

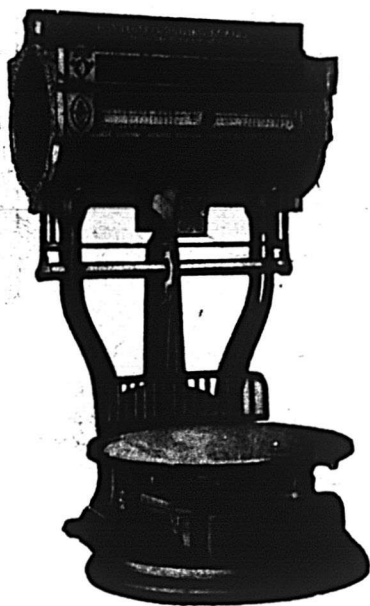
# PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

**Si vous étiez de l'autre côté du comptoir**

et que vous ayez à parcourir 12 pieds pour  
passer derrière avant d'atteindre la balance

*Voudriez-vous faire attendre votre client ?*



LA BASE TOURNANTE d'une Balance Dayton vous donne l'usage de deux balances. Les pesées peuvent être faites de n'importe quel côté du comptoir. En levant simplement un petit levier en bas à droite, une petite poussée fera tourner la balance face à vous. La base tournante manoeuvre sur des roulements à billes.

## La Base Tournante de Dayton

est une des particularités exclusives de construction scientifique qui donnent à cette balance sa supériorité incontestable. Elle permet au commerçant:

- 1) De se servir de sa balance de n'importe quel côté du comptoir.
- 2) D'avoir l'éclairage convenable sur sa balance.
- 3) D'économiser le temps et les pas des commis et par suite d'activer le service aux clients.

La base tournante est le résultat d'années d'étude et d'expérience.

## La Balance Dayton "International"

a prouvé ses mérites dans un million de magasins. Elle économise le temps, satisfait les clients et sauvegarde les bénéfices chaque fois que quelque chose est pesé.

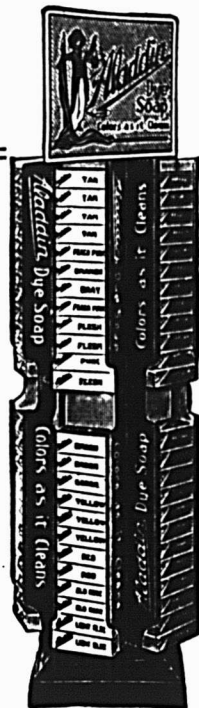
FAITE EN CANADA

## International Business Machines Co., Ltd.

Pour votre commodité nous avons des bureaux de service et de vente à Vancouver, Winnipeg, Walkerville, London, Hamilton, Toronto, Ottawa, Montréal, Québec, Halifax, St-Jean de Terrebonne.

Aussi fabricant des Enregistreurs de temps "International" et des Tabulateurs et Classeurs électriques "International"

**VENTE**



**SIMPLIFIEE**

La vente du savon-teinture Aladdin est la simplicité même. C'est au superbe support tournant d'étalage que revient la plus grande part de ce mérite. Il attire l'attention des clients sur le brillant assortiment des 18 superbes couleurs d'Aladdin. Il suscite l'intérêt — dans bien des cas il fait réellement la vente.

Une vaste campagne de publicité (par affiches, cartes dans les tramways et pancartes d'étalage) tient constamment Aladdin sous les yeux du public, assurant une demande incessante, un écoulement rapide et un bon bénéfice pour tous ceux qui le prennent en stock.

(Le support d'étalage est gratuit avec une commande d'une grosse de savon-teinture Aladdin.)



**CHANNELL LIMITED, Toronto**

FABRICATION



CANADIENNE

# CREATIONS D'AUTOMNE

**DEUX FORMES  
NOUVELLES  
POUR HOMMES**

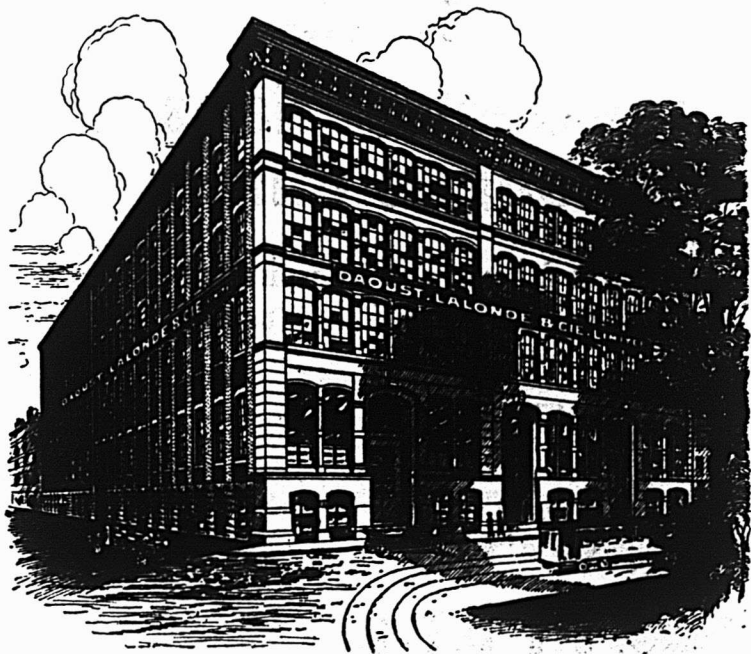
Superbes créations qui feront fureur — offertes à des prix exceptionnellement avantageux. Variété de nuances en bon et en beau veau.

LIVRAISON IMMEDIATE.

**DEUX FORMES  
NOUVELLES  
POUR FEMMES**

Nos voyageurs visitent actuellement nos clients avec un échantillonnage absolument complet de chaussures d'automne. Ne manquez pas de voir nos chaussures imperméabilisées pour hommes et nos cravenettes pour dames.

A qualité égale nos prix défient toute concurrence. Il est encore temps de donner votre commande de réassortiment — nous verrons à sa livraison rapide. Si notre voyageur ne vous a pas visité, écrivez-nous et nous verrons à ce que des échantillons vous soient soumis.



NOTRE FABRIQUE

## BLANC

Ligne très complète de chaussures en canevas blanc pour hommes et femmes. Variété de modèles "chics" à prix abordables et donnant une bonne marge de profits aux détaillants.

# DAOUST, LALONDE & CIE, LIMITEE

CHAUSSURES MOYENNES ET FINES

Siège Social et Fabrique  
45-49 Square Victoria.

MONTREAL.

Tannerie  
1704 Rue Iberville.

L'ELEGANCE ET LE CONFORT SONT LES CARACTERISTIQUES RECONNUES DES  
**CHAUSSURES LADY BELLE**

McKAYS FINES POUR DAMES

La clientèle élégante a depuis longtemps apprécié les qualités de cette marque en lui accordant sa faveur. Ne manquez pas d'avoir en stock les chaussures LADY BELLE pour soutenir la réputation d'élégance de votre magasin et pour répondre aux besoins d'une clientèle d'élite.



The Lady Belle Shoe Co.,  
 Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - - ONTARIO.

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

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

Employez le véritable

**SOUS CAP  
 VULCO UNIT**

Appareil, Procédé



et Produits Brevetés

VENDU UNIQUEMENT PAR

**Beckwith Box Toe Limited**

SHERBROOKE, P. Q.



**LE**  
**Foot-Eazer**  
**DU**  
**Dr Scholl**

élastique inoxydable, exerce une pression douce et consistante, soutient le massif osseux du tarse et du métatarse, supprime les douleurs causées par l'affaiblissement de la voûte plantaire et soulage le pied.

Tous ceux qui sont obligés d'être constamment debout devraient porter le **FOOT EAZER**.

## **Le Système du Docteur Scholl**

Permet au marchand de chaussures d'offrir à ses clients le **BIEN-ETRE**.

La moitié des gens aujourd'hui souffrent des pieds et le moyen le plus sûr d'augmenter votre chiffre d'affaires est de gagner leur confiance et leur clientèle **EN PERMANENCE** en installant chez vous **LE SYSTEME SCHOLL**.

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

# **The Scholl Manufacturing Company, Limited**

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

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

Fabriques à Chicago et Londres, Angl.

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

# Contreforts de fabrication Canadienne pour chaussures de fabrication Canadienne



**A**VANT d'être façonnée en contreforts, la fibre est passée par le procédé spécial D & P. Ce procédé procure une résistance telle que le contrefort dure plus que la chaussure — nous le garantissons. Et ne vous imaginez pas que les contreforts D & P ne sont pas confortables. Au contraire ils sont souples et flexibles, se conformant rapidement à la forme du pied du consommateur. Pourquoi ne pas nous permettre de vous adresser des échantillons?

Nous manufacturons également des contreforts en cuir solide, Union et carton-cuir, des fausses semelles en cuir et carton-cuir. Notre capacité journalière de 75,000 paires de contreforts signifie prompt livraison.

## DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:  
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:  
224 rue Lemoine  
MONTREAL

### REPRESENTANTS :

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

**VENTE AUX "JOBBER" SEULEMENT**

# CHAUSSURES EN CANEVAS BLANC

POUR DAMES, DEMOISELLES ET ENFANTS.

Les nouveaux échantillons pour l'Été et l'Automne comprennent des améliorations importantes — une qualité encore meilleure que par le passé — des formes nouvelles — et des prix attrayants.

Nous nous sommes spécialisés dans la production de chaussures en canevas pour femmes, jeunes filles, fillettes et enfants — c'est pourquoi nous avons un commerce aussi considérable dans ces lignes.

Nous fabriquons également des chaussures en cuir pour

dames — genre McKay — que nous offrons à des prix convenables pour la clientèle moyenne. Nos nouvelles créations pour 1922 attireront des ventes à tous les détaillants qui les exposeront dans leur vitrine, à cause de leurs jolies formes, leur bonne qualité et leurs prix modiques.

**VOYEZ NOS ECHANTILLONS, ET LES VALEURS  
QUE NOUS OFFRONS VOUS SURPRENDRONT.**

## Gagnon, Lachapelle & Hébert

55 RUE KENT,

MONTREAL.

# CHAUSSURES

## “Best Everyday” et “Aurora”

Les marchands de chaussures qui cherchent à se créer un commerce permanent et soutenu feront bien de voir nos lignes de chaussures “Best Everyday” et “Aurora”. Elles ne sont pas surpassées. La “Best Everyday” est une chaussure pour l'usage régulier — de bonne apparence confortable et donnant un long service. L’“Aurora” est une chaussure ayant en plus une pointe de cachet pour l'usage plus élégant mais comportant toujours la facture honnête de Sisman. Ces chaussures tenteront la grande majorité de vos acheteurs et leur plairont à tout point de vue.

*Votre Jobber les a.*

**THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED**  
AURORA, ONTARIO

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

# INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs  
Manufacturiers



“Jobbers”  
Agents vendeurs

## MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

### REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.  
Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.  
Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.  
Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.  
The Ceroxylon Co., Boston, Mass. Cerxylon, la cire liquide parfaite.  
Renforcement de contre fort et attachement Staytite.

Fabrique et Succursale:  
37 Foundry St. S.  
KITCHENER.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.  
The L. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.  
Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.  
Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.  
Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.  
M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Siège Social:  
154 Rue Notre-Dame Ouest,  
MONTREAL.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Good-year.  
The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.  
J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.  
Safety, Utility, Economy Co., Boston. Appareils de chauffage électrique.  
The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.  
United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Succursale:  
566 Rue St-Valier,  
QUEBEC.



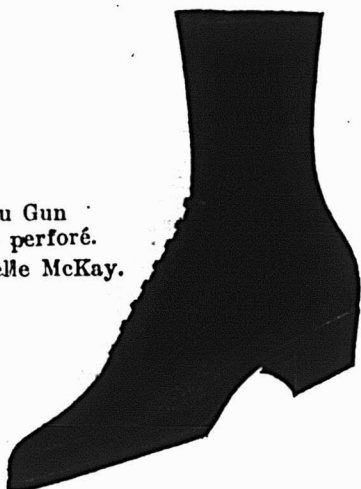
# LA MARQUE YAMASKA

J. A. & M. COTE

:-:

St-Hyacinthe, Canada

No 311—Veau Gun  
Metal—Bout perforé.  
Double semelle McKay.



**L**ES chaussures que vous vendez chaque jour de l'année méritent votre meilleure attention — et c'est ce genre de chaussures que nous vous offrons.

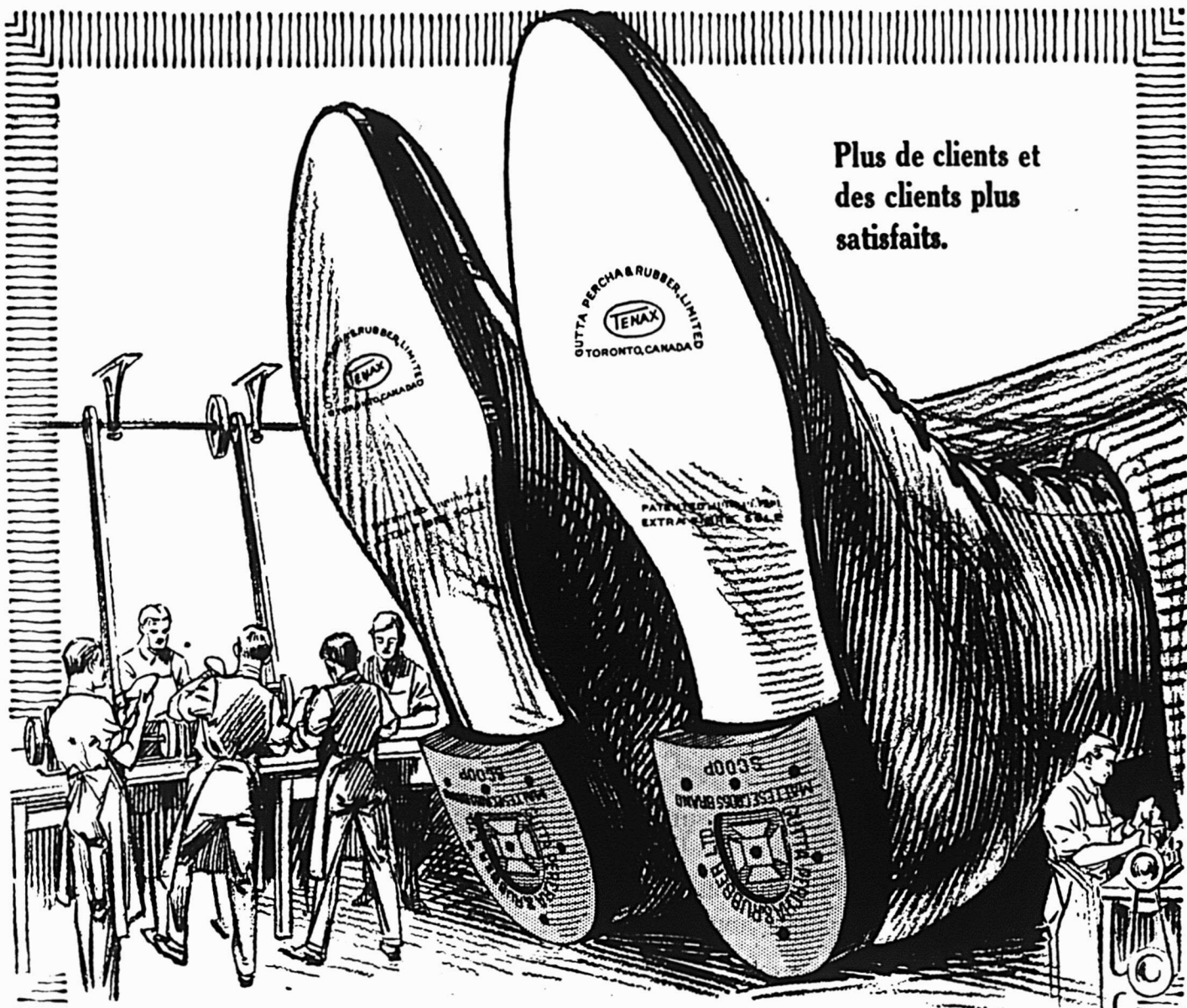
Depuis une génération les produits classiques de cette fabrique ont été vendus régulièrement avec un bénéfice régulier par le marchand.

Aujourd'hui avec une production améliorée et un prix plus bas, tout marchand devrait voir la ligne complète et la voir sans délai.

Comme elles sont vendues principalement au détaillant, nos voyageurs couvrent tout le Canada. Si vous êtes disposé à avoir une meilleure ligne de marchandises courantes, envoyez-nous un mot aujourd'hui.

## La Compagnie J. A. & M. Côté

ST-HYACINTHE, QUE.



Plus de clients et  
des clients plus  
satisfaits.

## Le plus grand créateur de bénéfices de votre magasin

Les SEMELLES TENAX vous procureront l'estime de vos clients, ce qui signifie un commerce continu et croissant dans votre localité.

# LES SEMELLES TENAX

sont solides, légères, durent étonnamment, et sont imperméables. Elles permettent de faire facilement de belles réparations qui ne gâtent pas la forme de la chaussure. Faites des SEMELLES TENAX votre atout pour gagner une importante clientèle.

## Gutta Percha & Rubber, Limited

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE: TORONTO.  
Succursales dans les principales villes du Canada.



# SURFACE KID

## “CENTAUR”

Les nombreuses qualités excellentes particulières à la ligne de “Surface Kid” (Cheval Glacé) nous ont obligé à nous servir pour ce cuir d’une marque de fabrique qui sera tout aussi distinctive que le cuir lui-même.

“Centaur” n’est pas un substitut et ne sera pas vendu en place d’aucun autre cuir — il a des qualités supérieures que ne comporte le tannage d’aucun autre.

# LUCIEN BORNE

QUEBEC, P.Q.

## Laissez-nous vous aider avec vos troubles d’emballage

Nous fabriquons toutes sortes de boîtes en carton pour les marchandises suivantes : chaussures, bonbons, chocolats, ferronnerie, tabac, tricots, lainages, céréales, épices, essences, cartouches, remèdes, papeterie, produits chimiques, etc., etc.

**DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.**

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

En écrivant, mentionnez ce que vous voulez emballer donnez les dimensions et les quantités que vous voulez acheter.

“LA MAISON DU SERVICE”

# The King Paper Box Co. Limited

**BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES**

862-864, Avenue Lasalle — — — — MONTREAL, Qué.

**NOUS VOULONS SEULEMENT L’OCCASION DE LE PROUVER.**

## Tenez vos lignes bien assorties

Si vous avez un système de tenue de stock, vos rapports doivent vous montrer que le commerce d'été a déplorablement dégarni de nombreuses lignes. Si par hasard vous n'avez pas de méthode de contrôle de vos ventes, nous vous conseillons de vérifier votre stock maintenant et de vous réassortir pour compléter vos lignes de meilleure vente.

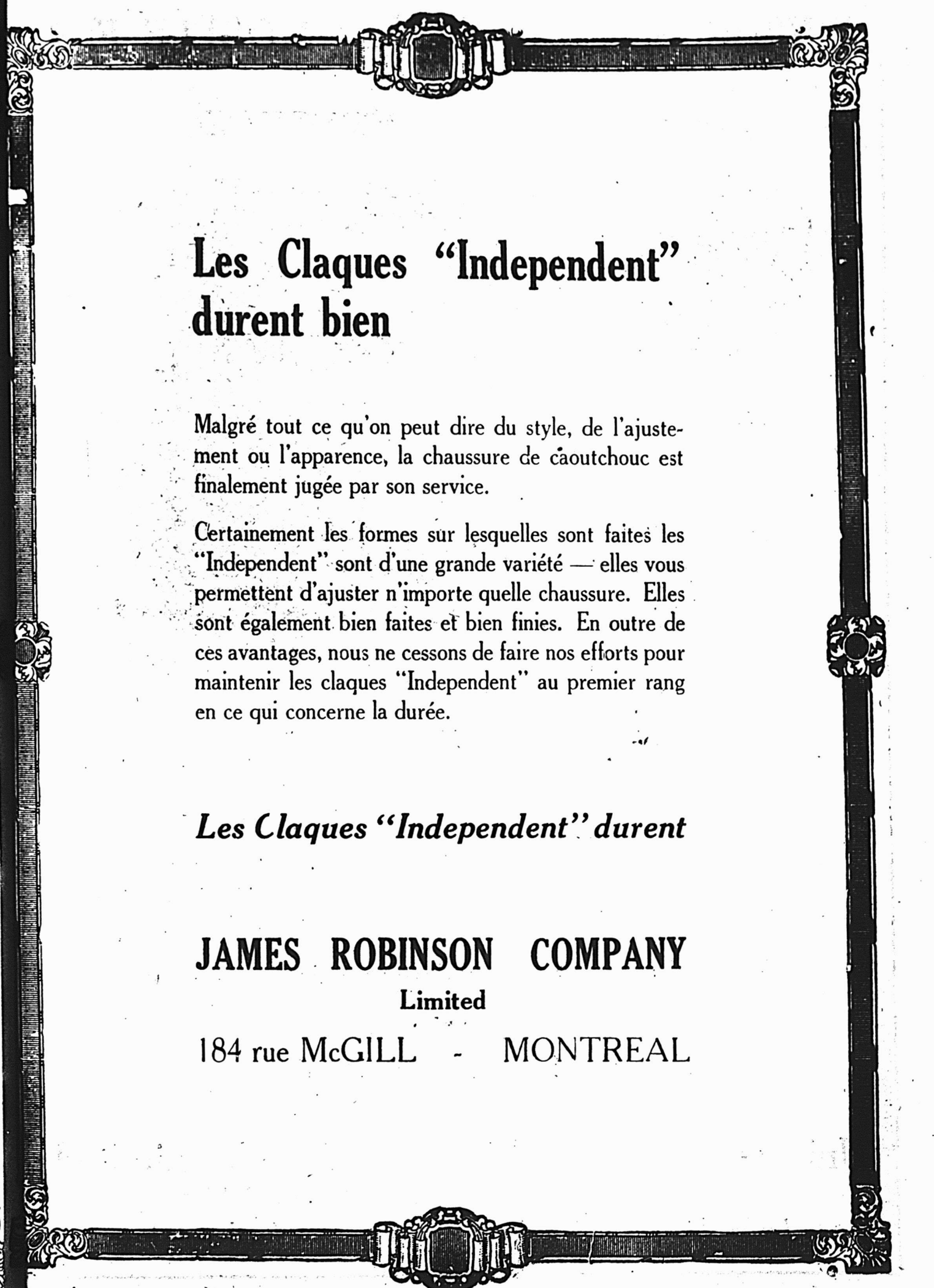
Cette saison est une des meilleures occasions de l'année pour vous approvisionner sur notre stock qui a été maintenu bien au complet.

*Notre stock est très complet*

Notre département de commandes par la poste est toujours prêt à vous servir au meilleur de notre capacité.

**JAMES ROBINSON COMPANY**  
Limited

184 rue MCGILL - MONTREAL



## Les Claques "Independent" durent bien

Malgré tout ce qu'on peut dire du style, de l'ajustement ou l'apparence, la chaussure de caoutchouc est finalement jugée par son service.

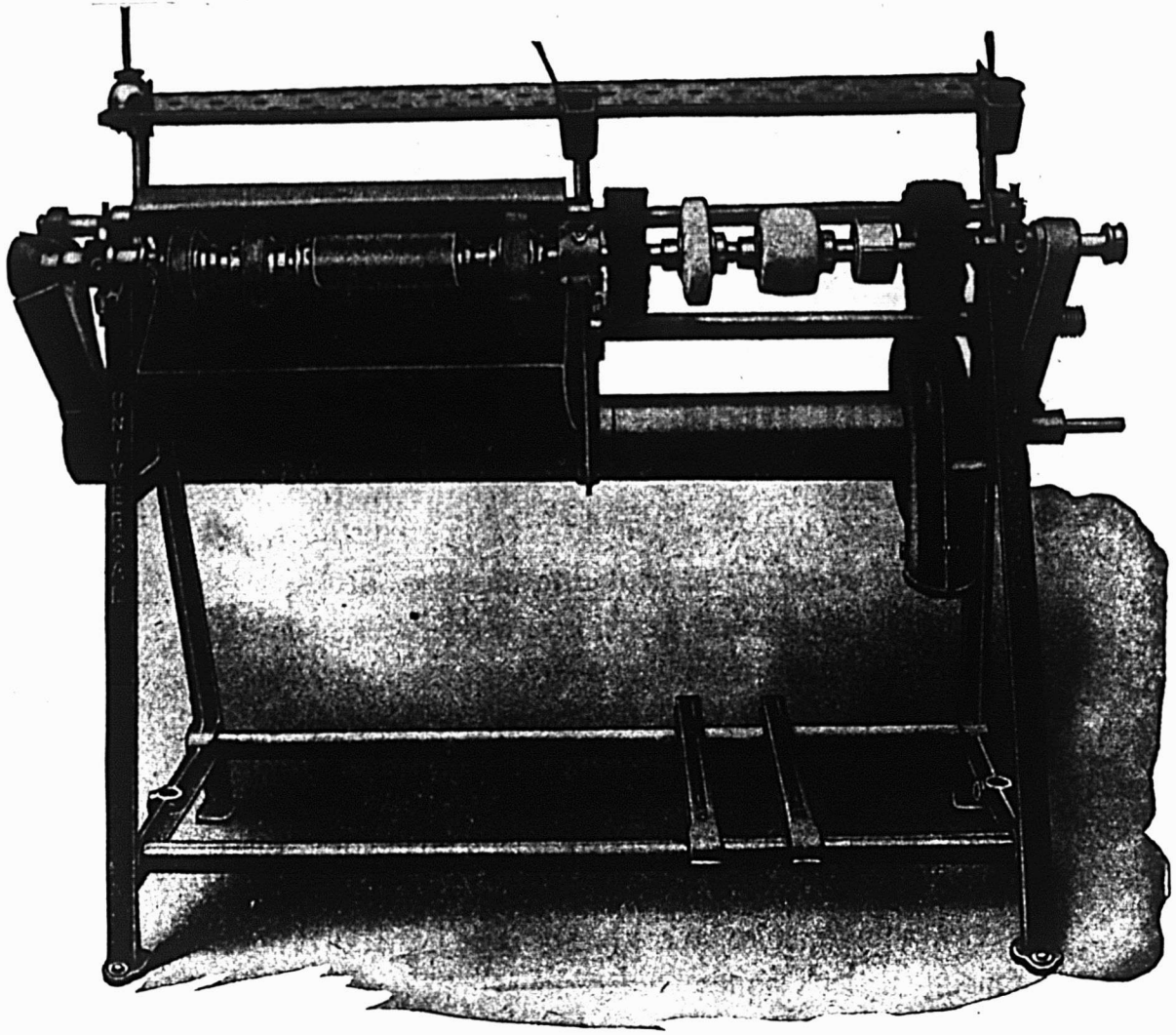
Certainement les formes sur lesquelles sont faites les "Independent" sont d'une grande variété — elles vous permettent d'ajuster n'importe quelle chaussure. Elles sont également bien faites et bien finies. En outre de ces avantages, nous ne cessons de faire nos efforts pour maintenir les claques "Independent" au premier rang en ce qui concerne la durée.

*Les Claques "Independent" durent*

**JAMES ROBINSON COMPANY**  
Limited

184 rue MCGILL - MONTREAL

# FINISSEUSE "UNIVERSAL" MODÈLE F. R.



C'est là une des principales machines de notre outillage complet pour la transformation de vieilles chaussures en chaussures neuves. C'est cette machine qui donne aux chaussures réparées l'apparence et l'éclat du neuf.

Elle comprend un façonneur de talon — finisseur de semelles — finisseur de talon forme B, — finisseur de talon forme G, — façonneur de talon F.S — support de courroies — brosse noire — noircisseur de talon — noircisseur de semelle — prise de poulie de 6" — brosse grise — fixateur de bord — 2 réservoirs à noir — canistre à huile — 3 clefs anglaises — 2 brosses à encre.

Vous pouvez augmenter considérablement vos profits en ajoutant une série de nos machines à votre rayon des chaussures, qui vous assurent les réparations des chaussures des gens de votre voisinage.

**Nous ne chargeons aucune royauté sur nos machines—nous les vendons au comptant ou par versements faciles.**

Permettez à un de nos représentants de vous dire comment nos machines peuvent contribuer à vous enrichir.

## Universal Shoe Machinery of Canada, Limited

124-128 RUE QUEEN ∴ MONTREAL

*Les machines "Universal" sont les meilleures en fin de compte.*

# CANEVAS BLANC

## Les Marchands en Gros

dont les stocks de chaussures en canevas blanc ne sont pas complets peuvent se procurer pour

## LIVRAISON IMMEDIATE

tous les articles dont ils pourraient avoir besoin.

Bien que nos voyageurs soient actuellement sur la route pour visiter nos clients, si ceux-ci veulent avoir des marchandises de suite, leurs commandes par poste seront exécutées promptement.



## “BARGAINS” EXCEPTIONNELS

Les marchands qui cherchent des bargains extraordinaires seront intéressés de savoir que nous discontinuons certaines de nos lignes régulières et que nous liquidons notre stock de ces lignes à très bas prix. Venez voir nos échantillons ou demandez notre liste de prix réduits.

## NOUVEAUTES

Nous avons en stock plusieurs nouveautés en fait de souliers en cuir pour dames — les dernières créations.

LA MAISON

# GIROUARD

LIMITÉE

ST-HYACINTHE, Qué.



## Un commis de cordonnerie disait l'autre jour :

J'aime à vendre les chaussures Miner. L'assortiment est si vaste — un genre s'ajustant à chaque pied, à un prix convenant à chaque bourse.

Les ventes prennent moins de temps et les clients quittent certainement le magasin satisfaits de leurs achats. Et ils y reviennent la prochaine fois, au lieu de faire le tour de la ville.

“Une clientèle fidèle, c'est ce que nous avons maintenant — et s'il y a quelqu'un à qui j'aime à vendre, c'est bien le client régulier à chaque saison. Il sait exactement ce qu'il veut et il l'a.”

Nos représentants montrent actuellement ce qu'il y a de plus nouveau en Brogues, Imitation de Brogues, Oxfords Ball à brides, escarpins à brides et à bride et boucle.

### **The Miner Shoe Co., Limited**

Montréal

Ottawa

Toronto

Québec

Agents pour les célèbres Claques Miner.

Trépointes Goodyear, McKays, Turns, et vissées Standard pour hommes, garçons, jeunes gens, dames, demoiselles et enfants.



# *Lignes Exceptionnelles pour livraison immédiate*

Nous avons actuellement en stock pour livraison immédiate, les lignes suivantes:

**DONGOLA** noir ou brun, Souliers à talon haut ou bas.

**SOULIERS A COURROIES CROISEES**, et deux courroies parallèles, talon haut ou bas, noir ou brun.

Article de fabrication soignée et de belle apparence à des prix permettant de faire un profit raisonnable.

## *Stock pour l'Automne de 1921*

Nos voyageurs partiront sous peu sur la route avec un échantillonage complet des nouvelles créations d'automne.

**SOULIERS "BROGUE"** en veau brun ou noir.

**SOULIERS SANDALES**, en veau brun ou noir.

**SOULIERS A DEUX COURROIES**, en veau, talon haut et bas.  
Brun ou noir.

Nous nous spécialisons dans la fabrication de la chaussure pour femmes et c'est pourquoi nos articles ont atteint la perfection.

Insistez pour avoir la chaussure "La Rena" — pour dames.

# La Compagnie de Chaussures La Rena,

LIMITEE



FABRIQUE:

Troisième Avenue, Viauville

MONTREAL

Tél. Lasalle 1884



# FLEET FOOT

## Est un produit parfait du génie de l'organisation

FLEET FOOT est un produit du Dominion Rubber System. Le même génie qui a perfectionné les pneus "Dominion Royal Cord" a également établi l'étalon de qualité pour FLEET FOOT. Les mêmes soucis de main-d'oeuvre et de service qui ont créé les CLAQUES DOMINION ont fait également de FLEET FOOT une nécessité nationale pour l'été.

Pour vous, le marchand de chaussures — FLEET FOOT est le produit le plus important, du Dominion Rubber System pour votre commerce d'été. Naturellement, vous jugerez TOUS les produits du Dominion Rubber System d'après FLEET FOOT.

N'est-il pas naturel et logique que l'organisation tout entière du Dominion Rubber System s'efforce de rendre les chaussures FLEET FOOT si recommandables de qualité — si bonnes comme valeur — que la marque de fabrique du Dominion Rubber System signifie pour vous, comme pour vos clients, des articles en caoutchouc dignes de votre confiance.

### LES SUCCURSALES DE SERVICE DE LA

# DOMINION RUBBER SYSTEM

SONT SITUÉES A

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





# SECTION de la CHAUSSURE



Vol. IV

MONTREAL, AVRIL 1921

No 4

## LES CONDITIONS DES MARCHES DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE

Le temps doux continué dans tout le pays a stimulé les affaires plus à bonne heure qu'il n'est coutume. L'esprit d'optimisme qui prévaut dans les cercles commerciaux ne peut manquer d'avoir un effet heureux, car il a été prouvé que le calme des affaires avait été causé en grande partie par une influence psychologique. La tendance générale des prix de gros et de détail sur notre continent est encore orientée à la baisse. Les diminutions de salaires et les réductions des opérations manufacturières dominent encore et ont une réaction sur le pouvoir d'achat des gens. Les conditions non encore réglées dans les industries de la construction et des chemins de fer, tiennent en échec les marchés de l'acier. On espérait qu'avec la venue du printemps, l'activité se manifesterait dans les industries de la construction et autres, mais en dépit d'une forte pénurie de maisons et du besoin de construction sous d'autres rapports, l'hésitation à faire les déboursés nécessaires est évidente. La reprise des affaires est évidemment plus lente qu'on ne s'y attendait.

### Le commerce de détail de la chaussure.

Les conditions demeurent sans changement dans le commerce de détail. Les marchands qui ont fait un effort pour faire des affaires ont pu vendre des marchandises. Les lignes régulières, et les chaussures d'hommes en particulier, demeurent d'un écoulement lent et l'on ne s'attend pas à ce qu'il y ait une amélioration matérielle tant que le beau temps ne sera pas venu pour de bon. Les marchands qui tiennent des chaussures de fantaisie pour femmes font rapport d'un bon volume d'affaires lorsqu'ils peuvent se procurer les chaussures dont ils ont besoin. L'effet du chômage et du calme des conditions manufacturières est évidemment ressenti par les détaillants dont la clientèle se recrute parmi les classes ouvrières. Les filles de manufacture se sont habituées à se bien chauffer, mais elles ne sont pas capables de le faire à présent, car elles ont des besoins plus pressants pour l'ar-

gent qu'elles ont. Cette situation continuera tant que les conditions générales ne se seront pas améliorées.

### Les marchés du cuir.

Sauf pour quelques qualités supérieures qui sont en demande, les cuirs à semelle et à tige sont inactifs. Les commandes prises pour les besoins immédiats de fabrication et les quantités sont nécessairement minimales. Les producteurs canadiens de peaux vendent très serré et considèrent que les acheteurs de peaux sur les valeurs d'aujourd'hui font un sûr placement. Un certain nombre de peaux sont traitées, mais il est à présumer que la plupart d'entre elles sont mises en réserve. Les besoins des tanneurs sont minimales à présent et peuvent être largement satisfaits par le produit canadien dont le prix est bon marché. Il existe un sentiment que des prix plus fermes prévaudront sur les peaux de veau l'été prochain, avec une augmentation prononcée à l'automne.

### Manufacture et commerce de gros.

En général, les activités des manufactures et du commerce de gros reflètent les conditions du commerce de détail. Le nettoyage des rayons et la diminution des stocks dans les magasins de détail sont mis en évidence par les commandes reçues. L'automne dernier, le sentiment naturel était que les lignes courantes constituaient un bon achat, si tant est qu'il y eut de bons achats, de sorte que la première atteinte fut ressentie par les manufacturiers de lignes à prix élevé et de marchandises de fantaisie. Les détaillants avaient un sentiment de confiance relative en achetant et en prenant en stock ce qu'ils avaient toujours été capables de vendre. Mais les manufacturiers de chaussures de fantaisie pour dames ne purent obtenir de commandes. La demande soudaine pour des types particuliers de chaussures basses avec effet de courroies, a eu pour résultat une activité fiévreuse et une impossibilité de remplir les commandes de la part de quelques manufacturiers, tandis que les autres sont obligés de saisir les

affaires qu'ils peuvent. Les voyageurs qui font assidûment le tour des magasins obtiennent des affaires. Il est vrai que les commandes sont petites, mais il y a des ordres d'avance à prendre. L'heureux temps où le voyageur s'asseyait dans sa salle d'échantillons à l'hôtel et disposait de ses marchandises en faveur de ceux qu'il préférerait est passé; la "concurrence acharnée" et le "marché acheteur" montrent aux manufacturiers et aux marchands de gros les points faibles ou forts de leurs organisations de vente.

### Les marchés américains.

Le commerce de détail continue à maintenir son activité dans les nouvelles lignes de printemps de chaussures basses. Les chaussures hautes peuvent difficilement lutter avec les basses, tellement est prononcé le sentiment contre elles. Les Oxfords sont aussi de vente très lente et le sentiment est qu'ils ne se vendront pas tant que la rotation des styles ne reprendra sa marche. Les manufacturiers et les détaillants sont d'avis que quelque chose doit prendre la place des chaussures hautes l'automne prochain. Mais personne ne saurait faire une prédiction sur ce que ce sera. La chaussure à boutons a même été suggérée comme probabilité. Les affaires qui se font sont presque entièrement en escarpins à une ou deux brides, quant aux escarpins Colonial, ils perdent graduellement du terrain. Les manufacturiers travaillent sur les lignes de fin de printemps et du début de l'été. Le sentiment est qu'après l'accalmie qui suit Pâques, il se fera un commerce excellent pendant l'été, en chaussures de sport.

Les manufacturiers de chaussures d'hommes et ceux de chaussures des formes les plus régulières pour femmes, en sont encore à attendre leur tour. Le cuir à semelle se débite en petit volume, particulièrement les lignes qui conviennent aux coupeurs de semelles qui fournissent la matière première pour les styles de femmes en vogue. Une active demande existe pour certaines nuances de suède et de chevreau, tandis que d'autres qualités et couleurs sont invendables. Les tanneurs de peaux de moutons font rapport d'affaires légèrement meilleures. Le chevreau glacé dans les meilleures qualités est encore en grande demande, et on trouve aussi une amélioration du marché pour quelques-unes des qualités moyennes.

### Les marchés européens.

Les cercles du cuir et de la chaussure en Angleterre se montrent un peu plus optimistes que ces mois passés, bien qu'il n'y ait pas de raison apparente d'optimisme. Il y a un parallèle frappant entre les conditions en Angleterre et celles qui existent en Amérique. La même demande pour les chaussures basses de fantaisie pour femmes y existe et les principaux points de fabrication y sont communs. La plupart des achats qui s'y font sont pour besoins immédiats. Des rumeurs de très grosses commandes de Russie, d'Autriche et d'autres pays avaient rempli d'espoir toute l'industrie de la chaussure, mais jusqu'ici rien n'a encore été confirmé. Il se peut que ces chaussures soient du même genre que celles achetées récemment au Canada. Les prix du cuir sont encore très incertains et

la mise sur le marché récemment de cuir du gouvernement a provoqué de nouvelles baisses et de nouvelles annulations de commandes. On estime en général que la baisse a atteint son point minimum, mais que les affaires de quelque volume ne peuvent être espérées jusqu'à ce que la situation du chômage ne se soit améliorée et que les questions de change et de commerce d'exportation n'aient trouvé une base plus satisfaisante.

La situation continentale demeure peu brillante. Les marchés des peaux et des cuirs sont morts et les manufactures de chaussures ferment leurs portes, ou ne travaillent que de courtes heures. A Marseille, les manufacturiers de chaussures essayent de vendre au consommateur leurs propres chaussures et sont partis en guerre contre les détaillants.

## UN MEILLEUR SENTIMENT REGNE DANS LE DOMAINE DE LA CHAUSSURE

La situation dans l'industrie de la chaussure semble devoir s'améliorer. Le commerce de Pâques a été dans l'ensemble très actif. Deux des plus gros marchands de chaussures du Canada nous ont informé récemment que la veille de Pâques fut un véritable record dans leurs magasins et beaucoup d'autres nous ont dit que leurs ventes de Pâques furent véritablement exceptionnelles. Depuis, les affaires tout en se ralentissant ne semblent pas avoir trop désappointé le détaillant.

L'arrivée de la nouvelle saison semble avoir suscité un renouveau d'optimisme et un sentiment de plus grande confiance de la part du public. Il est évidemment satisfait que les prix aient atteint un niveau plus abordable et il fait ses achats avec moins de suspicion et de retenue, encore qu'il soit encore sous l'impression qu'on pourra, dans l'avenir, acheter encore moins cher.

Il est également encourageant d'apprendre que la demande ne s'est pas confinée aux nouveautés seulement.

Dans une causerie avec l'homme préposé au stock d'une des plus fortes maisons manufacturières du Canada, nous avons appris que la demande pour les oxfords de femmes avait été, dernièrement, plus forte qu'elle n'était depuis longtemps.

Le moral du commerce de détail s'améliore évidemment. Il y a moins de propos pessimistes et plus d'action effective. Les stocks deviennent graduellement plus appropriés aux conditions et sont dans bien des cas bien bas, encore qu'il n'y ait probabilité de fortes commandes pendant quelque temps; les détaillants ont eu une expérience avec le sur-achat qu'ils n'oublieront pas de sitôt. Cependant toutes indications semblent faire prévoir que l'industrie de la chaussure se remet d'aplomb et, encore qu'il n'y ait pas d'argent à faire facilement dans le commerce de chaussure dans un avenir prochain, il sera bientôt sur une base qui permettra de bons profits en retour d'un bon service et d'un bon jugement. L'automne prochain verra vraisemblablement des conditions normales en général dans notre pays.

# Le commerce du cuir et de la chaussure

## Ce que dit M. A. Lambert des affaires européennes.—Les mêmes causes produisent les mêmes effets

L'optimisme qui s'est manifesté dans toutes les branches du commerce en général depuis un certain temps, semble avoir sa répercussion dans celui du cuir et de la chaussure.

Il faut cependant remarquer que les affaires sont plutôt *relativement* bonnes.

Quand nous disons que tout va bien, cela n'implique pas que nous sommes revenus à la normale.

Il s'écoulera encore quelques mois avant d'en arriver là. Cependant nous pouvons dire que la saison du printemps qui a été sans contredit favorable au commerce de la chaussure et les commandes de Pâques qui en ont résulté, ont donné à la vente une impulsion qui a eu pour résultat d'opérer la liquidation partielle sinon totale de l'ancien stock. A cela, il faut ajouter que la baisse appréciable des prix de la chaussure n'a pas peu contribué à créer un mouvement salubre de l'offre et de la demande.

### M. Lambert et le commerce en France.

Notre représentant a pu rencontrer hier M. A. Lambert, de retour d'un voyage de six mois en Europe.

Comme bien on le pense, M. Lambert n'a pas eu le temps de se mettre au courant des affaires du pays et nous affirme que nous sommes plus en mesure de parler de la situation commerciale actuelle du pays.

Comme Sir Lomer Gouin, il a constaté qu'en Europe les nouvelles du Canada arrivent trop tard pour qu'elles puissent avoir quelque intérêt.

Nous avons pu cependant, en insistant quelque peu, avoir quelques renseignements intéressants sur la situation européenne au sujet du commerce du cuir et de la chaussure.

"L'industrie du cuir et de la chaussure subit, actuellement en France, les mêmes atteintes qu'au Canada."

"La plupart des manufactures ont fermé leurs portes au cours de l'hiver dernier."

"Les grands magasins, comme les petits détaillants, ont non seulement annulé les ordres qu'ils avaient donnés d'avance, mais n'osent plus bouger, effrayés qu'ils sont par la baisse des peaux et des cuirs finis."

"C'est précisément cette manière d'agir qui a forcé les manufacturiers à fermer leurs portes."

"Parce que les mêmes causes produisent les mêmes effets, nous sommes en droit de nous demander si la même situation ne pourrait pas se produire au pays."

Nous l'avons dit dans notre dernier numéro: il faut à tout prix que la machine commerciale ne soit gênée dans aucun de ses rouages. Le manufacturier, le marchand de gros, le détaillant, voire même le consommateur doivent

coopérer étroitement pour maintenir les affaires sur une base solide jusqu'à ce que nous soyons revenus à la normale.

Si nous ne voulons pas souffrir de la crise qui se manifeste d'une manière si aigüe en Europe, nous devons faire tout en notre pouvoir pour donner à notre commerce l'impulsion indispensable à la prospérité du pays.

Il faut avoir foi en l'avenir. Ayons confiance les uns dans les autres. Ne redoutons pas inutilement le consommateur. S'il recherche encore des prix modérés, ceci est un signe qu'il est prêt à acheter pourvu qu'on lui offre avec la qualité de la marchandise des prix raisonnables. Que le détaillant se décide donc à mettre de l'ordre dans ses prix. Qu'il ne cherche pas à surprendre la bonne foi de l'acheteur. Qu'il se mette résolument à l'oeuvre en adoptant une méthode systématique.

Nous lui avons conseillé, après avoir consulté des hommes d'expérience, d'opérer sans crainte une coupure substantielle dans les prix des marchandises de l'ancien stock. Alors même qu'il vendrait ces dernières en bas du prix coûtant, cette perte sera compensée par le débit qu'il fera du stock nouveau lorsqu'il aura liquidé son ancien. Puisqu'il faut faire un sacrifice, et que ce sacrifice devra contribuer à la marche progressive du commerce, agissons immédiatement. D'ailleurs, l'attente ne sera pas longue. Dans trois ou quatre mois, nous serons, en agissant ainsi, revenus probablement à la normale.

C'est ce qu'a constaté M. Lambert, en France: "La situation commerciale redeviendra normale lorsque les stocks seront liquidés et que le public redeviendra acheteur. Cependant j'ai remarqué que malgré une certaine reprise des affaires qui s'est fait sentir depuis le commencement de mars, on s'attend là-bas à une relâche assez prolongée au cours de l'été."

Espérons qu'il n'en sera pas ainsi au pays.

D'ailleurs, nous avons constaté que le manufacturier ne se plaint pas de la situation, et tout fait croire au moins que les trois mois qui vont suivre seront témoins d'une moisson luxuriante pour le commerce du cuir et de la chaussure.

La Cie de Chaussures Nationale, Limitée, a obtenu des lettres patentes d'incorporation l'autorisant à s'engager dans la manufacture et le commerce des chaussures. Le capital-actions est de \$49,000; le siège social est à St-Eloi, P. Q.

## LES IMPRESSIONS DE M. LOUIS DAOUST DE RETOUR D'UN VOYAGE AUX ETATS-UNIS

M. Louis Daoust, de Daoust, Lalonde & Cie, Limitée, Montréal, est de retour d'un voyage aux principaux centres de chaussures des Etats-Unis. "Je pense", dit-il, en résumant ses impressions, que la demande principale est pour des chaussures de couleur dans les nuances claires, à en juger par ce que j'ai vu dans les grosses manufactures que j'ai visitées. Plus tard, nous aurons une demande pour les noires, pour la bonne raison que ces chaussures claires ne sont appropriées qu'au beau temps; les femmes devront donc acheter des chaussures noires pour porter quand les conditions de temps seront défavorables.

"Dans les chaussures d'hommes, j'ai noté une forte demande pour les oxfords pesants en cuir à grain d'Ecosse. Les Brogues sont encore populaires pour hommes et femmes, mais ils se font avec un bout droit avec de nombreuses perforations.

"Les affaires aux Etats-Unis reprennent lentement et les manufacturiers sont optimistes, bien que l'opinion générale soit que le commerce ne reviendra à la normale qu'au printemps 1922.

"Pour ce qui est des prix du cuir, la principale amélioration est dans les qualités pour lesquelles il y a une meilleure demande. Dans les cuirs populaires de choix, il est difficile d'obtenir de grosses quantités. Les marchands de cuir semblent être dépourvus de No 1 du fait de la demande, mais il y a d'amples provisions de No 2 et de No 3. Les magasins de détail maintiennent encore les prix de leurs marchandises.

## LE VERITABLE ASPECT DU "FAIT AU CANADA"

M. Frank P. Jones, gérant général de la Canada Cement Co. suggère que nous substituions à la légende actuelle "Achetez au Canada", celle-ci "Produisons à un prix et à une qualité qui permettent aux Canadiens d'acheter au Canada".

De fait, il n'y a pas de raison suffisante pour que les gens achètent des marchandises faites au Canada, sauf si les marchandises canadiennes sont égales de qualité et ne sont pas plus chères. Le sentiment n'induit jamais nos citoyens à acheter un article de qualité inférieure ou de prix plus élevé, simplement parce qu'il est fait au Canada et ceci d'autant plus si notre population est sous l'impression que des profits injustifiés ont été faits par le manufacturier. Le seul moyen de faire de la légende du "Fait au Canada" un succès est de suivre la ligne de conduite suggérée par M. Jones et de rendre les marchandises canadiennes plus attrayantes que celles étrangères tant au point de vue prix que qualité.

## LA VOGUE EN AMERIQUE

Le *talon cubain* est en grande faveur aux Etats-Unis, il semble vouloir déplanter entièrement le Louis XV.

Les *chaussures blanches* prennent une importance considérable dans la vente au public.

Elles sont ornées de boucles légères et de très petits boutons plats.

Les *boutons* si longtemps délaissés reviennent en faveur, et tous les articles de haut luxe sont à fermeture boutonnée.

Les *perforations*, découpures, ajourés, transparents, priment sur tous les articles.

La forme *très pointue* disparaît de plus en plus et fait place au bout rond légèrement effilé.

## POUR ENCOURAGER L'ACHAT AUJOURD'HUI

A l'automne, quand les prix tombaient et qu'il paraissait probable qu'ils continueraient à descendre et que le public était enclin à attendre de nouvelles réductions avant d'acheter, la Frank G. Werner Shoe Company, de San-Francisco plaçait dans ses vitrines une carte qui se lisait comme suit :

"Pour protéger vos intérêts, dans le cas où il se produirait de nouvelles réductions de prix de nos chaussures, nous vous retournerons la différence entre les prix actuels et les prix réduits qui peuvent prévaloir jusqu'au 1er janvier 1921."

Cette offre eut pour résultat de réagir efficacement contre l'opposition qui se manifestait à l'égard des achats.

## IL FAUT ELIMINER DU MAGASIN LES EMPLOYES QUI NE RAPPORTENT RIEN

Les commerçants doivent se rendre compte que la base sur laquelle les affaires se feront pendant quelque temps est celle de l'écoulement rapide du stock, des profits réduits et de l'efficacité maximum. Il devient nécessaire de passer en revue toute l'organisation et d'arrêter les fuites. Il n'y aura pas de place pour des vendeurs de fantaisie pendant 1921. Une amélioration dans l'efficacité se remarque dans les établissements industriels où les ouvriers peu capables sont remerciés et des mesures semblables devront être prises dans les magasins de détail. La vie de beaucoup d'établissements commerciaux pendant les mois prochains dépendra de l'élimination des non-producteurs. C'est peut-être un peu sévère à dire, mais il vaut mieux sacrifier un ou deux employés inefficaces plutôt que de voir tomber le magasin et de mettre sur le pavé tout le reste du personnel.

## Quelques aspects de la tendance des changements fréquents de styles dans la chaussure. Est-ce que les avantages compensent les frais ?

Pendant ces dernières années, les affaires ont été faites suivant des lignes bien définies, et on considérait, au Canada tout au moins, que la fondation du magasin de chaussures était la vente des chaussures régulières, de cette catégorie de chaussures qu'on achète et qu'on porte journalièrement d'un bout de l'année à l'autre. Nul ne saurait nier la chose et tous ceux qui ont pour habitude de regarder carrément la situation en face pensent que les conditions de stabilité d'autrefois reviendront.

Cependant l'attente nous impatiente et nous comprenons qu'il est impossible d'attendre les bras croisés le retour du commerce normal sans chercher à aviver un peu les ventes. Nous avons découvert que certains types de chaussures de femmes peuvent se vendre si elles sont placées sur le marché sans retard. Au fond, on pense que les modes seront éphémères et qu'aussitôt qu'un style devient populaire, un autre prend sa place. En conséquence, tandis que tous les manufacturiers et marchands en chaussures de fantaisie pour femmes font des efforts pour atteindre pour obtenir leur part des affaires, ils se demandent en même temps combien durera cette vogue et espèrent ne pas être pris quand l'affaissement se produira, s'il survient.

Déjà nombre de manufacturiers et marchands en sont arrivés à la conclusion que la base complète du commerce de chaussures avait changé. Nous avons abandonné l'ancienne habitude d'acheter six mois d'avance, disent-ils. Le commerce de chaussures est devenu une profession au jour le jour. On pense qu'au lieu d'un commerce de deux saisons, cela deviendra une proposition de quatre saisons et que les voyageurs devront faire leur tournée pour chaussures de printemps, d'été, d'automne et d'hiver. Il se peut même que les changements de style nécessitent des achats plus fréquents de la part des détaillants.

On prétend encore que la reprise du commerce de chaussures repose dans les efforts répétés des manufacturiers et des marchands pour créer de nouvelles modes aussi rapidement que possible. Toute cette effervescence est causée par la vogue de ce printemps pour les chaussures de fantaisie pour femmes.

Les manufacturiers de chaussures d'hommes se demandent naturellement quand leur tour viendra, tandis que les détaillants cherchent à écouler lentement leurs stocks de chaussures d'hommes et s'ingénient à trouver quelque chose qui puisse marquer le départ d'un mouvement de vente dans ces lignes. Et la question qui se pose évidemment est celle-ci: "Pourquoi ce qui est possible pour les chaussures de femmes ne le serait-il pas pour les chaussures d'hommes?" De là l'active propagande pour la création d'une multiplicité de styles pour hommes.

Il y a quelque chose à dire sur l'augmentation du volume dans les chaussures d'hommes. L'homme qui a plus d'une paire de chaussures en même temps est l'exception. L'homme en général se contente d'une paire de chaussures pour le temps froid et d'une paire de souliers bas pour l'été. Il estime qu'avec une paire de souliers noirs il peut aller partout. Discutant de la chose, un marchand disait qu'il avait vu des hommes porter des chaussures jaunes à des enterrements ou même à des soirées, des soupers ou des mariages. Une active campagne de publicité de la part des Associations de Détaillants et de manufacturiers, engageant les hommes à avoir des chaussures convenant à différentes fins et occasions serait de bonne politique et susciterait probablement de grandes possibilités. Il n'y a pas de raisons pour qu'un homme ne comprenne pas que c'est un point essentiel d'une bonne apparence que de porter les chaussures qui conviennent en chaque occasion.

Cela implique qu'il devrait avoir au moins quatre ou cinq paires de chaussures de différents modèles.

A un autre point de vue, la création et la destruction des styles dans les chaussures d'hommes et de femmes, en succession rapide, sont plus lourdes de dangers que d'avantages.

De suite nous voyons parmi quelles difficultés les détaillants et les manufacturiers travaillent pour écouler leurs stocks de printemps, manufacturés et distribués dans des conditions ardues. Les manufacturiers annoncent qu'ils sont en mesure de recevoir des commandes, de manufacturer des marchandises et de faire des envois dans les deux à quatre semaines. Et pendant qu'ils mettent en évidence le degré de perfectionnement atteint pour pouvoir faire cela, ils ne disent rien du prix de revient ou de qui en paiera les frais. Il n'échappe à aucun manufacturier sérieux que le travail ainsi pressé est dispendieux. Les fournitures doivent être achetées à court avis en concurrence avec des acheteurs affaires. Des styles de fantaisie supposent de la main-d'oeuvre de premier ordre et plus nombreuse pour chaque paire de chaussures. Les dépenses de vente se trouvent augmentées. Les formes et les patrons coûtent de l'argent et doivent entrer en ligne de compte. Les frais généraux augmentent ou non suivant le volume de vente obtenu. Mais un fait certain, c'est que les tracas occasionnés et les risques financiers qui peuvent être encourus par la possibilité de marchés qui s'effondrent et de stocks sans valeur de chaussures passées de mode, exigent une compensation notable.

Pour ce qui est des marchés du cuir, le commerce des styles met une prime sur certaines sortes de cuir pendant de courtes périodes de temps, ce qui a pour résultat

un marché en hausse qui n'offre d'avantage permanent à personne.

Au point de vue du détaillant aussi la question est pleine de hérisséments. La catégorie de détaillants dont les clients sont en partie de ceux qui demandent toujours et encore des styles nouveaux doit jouer la partie du style jusqu'à sa limite. Le marchand de cette catégorie y est habitué d'ailleurs, et avec ses années d'expérience, il a la compétence voulue pour juger de son commerce et ne pas se surcharger de stocks de chaussures désuètes. Le marchand canadien de chaussures en général se crée un commerce de chaussures régulières et aussi, jusqu'à un certain point, un commerce de chaussures de mode qui demande du style. Et c'est à lui que la situation pose les plus graves problèmes. Les styles changeant constamment impliquent des achats plus fréquents, une surveillance plus étroite des stocks et de plus nombreux marquages de prix pour suivre les ventes inévitables de liquidation. Pour se protéger contre les augmentations possibles ou probables de volume, il lui faudra plus de capital investi dans les nouvelles lignes, et laisser sur les rayons bien des marchandises qui se seraient vendues autrement et, en fin de compte on peut se demander d'un air douteux si son profit net aura augmenté.

Il n'y a rien à dire contre une variation normale de saison dans les styles des chaussures. Comme nous disait un détaillant en discutant de la question: "Sans les styles nouveaux, nous deviendrions vieux jeu et le commerce de chaussures tomberait dans l'ornière." Et il ajoutait: "Nous recherchons les styles nouveaux à leur création et le principal est de les obtenir très tôt et de s'en défaire avant que l'intérêt n'en soit passé." Cette dernière déclaration résume toute la situation. Pour nous engager dans le petit jeu des styles, nous devons savoir le jouer, ou bien en subir toutes les conséquences.

Dans beaucoup de milieux, on estime que les problèmes de styles et de standardisation devraient être l'objet de la plus sérieuse considération de toutes les branches du commerce, en vue d'éliminer un tas de dépenses qui se produisent actuellement sans avantage pour personne.

## LES TANNEURS AMERICAINS ET LE CUIR CANADIEN

Que les commerçants des Etats-Unis intéressés dans l'industrie du cuir se préoccupent du degré de pénétration des tanneurs canadiens sur le marché américain est mis en évidence par les demandes récentes soumises à Washington demandant l'imposition des droits variant de 8 pour 100 sur le cuir à semelles à 25 pour 100 sur le cuir à tiges et à 30 pour 100 sur le cuir tout coupé pour l'usage.

Leurs chiffres montraient que les importations du Canada étaient insignifiantes en 1913, mais qu'en 1918, elles avaient atteint une valeur de \$8,000,000.

L'attention s'est aussi portée sur le droit d'expor-

tation de 15 pour 100 récemment imposé sur les peaux partant des Indes pour des points en dehors de l'Empire Britannique. Si les peaux sont exportées et tannées dans l'Empire, deux tiers de ces droits seront remis. Comme approximativement 35 pour 100 des peaux de chèvres employées aux Etats-Unis viennent des Indes, on craignit les effets de cet impôt sur le marché du chevreau. Référence fut donc faite à nouveau à la suggestion d'un centre canadien de l'opportunité pour les Américains de faire tanner au Canada leur produit indien. Les chiffres proposés furent tous basés sur les peaux en franchise.

## DANS LE DOMAINE DE LA CHAUSSURE

M. L. J. Henderson, bien connu du commerce par sa précédente position dans le département de chaussures de Robt. Simpson Co., de Toronto, a été nommé récemment gérant des ventes de J. F. Samson, Enr., de la ville de Québec.

Le commerce apprendra avec regret le décès de M. Geo. Y. Chown, président de McArthur, Irwin Co., de Montréal. M. Chown avait aussi des intérêts dans la firme Parker, Irwin & Co., et dans celle de la Perfection Counter Co.

La Miner Rubber Co., Ltd., a publié à nouveau son catalogue sous forme de calendrier. Cette forme de catalogue sert à une triple fin. Suspendu au mur, ce document sert de calendrier, c'est également une bonne publicité, enfin cela constitue un catalogue accessible et facile à consulter.

M. H. D. Lewis qui fut représentant de Daoust, Lalonde & Co. Ltd., en Nouvelle-Ecosse, voyage à présent pour la ligne de Chas. A. Ahrens Co. Ltd., dans les Provinces Maritimes. Depuis six ans, il vendait déjà les chaussures "Chums" dans ce territoire comme ligne supplémentaire. M. Lewis trouve que les affaires sont calmes dans les Provinces Maritimes mais que les stocks sont bas et mal assortis, aussi pense-t-il qu'avec les beaux jours, il y aura une reprise soudaine.

M. Geo. E. Fortin est entré dans le personnel de Geo. E. Boukter, Toronto, et s'occupera de la cité de Montréal et des Cantons de l'Est. Bien que jeune, M. Fortin est dans le commerce de chaussures depuis longtemps, et a acquis son expérience chez Geo. G. Gales, Montréal; Hartt Shoe Co., et au magasin Walk-Over. Ces dernières années, M. Geo. E. Fortin a représenté le Dominion Rubber System dans la cité de Montréal.

Dubois & Dubois, marchands de chaussures, Québec, se sont fait enregistrer.

L'Union Shoe Co., Montréal, a été enregistrée par M. A. Bress.



# L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE EN CUIR AU CANADA

Un rapport préliminaire sur l'industrie de la chaussure en cuir au Canada, pendant l'année 1919 vient d'être préparé par le bureau fédéral des statistiques et couvre les opérations de 161 usines individuelles se répartissant, suivant leur location, comme suit: Québec 91, Ontario 56, Nouveau-Brunswick 5, Nouvelle-Ecosse 4 et Colombie-Anglaise 5.

### Capital investi

Le montant du capital investi dans cette industrie par items figure dans le tableau résumé ci-dessous pour chaque province et pour le Dominion:—

PROVINCES	Terrains, Bâtisses et Fixtures	Machines et outils	Matières premières en main, stocks en vole de traitement	Espèces, comptes commerciaux et d'exploitation, billets à recevoir, etc.	Capitaux totaux
Québec . . . . .	\$4,477,081	\$1,848,043	\$12,736,641	\$5,832,486	\$24,894,251
Ontario . . . . .	1,422,885	1,229,089	5,988,906	2,223,044	10,863,924
N.-Brunswick . . . . .	185,349	101,817	716,802	397,454	1,401,422
N.-Ecosse . . . . .	152,631	93,737	700,706	271,131	1,218,205
Col.-Anglaise . . . . .	11,674	40,538	241,490	9,077	302,779
<b>Totaux Canada . . . . .</b>	<b>\$6,249,620</b>	<b>\$3,313,224</b>	<b>\$20,384,545</b>	<b>\$8,733,192</b>	<b>\$38,680,581</b>

### Employés, salaires et gages

Le nombre des personnes employées, par sexe et classes d'emploi est présenté dans le tableau suivant avec les montants payés à chaque classe en salaires et gages:—

CATEGORIE D'EMPLOI	Nombre d'employés		Salaires et gages
	Hommes	Femmes	
Officiers, surintendants, gérants . . . . .	449	18	\$ 1,411,387
Commis, sténographes et autres employés salariés . . . . .	988	376	1,515,650
Employés à gages, nombre moyen . . . . .	8,298	4,846	10,248,437
Ouvriers étrangers à la pièce . . . . .	20	346	75,270
<b>Totaux . . . . .</b>	<b>9,755</b>	<b>5,586</b>	<b>\$13,250,744</b>

La classification des employés suivant certains groupes spécifiés de paiements de gages hebdomadaires, figure dans le tableau ci-joint:—

Groupes de paiements de gages hebdomadaires	Au-dessus de 16 ans		Au-dessous de 16 ans		Total des employés
	Hommes		Filles		
	No.	No.	No.	No.	
Au-dessous de \$5 par semaine	211	221	103	77	612
de \$5 à \$10 par semaine	961	1,537	306	290	3,094
de \$10 à \$15 — —	1,522	2,240	119	80	3,961
de \$15 à \$20 — —	1,910	926	51	37	2,924
de \$20 à \$24 — —	1,542	249	36	18	1,845
de \$24 à \$28 — —	1,309	54	35	15	1,413
de \$28 à \$30 — —	498	9	11	2	520
de \$30 par semaine et plus	1,386	31	30	1	1,448
<b>Totaux . . . . .</b>	<b>9,339</b>	<b>5,267</b>	<b>691</b>	<b>520</b>	<b>15,817</b>

### Dépenses de combustible et diverses.

Consommation de combustible. La quantité et la valeur de combustible consommé dans cette industrie pendant 1919 ont été les suivantes:

Charbon bitumineux . . . . .	17,680 tonnes évaluées à . . . . .	\$134,160
Anthracite . . . . .	1,825 tonnes évaluées à . . . . .	20,546

Gazoline . . . . .	9,114 gallons évalués à . . . . .	3,193
Huile combustible . . . . .	25,768 gallons évalués à . . . . .	2,277
Gaz . . . . .	12,955 pieds cubes évalués à . . . . .	2,440
Tous autres combustibles . . . . .		6,338
<b>Total . . . . .</b>		<b>\$168,954</b>

De ce combustible, la valeur du produit étranger ou importé s'élevait à \$92,389 et celle du produit domestique à \$76,565.

Dépenses diverses. Les montants affectés aux désignations des dépenses diverses sont stipulés ci-dessous par items:—

Loyers de bureaux, ateliers et machines . . . . .	\$ 178,245
Loyer de pouvoir . . . . .	144,037
Primes d'assurances . . . . .	196,090
Taxes (municipales, provinciales, fédérales) . . . . .	255,550
Royautés, usages de patentes, etc. . . . .	409,773
Dépenses de publicité . . . . .	119,986
Dépenses de voyages . . . . .	463,460
Réparations de bâtisses et de machines . . . . .	383,029
Toutes autres dépenses diverses . . . . .	2,259,076
<b>Total . . . . .</b>	<b>\$4,408,646</b>

### Force motrice employée.

Les différentes sources de force motrice employées dans cette industrie avec leur développement indiqué et leurs chevaux-vapeur véritablement employés sont indiquées ci-dessous:—

SORTE	Unité	Chevaux-vapeur véritablement employés	
		Chev.-vapeur indiqués	employés
Moteurs à vapeur . . . . .	13	973	745
Moteurs à gaz et à huile . . . . .	7	125	108
Roues à eau . . . . .	1	40	35
Moteurs électriques . . . . .	753	4,889	4,030
Générateurs ou dynamos . . . . .	7	334	248

### Matières premières employées.

La quantité et le prix coûtant livré à l'usine ou aux ateliers des matières premières employées dans cette industrie sont désignés dans le tableau qui fait suite:—

SORTES DE MATIERES PREMIERES	Unité	Prix de revient à l'usine	
		Quantité	
Cuir à tiges, acheté à la mesure . . . . .	piéd	34,092,425	\$18,321,138
Cuir à tiges, acheté au poids . . . . .	livre	3,874,791	2,214,321
Cuir à semelles . . . . .	livre	12,881,422	7,551,715
Cuir à doublure . . . . .	piéd	4,565,132	1,052,286
Cuir coupé comprenant talons, semelles, etc., . . . . .	douzaines	716,965	2,697,604
Tous autres cuirs . . . . .	—	—	635,989
Tolle-canevas et autres doublures (non en cuir) . . . . .	verges	4,068,208	1,421,093
Talons, contreforts, tiges, sous-capes, etc., préparés . . . . .	dz. de paires	—	1,045,184
Talons de caoutchouc . . . . .	dz. de paires	183,193	235,276
Semelles en caoutchouc et en composition . . . . .	dz. de paires	103,052	395,625
Fil . . . . .	—	—	549,712
Formes . . . . .	paires	475,002	429,772
Modèles . . . . .	séries	51,952	120,034
Clous, chevilles et autres accessoires à chaussures . . . . .	—	—	1,842,674
Toutes autres matières premières comprises emballages . . . . .	—	—	2,011,323
<b>Coût total des matières premières . . . . .</b>			<b>\$40,523,696</b>

**Production**

Le nombre et la valeur de vente des différents articles produits sont indiqués dans le tableau qui suit:

CATEGORIES DE PRODUITS	Nombre de paires	Valeur de vente à l'usine
Chaussures d'hommes . . . . .	5,417,956	\$25,454,962
— de garçons . . . . .	864,224	2,004,573
— d'enfants . . . . .	565,037	1,269,860
— de femmes . . . . .	5,747,248	22,180,983
— de jeunes filles . . . . .	1,404,494	3,139,493
— de fillettes . . . . .	1,774,670	3,093,325
Pantoufles de garçons et enfants . . . . .	502,601	719,237
Pantoufles de dames, demoiselles et fillettes . . . . .	1,223,939	1,556,552
Chaussures et pantoufles de bébés . . . . .	861,505	855,441
Larrigans . . . . .	185,411	667,425
Mocassins . . . . .	344,775	641,067
Toutes autres sortes . . . . .	268,889	849,180
Chaussures à neige, leggings, supports de cheville, etc., . . . . .	—	231,087
Droit et travail de réparation . . . . .	—	56,923
<b>Totaux . . . . .</b>	<b>19,160,749</b>	<b>\$63,319,128</b>

**Classification des chaussures par procédés.**

Le nombre de paires de chaussures manufacturées par différents procédés est énuméré dans le tableau suivant:

PROCEDES	Nombre de paires
Faites à la main . . . . .	217,146
Welt . . . . .	5,342,662
Imitation de Welt . . . . .	367,465
Turns . . . . .	2,260,249
McKay . . . . .	7,147,984
Assemblage à broche, à vis ou métallique . . . . .	2,388,984
Chevillées bois . . . . .	205,266
Toutes autres . . . . .	1,231,093
<b>Total . . . . .</b>	<b>19,160,749</b>

**Statistiques par provinces.**

Le tableau ci-joint donne les statistiques principales de cette industrie par provinces relativement aux employés, salaires et gages, prix des matières premières et valeur des produits.

PROVINCES	Employés Nombre	Salaires et gages	Coût des matières premières	Valeur des produits
Québec . . . . .	9,746	\$8,278,427	\$27,408,026	\$41,689,124
Ontario . . . . .	4,757	4,248,508	10,860,496	18,084,695
Nouveau-Brunswick . . . . .	488	430,742	1,520,603	2,263,579
Nouvelle-Ecosse . . . . .	210	148,178	448,686	738,927
Colombie-Anglaise . . . . .	140	144,889	285,885	519,803
<b>Totaux pour le Canada . . . . .</b>	<b>15,341</b>	<b>\$13,250,744</b>	<b>\$40,523,696</b>	<b>\$63,319,128</b>

## LES CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC ET LEURS POSSIBILITES

(Causerie faite par M. W. T. Weir, gérant de la United States Rubber Co.)

La chaussure en caoutchouc est incontestablement l'accessoire le plus profitable que le marchand détaillant de chaussures puisse tenir. Mes raisons sont:

Premièrement: Parce qu'un stock assorti d'assez d'importance peut être tenu avec comparativement peu d'argent.

Deuxièmement: Parce que cela n'exige que peu de place dans le magasin.

Troisièmement: Parce que la stabilité des modèles et des styles assure une opportunité remarquable pour un débit profitable.

Je crois que le marchand de chaussures en général serait surpris du résultat s'il donnait des instructions à ses vendeurs pour qu'ils portent une attention particulière au département des chaussures en caoutchouc pendant une semaine ou un mois. Vos vendeurs ne devraient pas perdre de vue que quand ils vendent une paire de chaussures en cuir ils ont probablement la meilleure opportunité qui puisse s'offrir de vendre une paire de caoutchoucs. Peu de clients feront l'oreille sourde devant un argument de vente basé sur la protection de la santé et des **chaussures de cuir**. Il y aura des personnes sans doute, qui diront qu'on ne peut vendre des caoutchoucs que pendant des temps inclements. Cependant quand on demandait à M. Rothschild qui accumula une grosse fortune quel était le secret de son succès, il répondait ceci: "Achetez vos chapeaux de paille pendant l'hiver," et de même je vous dis: vendez vos caoutchoucs pendant toute l'année, aussi bien l'été que l'hiver.

Encore qu'à l'heure actuelle le marché puisse être abondamment approvisionné de chaussures en caoutchouc, on ne peut dire qu'il en est saturé. Je suis persuadé que de parler de la prévision du mauvais temps provoquerait des achats de la part du consommateur et réduirait de façon notable les stocks de chaussures en caoutchouc.

Une anticipation raisonnable de la part du détaillant, en ce moment, servirait évidemment les intérêts de tous parce que cela permettrait aux succursales de manufactures et aux distributeurs de gros d'acheter beaucoup plus intelligemment pour la saison prochaine.

Il semble y avoir un renouveau d'intérêt général de la part du détaillant pour la chaussure en canevas à semelle de caoutchouc. Ce n'est pas à vrai dire une prédiction que d'annoncer qu'il y aura une grosse demande pour ce genre de marchandises. Le record de l'an dernier, alors que 25 millions de paires étaient vendues aux Etats-Unis suffit amplement à démontrer qu'il y a une forte demande pour cette sorte d'articles.

Il y a eu au cours des dernières années, une amélioration générale des styles dans la chaussure en canevas à semelle en caoutchouc, de sorte qu'aujourd'hui, cet article est assuré d'une place permanente parmi les produits de vente courants.

Il y a aux Etats-Unis 25 millions d'enfants qui font de la gymnastique obligatoire et 50 millions de jeunes gens qui pratiquent tous les ans des sports d'intérieur et en plein air, presque toute la nation est éduquée à être un peuple de fervents des sports vigoureux et hygiéniques. Vous savez tous parfaitement que presque tous les sports exigent une chaussure à semelle de caoutchouc. On voit dès lors quel champ de vente remarquable s'offre pour les chaussures en canevas avec semelles de caoutchouc, rien qu'au point de vue athlétique.

Les prix de cette catégorie de marchandise sont demeurés pratiquement les mêmes du 1er septembre 1919 au  
(à suivre page 28).

## LA MODE DES CHAUSSURES DE FEMMES A PARIS

Beaucoup de souliers extrêmement fantaisistes, très découpés et mêlés de cuirs différents; vernis et mats, des teintes vives en chevreau glacé, particulièrement du rouge vif, du bleu cobalt. Des souliers en chevreau mauve pâle, pour la mer, les courses. Des mélanges de noir et blanc, à la ville. Souliers en daim et vernis ou inversement: vernis noir et daim blanc. Des grebiches d'argent au bord de souliers de daim, de crocodile beige, ou gris. Beaucoup de satin mordoré et le soir des sandales découpées en cuir doré et en raphia cuivre.

### Modes de Demain.

On harmonise de plus en plus étroitement maintenant la ligne de robes, l'ensemble du costume féminin, à la forme de la chaussure.

Le modernisme, si raffiné en tout ce qui touche à l'élégance des Parisiennes exige en surplus, que le luxe, la finesse, la coupe des chaussures, soient en complet accord avec la destination, le style et la teinte de la toilette. Il est bien entendu par exemple, qu'un tailleur simple du matin, de coupe classique, ne s'accompagnera, sous aucun prétexte, de souliers finement découpés ou trop largement découverts.

L'élégance a d'immuables lois qu'une femme réputée pour son chic, connaît trop bien pour les transgresser.

En effet, rien n'est plus joli et artistique qu'un ensemble voulu, précieusement étudié, l'harmonie n'excluant ni l'originalité, ni la fantaisie, au contraire!

Les chaussures suivant en leurs transformations le plus près possible la mode; le bottier avisé se préoccupera donc, dès l'ouverture de la saison des caprices de la fantaisie déesse aussi bien que des préférences de sa clientèle.

### Retour de la Jupe Ample et Longue?

Les tendances printanières sont encore mal définies. Les couturiers nous font présager: l'allongement des jupes, l'élargissement des robes, le resserrement de la taille. Pour l'instant, c'est, à la ville, le triomphe du tailleur gris mélangé, très simple, et de la robe droite, en serge bleu marine, à broderies rouille. Le retour de la jupe ample et longue, cloche, modifierait profondément la silhouette féminine. Déjà l'après-midi et le soir, nous admirons d'amples jupes de taffetas ornées de broderies "à l'anglaise" sur transparent de teinte différente qui voisinent, il faut dire, près de souples robes de crêpe de chine, droites et longues.

Si cette mode obtient la faveur des Parisiennes, elle exercera un changement intéressant dans la forme des chaussures.

Les grands bottiers font depuis longtemps la chaus-

sure, plus mince et effilée. Quelques-uns préparent dans le mystère la bottine de satin mordoré, étroite et fine, souvenir des "lionnes" du Second Empire. On parle aussi du succès de la botte souple, en daim ou vernis, gantant merveilleusement le pied.

Nous verrons aussi aux plages à la mode, avec les tailleurs clairs d'été, les chaussures de maroquin rouge vif, d'une forme toute nouvelle, variation imprévue du sabot.

Les cuirs travaillés avec art peints et façonnés, fourniront également d'originales créations.

Un aimable et complaisant éclectisme régnera cette fois encore dans les modes et les deux silhouettes étroite ou large, se disputeront les succès!

### Le Soulier Grand Favori.

Comme tous les ans, à cette époque, le soulier est grand favori. N'est-il pas l'indispensable complément des clairs et souples tissus? La botte, l'été, se porte moins; seules, quelques sportives y demeurent fidèles. On la voit cependant cette saison en antilope, en daim, ou en gabardine, à bouts allongés ou pointus, en vernis. La tige de gabardine se fait en teintes claires assorties au tailleur; les teintes préférées sont: gris perle, fumé, castor, suède, acajou, sable, taupe, bois, etc.

Quelques bottes se font à guêtres en daim ou gabardine craie, à bouts pointus, boutons nacre, bout, claque et garant en chevreau verni.

D'autres sont à tige de drap ou gabardine beige avec garant et claque en chevreau glacé du même ton que le tissu.

La guêtre est boutonnée de nacre. En général la chaussure élégante est simple de coupe, rehaussée de détails, d'un fini parfait.

Les grandes lignes de la mode sont celles-ci: chaussures légères, bien coupées, de ligne gracieuse, bouts effilés, talons Louis XV. Les souliers habillés: très fantaisistes, très découpés, souvent sur des transparents de cuirs de couleur.

Le bottier est devenu un véritable artiste dont les créations sont autant de merveilles!

Dans la haute fantaisie, de jolies variations exécutées sur un thème connu: la sandale antique!

L'après-midi, le chevreau verni mêlé de chevreau mat blanc, nous offre de ravissantes modèles. On voit des souliers en vernis, incrustés et ornés de pattes à damier noir et blanc ou de motifs modernes très originalement combinés. D'autres sont à multiples barrettes ou formes d'anneaux découpés et entrelacés, découvrant presque tout le dessus du pied. Certains sont en vernis, à figures formant de légers motifs blancs semblables à une dentelle

ou soulignés de lisières de chevreau blanc découpant mieux leurs lignes capricieuses.

Le "Charles IX", en vernis, à une ou plusieurs brides se fait énormément. Les femmes aiment ce joli soulier, qui chausse à ravir et reste cependant pratique. Selon les goûts, le genre du costume, le lieu et l'heure, on porte parfois les mêmes formes, en vernis, en daim, en chevreau ou satin. Une jolie fantaisie pour le footing matinal, c'est la chaussure en peau de crocodile beige bordée de grebiches d'argent formant encore de fines grecques soulignant la forme. Très jolie cette nouveauté des grebiches liserant les souliers de daim ou d'antilope de tons clairs.

Sauf pour le voyage et pour la marche la Parisienne élégante préfère le soulier. Il y a, à cela, une raison qu'elle n'avoue guère... allez donc la faire renoncer à la joie de faire admirer la roseur exquise d'une jambe bien galbée sous l'impalpable réseau de soie transparent qu'est le bas!

A la ville, le grand chic du moment, c'est le mélange de vernis, de daim ou chevreau blanc, se découpant et s'incrétant de façon inédite; le soulier orné d'un bracelet de cuir assorti, indépendant de la chaussure.

Le soulier de ville—celui qui remplace la botte dès l'approche de l'été, reste toujours net et discrètement élégant. On le porte avec la petite robe de serge aussi bien qu'avec le costume tailleur classique. On le fait: en vernis ou en chevreau de teinte assortie au costume.

La forme "Mousquetaire" à patte large remplace cette saison le soulier fermé, à élastiques de côté. Il est entièrement orné de dessins formant motifs d'un ton différent. On voit aussi l'élégant soulier, en chevreau verni, orné d'un large noeud plat en cuir verni cachant le laçage intérieur. Ou encore, le soulier de vernis emboîtant tout le cou-de-pied et boutonné très loin, d'un côté.

Le "Duc de Guise" en chevreau acajou, très net et orné d'une grande boucle d'argent a aussi beaucoup de chic avec le bas "pelure d'oignon". La forme "Richelieu" se porte également beaucoup à la ville pour accompagner le tailleur ou la petite robe, en serge quadrillée, lisselaine ou côte de cheval.

Cette saison, le "Richelieu" subit quelques variations; le talon est Louis XV, le bout pointu, son laçage dissimulé sous une large patte.

Le "Charles IX" de daim, beige ou gris clair, a du succès. On le voit aussi en vernis, porté avec le bas mordoré ou en satin nègre, l'après-midi, avec les robes noires en crêpe de Chine ou crêpe marocain.

Au théâtre, le soulier décolleté se fait beaucoup, — en satin mordoré ou noir, talon Louis XV, garni d'une huppe en tulle ou d'une frange de plume, cette fantaisie maintenue par une boucle de pierreries.

Pour le soir, on préfère les chaussures dont les découpures originales découvrent presque tout le bas de soie incrusté souvent de médaillons de Chantilly. Les souliers lamés d'or ou d'argent se voient également.

Pour danser, surtout, la plus aimable fantaisie est autorisée: souliers de satin mordoré, à talons rouges ou en chevreau fin, de forme inédite d'un rouge très vif. Selon le genre de la toilette et le style adopté pour la robe du soir, on choisira parmi les mille et une créations de la

mode actuelle. Le soulier pointu à empeigne courte, à brides croisées sur le dessus du pied soulignées de lisières de chevreau blanc donnent à l'ensemble une réminiscence des modes du Second Empire.

Une autre nouveauté—soulier en vernis, orné sur le cou-de-pied d'un éventail se détachant sur un fond de couleur. La forme "Salomé", soulier très découpé, incrusté de chevreau verni de tons vifs. Le "Directoire", transparent et rehaussé de daim ou de chevreau blanc. Dans tous ces modèles le rouge et le blanc dominant comme d'ailleurs dans les toilettes. Le "Salambo" — très en faveur — est également fort joli l'après-midi. Il existe en vernis, en chevreau rouge, en crocodile, en lamé or, etc. Nous le verrons encore en antilope ou en daim blanc pour l'été. On voit aussi le soulier entièrement à jour, le dessus de la chaussure finement découpé en minces lames.

A Deauville, nous admirerons la sandale égyptienne en cuir doré, repoussé, rehaussé de motifs peints ou pyrogravés. Elle se ferme sous un scarabée en turquoises gravées.

Puis une autre, pour le soir, en raphia doré et curieusement tressé offrant aux fantaisistes une réelle nouveauté. Ces deux créations permettront la licence aimable des pieds nus et roses.

Pour le Casino enfin, les souliers de satin à talons de teinte différente, toutes les variations imprévues des souliers de nuances vives portés avec les claires et vaporeuses robes d'été et alternant, le soir, avec l'harmonie des satins pâles brodés d'argent et d'or!

## LES CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC ET LEURS POSSIBILITES

(suite de la page 26)

1er août 1920, tandis que pendant la même période d'autres genres de chaussures enregistraient plusieurs hausses. Quand les nouveaux prix de juillet 1920 furent faits, ils ne furent pas établis sur la valeur des tissus du marché d'alors. Encore qu'il soit vrai qu'il y ait eu une réduction dans le prix du coton, il n'y a pas eu une réduction comparative du prix des tissus finis. En outre, la main-d'œuvre qui est maintenant un des plus importants items dans le coût de manufacture de tout produit n'a pas diminué du tout. On voit donc qu'il n'y a que peu ou pas de raison pour s'attendre à une réduction du prix de la chaussure en canevas à semelles de caoutchouc dans un avenir prochain.

M. H. Brook, gérant de la succursale canadienne de L. B. Holliday & Co., Ltd., manufacturiers de teinture, avec siège social à Huddersfield, Angleterre, est de retour à Montréal après une visite de plusieurs jours à Québec, où il a donné des démonstrations pratiques de teinture à quelques tanneries avec les produits de sa maison. M. Brook dit que les affaires de sa compagnie avec les tanneries canadiennes ont augmenté considérablement et que les produits de sa firme donnent d'excellents résultats.

# LE PRIX COURANT

BUREAU DE MONTREAL:

198, rue Notre-Dame. Est.  
Téléphone: Main 3272.

ABONNEMENT:

Canada . . . . . \$3.00  
Etats-Unis . . . . . \$3.50  
Union Postale . . . . . \$4.00

Circulation assermentée et auditée par  
"Audit Bureau of Circulations"

JOURNAL HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie,  
Assurance, Etc.

EDITEURS:

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

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

Toute année commencée est due en  
entier.

Tout chèque pour paiement d'abonne-  
ment doit être fait payable au pair à  
Montréal.

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

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

"LE PRIX COURANT",  
Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 22 avril 1921

Vol. XXXIV—No 16

## La Place Occupée par le Marchand de Gros dans la Distribution des Marchandises

Donner une appréciation exacte et impartiale de la place du marchand de gros dans le système de distribution, qui fasse l'inventaire des avantages aussi bien que des objections au système populaire du triple chaînon de distribution n'est pas la chose la plus facile du monde. Car la plupart de ceux qui sont en position de donner une information puisée à la source même sont préjugés d'une manière ou d'une autre. Cependant il est temps de définir cette position, non pas tant à cause du courant relatif aux jobbers qu'en raison du fait que les conditions mercantiles d'après-guerre et les heurts des révisions de prix rendent impérieux que tout agent de distribution justifie son droit économique à l'existence.

Quand un "neutre" à la recherche de la vérité établit un contact étroit dans le débat entre le service du jobber et la distribution directe, il est facile de comprendre pourquoi nous trouvons des "irréconciliables" à chaque extrémité de la proposition. D'une part nous avons, par exemple, non seulement les manufacturiers qui pensent qu'ils peuvent réduire avantageusement leurs frais s'ils peuvent distribuer leurs produits directement aux détaillants, mais aussi les producteurs qui sont mal à l'aise sous la suspicion que beaucoup de marchands de gros sont aptes à pousser leurs propres marques privées au détriment des marques nationales. D'autre part, nous voyons que le détaillant indépendant, s'il veut résister aux magasins à succursales doit atteindre le maximum de chiffre d'affaires avec un petit stock susceptible d'être remplacé fréquemment et promptement. Pour ce renouvellement, il a besoin des ressources que le marchand de gros a en réserve et des facilités qu'of-

fre le marchand de gros au point de vue des livraisons rapides.

Il ne fait aucun doute que les marchands de gros peuvent conserver une partie considérable des affaires dont ils ont eu le bénéfice par le passé. Dans un pays aux distances énormes comme le Canada, le marchand de gros sera toujours, dans certaines limites une nécessité pour les détaillants qui sont trop éloignés des sources premières d'approvisionnement pour qu'ils puissent compter dessus quel que puisse être le désir des marchands. Ainsi donc, le marchand de gros local qui sert intensivement un territoire restreint a peu à craindre des tentatives de distribution directe.

Qu'il soit dit d'ailleurs à leur crédit que la majorité des marchands de gros, des jobbers locaux pas moins que les jobbers généraux ne sont pas restés impassibles devant la prétention que la fonction du gros était superflue. Les marchands de gros ont réagi contre ce mouvement en améliorant et en amplifiant leur "service" de telle sorte que, quelles que fussent les conditions d'affaires dans le passé, le marchand de gros est maintenant d'une assistance évidente et pratique aussi bien pour les manufacturiers que pour les marchands-détaillants. Même plus éloquent que le changement de politique d'affaires et de pratique commerciale est le fait que les marchands de gros ont porté à la connaissance du public consommateur qui les ignorait la valeur de leur service.

Des marchands de gros individuels, dans certains cas, ont entrepris des campagnes d'éducation non pas tant pour défendre leur existence que pour faire comprendre

En paquets de  $\frac{1}{11}$  lb.

15c

En boîtes mé-  
ta-  
liques d'une  $\frac{1}{2}$  lb. 80c.

# ROYAL NAVY

Tabac!

à Fumer

haché [cut plug]

au public consommateur la valeur du système de gros qui rend possible journallement l'approvisionnement des nécessités de la vie provenant des sources les plus lointaines.

De façon à peser justement la contribution du marchand de gros à la science de la distribution de la marchandise il serait bon tout d'abord de souligner le fait que la participation du marchand de gros dans la distribution des marchandises n'ajoute rien en général au coût des marchandises au consommateur final. La distribution directe du manufacturier au détaillant ne saurait réduire ce coût. Et c'est sur ce point que beaucoup de gens font erreur. De fait, celui qui vitupère contre le marchand de gros comme étant un preneur de profit inutile justifie presque invariablement sa critique par la prétention que si le jobber n'existait pas, le consommateur empocherait son profit ou tout au moins le partagerait avec le manufacturier. Cette théorie va cependant tout à fait à l'encontre des faits. On a vu en effet que les manufacturiers qui avaient voulu passer par dessus la tête des marchands de gros pour faire leur distribution n'avaient pas fait bénéficier les marchands détaillants du profit du marchand de gros. En matière de défense, les manufacturiers vendant directement ont confessé que de se passer du marchand de gros ne leur apportait aucune économie d'opération. De fait, dans certains cas, on affirme que les dépenses de distribution ont augmenté et que le distributeur direct cotait à vrai dire aux marchands-détaillants des prix légèrement moins favorables que quand le marchand de gros intervenait dans la transaction.

Beaucoup de détaillants qui, au début, étaient en faveur de la distribution directe de l'usine au magasin de détail ont vu leur enthousiasme se refroidir en ne touchant pas la marge du marchand de gros qu'ils escomptaient. Et leur négation du "service" et de l'"accommodation" du marchand de gros fit vite place à une appréciation plus juste du rôle joué par le grossiste. Bien plus, ils eurent l'appréhension que les manufacturiers, s'ils réussissaient à se passer du marchand de gros, ne tarderaient pas à avoir l'ambition semblable de supplanter le détaillant.

La véritable caractéristique de distribution par le marchand de gros qui a porté certains manufacturiers ou producteurs à se révolter contre cette pratique devient une véritable vertu aux yeux du détaillant qui sentant sa responsabilité vis-à-vis de ses clients est désireux de s'assurer la plus grande liberté d'action dans son choix des marchandises. On définit d'ailleurs la fonction de la maison de gros comme une sorte de "foire d'échantillons" impartialement administrée et où les principales marchandises concurrentes s'offrent au choix des acheteurs.

Allez au coeur même de ce mouvement favorable à la distribution directe au détaillant et vous verrez qu'il a été motivé par le mécontentement contre le marchand de gros parce que celui-ci n'avait pas poussé la marque d'un producteur aussi fortement que ce dernier s'y attendait. Mais, il va sans dire que le marchand de gros ne peut, dans bien des cas, partager la foi de chaque manufacturier que son produit est infiniment supérieur à tous les autres de sa catégorie. De fait, à moins qu'une marque ne soit manifes-

tement et superlativement hors pair dans sa catégorie le grossiste consciencieux ne peut vis-à-vis de ses détaillants montrer quelque favoritisme pour telle ou telle marque. Et il y a là un heurt qui est cause de bien des misères. Le marchand de gros qui conçoit sa responsabilité comme conseiller réservé vis-à-vis de ses acheteurs ne satisfait pas toujours pleinement le manufacturier qui désire que sa spécialité soit glorifiée à l'exclusion de celle de tous ses rivaux.

De façon à pouvoir offrir un stock complet, le propriétaire d'un magasin doit acheter maints articles isolés et les produits de bien des petits manufacturiers. Les producteurs de ces articles moins connus ne seront jamais en position assurément de vendre directement aux détaillants.

Le marchand de gros peut amplement justifier sa place au soleil de la distribution en se basant sur le service édificateur rendu. Dans ce service du marchand de gros se trouve le point important de l'accommodation de crédit. Il est indéniable que le manufacturier faisant de la distribution directe aux détaillants d'un bout à l'autre du continent ne peut étendre son crédit aussi libéralement que le marchand de gros local ou régional.

Traitant avec un grand nombre de détaillants disséminés un peu partout, le manufacturier doit, selon toute nécessité avoir des règlements sévères concernant l'extension de crédit. Le marchand de gros, d'autre part, étant en relations un peu plus intimes avec ses clients et ayant une connaissance plus complète des conditions locales est mieux placé pour faire des conditions de crédit plus en rapport avec la situation et les circonstances régionales.

Le personnel de voyageurs d'une maison de gros bien organisée est un de ses plus gros actifs. Une organisation de vente n'offrant qu'un seul article ne peut espérer couvrir un territoire aussi minutieusement ou aussi fréquemment qu'une maison de gros qui bat intensément un territoire restreint et offre en vente une ligne extrêmement variée. En outre, le voyageur d'une maison de gros connaît mieux les besoins du détaillant et peut lui fournir de meilleures suggestions sur la composition de son stock.

Un contact plus étroit, des distances plus courtes et d'autres avantages permettent au marchand de gros d'avoir constamment le doigt posé sur le pouls du corps commercial régional. C'est un avantage pour le détaillant de pouvoir obtenir du marchand de gros une amalgamation de petits lots qui permet une économie d'emballage, de fret, etc. En ces temps où les surcharges de stock sont redoutables les détaillants peuvent mieux se rendre compte encore de l'avantage d'avoir une source d'approvisionnement qui n'oblige pas à des surcharges de marchandises.

On pourrait multiplier les raisons qui militent en faveur du marchand de gros dans le système de distribution. Nous n'en avons donné que quelques-unes; mais elles suffisent pour justifier de la place prépondérante qu'occupe le marchand de gros dans notre rouage commercial et pour mettre en évidence le service réel qu'il rend tant au détaillant qu'au consommateur par ses moyens rapides et pratiques de répartition des mille et un articles qui servent à notre entretien.

**M. GODFROY LANGLOIS, REPRESENTANT DE  
LA PROVINCE DE QUEBEC EN BELGIQUE  
EST L'OBJET D'UNE IMPOSANTE  
MANIFESTATION DE  
SYMPATHIE**

Samedi dernier, à l'hôtel Windsor, les citoyens de Montréal ont offert à M. Godfroy Langlois, de retour au Canada pour quelques semaines, un superbe banquet comme marque d'appréciation de son beau travail pour le développement des relations commerciales entre la Belgique et le Canada.



Le banquet était sous la présidence de sir Lomer Gouin, ancien premier ministre de la province. A ses côtés, on remarquait à la table d'honneur l'hon. L.-A. Taschereau, premier ministre de la province, le sénateur Marcellin Wilson, sir Hormisdas Laporte, le sénateur J.-P.-B. Casgrain, le sénateur Charles-P. Beaubien, l'hon. Walter Mitchell, l'hon. Séverin Létourneau, le shérif Lemieux, l'hon. Clément Robillard, l'hon. juge Weir, l'hon. Jérémie Décarie, M. Henri de Clerval, vice-consul de France à Montréal, M. J. Van Rickstal, consul de Belgique.

La soirée fut des plus cordiales et les discours qui y furent prononcés furent empreints de la chaude sympathie qui entourait le héros de cette fête.

Sir Lomer Gouin en quelques mots fort appréciés rappelle les services rendus par M. Godfroy Langlois comme représentant de la province de Québec en Belgique. Il faut pour vendre nos produits, dit-il, se faire connaître à l'étranger. C'est ainsi que nous fut ouvert le marché belge. Les dépenses faites pour l'établissement du commissariat en Belgique seront de 15 à 20 fois couvertes par les avantages que nous en retirerons.

L'honorable sénateur Beaubien fait allusion à M. Langlois journaliste et il montre son rôle de dévouement pendant la guerre.

M. Walter Mitchell, trésorier provincial, M. Fernand Rinfret, député de St-Jacques aux Communes, M. Van Rickstal, consul de Belgique à Montréal, M. Gonzalve Déaulniers, adressèrent aussi la parole.

M. Godfroy Langlois à son tour raconte ce qu'il a fait en Belgique. Il a tout d'abord essayé d'éveiller la curiosité des Belges sur notre province. Durant longtemps, en Belgique, on ne connaissait le Canada que comme une expression géographique. Le dollar canadien n'était pas connu et on achetait le dollar américain pour venir s'approvisionner ici. Il a compris qu'il fallait faire connaître le Canada et c'est pourquoi il fonda une journal qui est un excellent médium. M. Langlois rappelle ensuite qu'à la

fin de la guerre, la Belgique avait perdu 87 p.c. de ses industries, mais qu'aujourd'hui l'industrie s'était relevée dans la proportion de 90 p.c., grâce à un esprit d'harmonie et d'attachement. Il demanda qu'on ait un crédit en Belgique pour permettre d'acheter ici. Les Américains, les Anglais ont créé des comités dans ce sens et les Canadiens-français ne peuvent rester inactifs.

Passant au sentiment qui existe en Belgique, M. Langlois dit que ce pays est gouverné par une administration composée de ministres catholiques, de libéraux et de socialistes, et jamais on n'est témoin de querelles personnelles ou injurieuses, tous mettent en commun leur bonne volonté pour le bien de la communauté. La discussion est toujours parfaite et cordiale, on respecte les opinions d'autrui et ce qui est plus notoire c'est de constater la grande liberté de la presse.

L'orateur se sent fier d'être citoyen britannique et d'origine française. Plus que jamais, dit-il, j'apprécie mon titre de citoyen britannique, surtout après l'effort de l'Angleterre durant la guerre. Mais plus que tout autre je suis fier d'être d'origine française après ce que j'ai vu de l'héroïsme du poilu.

M. Langlois parle ensuite de la maison des étudiants qui a été fondée à Paris. Le gouvernement français a lui-même donné le terrain nécessaire à cette maison et le Canada n'a qu'à y gagner d'envoyer beaucoup d'étudiants des deux langues qui apprendront à se connaître et à s'estimer. Il a constaté que Montréal est toujours la ville fiévreuse, agitée, mais il a aussi remarqué qu'il y avait un peu d'américanisme en elle. La ville de Québec n'a pas changé, elle est encore imprégnée d'avenir et de liberté. Le drapeau britannique flotte aussi librement que dans l'Ontario. En Belgique, la province de Québec est considérée à la tête de la Confédération, elle est considérée comme une province tolérante et comme un rempart de la tolérance et de la discipline. Il est fier de sa province et orgueilleux d'y trouver des sympathies si nombreuses.

**DU THE ET DES OLIVES CULTIVES SUR  
L'ILE DE VANCOUVER**

L'hon. Dr Tolmie, ministre fédéral de l'Agriculture donnait récemment à un banquet d'horticulteurs tenu à Ottawa, l'information qu'on cultivait maintenant avec succès dans l'île de Vancouver du thé et des olives.

Cette année, il y aura aussi, sur l'île de Vancouver une bonne récolte de figes. Les amandiers sont en pleine floraison et la récolte de bambous pour paniers et cannes à pêche est assez forte.

Cela ne manquera pas de surprendre les étrangers qui pensent que le Canada est une terre de bancs de neige et un pays sauvage.

On dit également qu'avant longtemps le Canada sera en mesure d'acheter ses roses de la côte du Pacifique.

## DE MEILLEURES PROVISIONS DE SIROP D'ÉRABLE

Il n'y a pas eu de nouveau changement dans la condition du marché pour le sirop d'érable. Les prix sont fermes et d'amples approvisionnements arrivent. Les conditions de temps se sont améliorées considérablement pour la production du sirop d'érable et comme résultat, on s'attend à ce que les prix baissent un peu prochainement.

Les dernières nuits, dans la province de Québec, ont été froides avec des journées ensoleillées, ce qui fait monter abondamment la sève.

Il est probable que les cotations sur le sirop d'érable descendront avant que la saison soit passée.

## LA RECOLTE DE RAISINS DE CALIFORNIE ENDOMMAGÉE PAR LA GELEE

Vingt pour cent de la récolte de raisins de 1921, soit environ 40,000 tonnes ont été détruites par la gelée qui a sévi sur la région des raisins de la San Joaquin Valley, récemment, suivant un rapport fait par M. W. M. Giffen, président de la California Associated Raisin Co. M. Giffen estime que l'argent ainsi perdu par les viticulteurs sera dans le voisinage de \$10,000,000.

## LES IMPORTATIONS DE RESINE ET DE TEREBENTHINE DES ETATS-UNIS

Les exportations de résine des Etats-Unis au Canada pendant janvier 1921 se sont élevées à 2,571 barils évalués à \$27,728 et les exportations de térébenthine au Canada à 42,245 gallons évalués à \$37,890.

M. Harold Seddon qui fut pendant des années représentant des ventes pour Lea & Perrins, quitte Montréal pour Worcester, Angleterre, où se trouve le siège social de la compagnie. Le bureau canadien transporté au C. P. R. Bldg., Toronto, et sera en charge de M. Lloyd.

M. C. Fairall Fisher, vice-président et directeur-gérant de J. W. Windsor & Co., Montréal, est revenu récemment d'un voyage de trois mois en Europe. Il visita un certain nombre de centres européens, entre autres Londres, Liverpool, Paris, Stockholm, Bergen, en Norvège, Genève, Lausanne, en Suisse, etc.

## NOTRE SERVICE D'INFORMATION

(Lévis, P. Q.)

Nous désirerions savoir si vous pourriez nous donner l'adresse d'une maison qui vend un tissu quelconque pour doubler des chaussures d'hommes ou de femmes, en particulier de la doublure noire. — V. H. & Co.

Réponse — L. S. O'Dell, 137 rue McGill, Montréal. Téléphone Main 6619.

(Valley-Jonction, P. Q.)

Seriez-vous assez bon de nous donner l'adresse de quelque maison de Chicago qui vend les planchettes de tirage (Punch Board). J. & F.

Réponse—Ces planchettes sont fabriquées par une maison de Chicago, représentée au Canada par M. Rosenstone, c/o Federated Sales, 54 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

(Ste-Sophie de Levard, P. Q.)

Comme je voyais dans le *Prix Courant* que certains marchands de gros ne pouvaient pas vendre au détail aux cultivateurs par le règlement du commerce, seriez-vous assez bon de me donner des renseignements sur la Coopérative qui vend à la campagne au prix du gros, le sucre, le thé, etc. Et nous, marchands-détaillants, il nous faut faire concurrence à ces maisons-là. Je ne suis pas bien renseigné sur cette affaire, je demanderais au *Prix Courant* de bien vouloir me renseigner. — J. G.

Réponse — Les sociétés coopératives ne sont pas des maisons de commerce et par suite ne tombent sous le coup des conditions générales.

Les coopératives sont des associations de consommateurs qui se réunissent pour faire leurs achats en commun, et sont en dehors des usages et coutumes commerciaux. Comme nous avons eu à maintes reprises l'occasion de le dire, ce genre d'association est contraire aux intérêts du commerce. Nous devons ajouter d'ailleurs que jusqu'à ce jour, les entreprises coopératives n'ont pas, en général, été couronnées d'un grand succès.

(Lac Frontière, P. Q.)

Seriez-vous assez bon de me donner l'adresse de quelque maison fabriquant des "Punch Boards" en carton ou en papier. — E. N. B.

Réponse — Ces planchettes sont fabriquées par une importante manufacture de Chicago, dont le représentant au Canada est: M. Rosenstone, c/o Federated Sales, 54 Rue Notre-Dame Est, Montréal.

Tél. Bell Lasalle 2614

## C. GRENIER

MARCHAND DE CHAUSSURES

1237 Rue Ontario Est,

MONTREAL.

**BON COMMERCE A VENDRE, pour cause de santé. Pour tous renseignements, s'adresser à J. E. BERNARD, Charny, P. Q.**



# La Nouvelle Loi des Licences

(Suite.)

## Infractions et peines

(49.) Quiconque—

- a. Colporte des liqueurs alcooliques; ou,
- b. Garde des liqueurs alcooliques dans une maison de désorde; ou,
- c. Étant employé de la commission, contrevient à une des dispositions de la présente loi, autrement qu'en achetant des liqueurs alcooliques de la manière indiquée à l'article 60 de la présente loi; ou,
- d. N'étant pas muni d'un permis en vigueur à cet effet ou n'y étant pas autorisé en vertu de la présente loi, vend des liqueurs alcooliques en cette province:—

commet une infraction à la présente loi, peut être arrêté sans mandat pourvu qu'il soit traduit sans délai devant un magistrat compétent, et se rend passible, en sus des frais, d'un emprisonnement pour une période de trois mois, que le tribunal peut réduire jusqu'à un mois.

(50.) Quiconque—

- a. Étant muni d'un permis, vend des liqueurs alcooliques d'une autre espèce que celle que son permis ou que la présente loi l'autorise à vendre; ou,
- b. Étant muni d'un permis, vend des liqueurs alcooliques que son permis ou la présente loi l'autorise à vendre, mais à une autre personne que celle à qui son permis ou la présente loi lui permet d'en vendre; ou,
- c. Étant muni d'un permis pour vendre des bières dans une taverne ou dans un magasin, reçoit, directement ou indirectement, par échange ou autrement, autres choses que des deniers pour ces bières; ou,
- d. Étant muni d'un permis, garde ou tolère qu'il soit gardé, ailleurs que dans sa résidence pour son usage personnel, des liqueurs alcooliques autres que celles qu'il est autorisé à vendre en vertu de son permis; ou,
- e. Étant le fabricant ou l'agent, en cette province, du fabricant d'un liquide ou solide contenant de l'alcool, vend ce liquide ou ce solide comme médicament breveté ou *proprietary*, alors qu'il contient de l'alcool en excès de la quantité nécessaire à titre de dissolvant ou de préservatif, ou qu'il n'est pas suffisamment dosé pour le rendre impropre à servir de breuvage; ou,
- f. Garde ou tolère qu'il soit gardé des liqueurs alcooliques dans sa résidence, pour lui-même ou pour d'autres personnes, en dépôt ou autrement, dans le but d'en faire la vente;—

commet une infraction à la présente loi et se rend passible, en sus du paiement des frais: au cas d'une pre-

mière infraction, d'une amende de mille piastres et, à défaut du paiement de cette amende et des frais, d'un emprisonnement dans la prison commune pour une période de trois mois, que le tribunal peut réduire jusqu'à un mois; et, au cas d'une infraction subséquente, d'un emprisonnement de trois mois dans la prison commune.

(51.) Quiconque—

- a. Étant muni d'un permis pour vendre des bières ou des bières et vins, selon le cas, vend des bières qui ont un titrage alcoolique dépassant cinq pour cent en poids; ou,
- b. Étant muni d'un permis, vend des bières additionnées de vins, de spiritueux ou d'alcools ou de plusieurs de ces espèces, ou vend des vins qui ont été additionnés de spiritueux ou d'alcools ou de ces deux espèces, autrement que pour en rendre l'importation possible; ou,
- c. Étant muni d'un permis, vend des liqueurs alcooliques que son permis l'autorise à vendre, mais dans un endroit autre que celui où son permis l'autorise à vendre ou d'une manière ou en une quantité autres que celles que son permis autorise; ou,
- d. Étant muni d'un permis pour vendre des bières dans une taverne ou des vins et des bières dans une salle à manger, n'a pas agencé, aménagé et meublé, de la manière et au point indiqué par la commission, cette taverne ou cette salle à manger; ou,
- e. Étant muni d'un permis pour vendre des bières ou des bières et des vins, suivant le cas, ne se conforme pas aux prescriptions de l'article 40 de la présente loi ou à quelque disposition dudit article; ou,
- f. Étant muni d'un permis, vend, en temps prohibé par l'article 41 de la présente loi, quelque liqueur alcoolique que son permis l'autorise à vendre, ou, si son permis est pour vendre dans une taverne, ne ferme pas cette taverne ainsi que le prescrit ledit article 41; ou,
- g. Étant muni d'un permis, vend à une personne qui n'a pas atteint l'âge de dix-huit ans quelque liqueur alcoolique que son permis l'autorise à vendre, ou vend ou livre à une personne âgée de dix-huit ans ou plus quelque liqueur alcoolique que son permis l'autorise à vendre et à livrer, alors qu'il sait que cette liqueur est achetée par celle-ci pour une personne âgée de moins de dix-huit ans et que cette liqueur doit être bue par cette dernière; ou,
- h. Étant muni d'un permis, vend sciemment quelque liqueur alcoolique que son permis l'autorise à vendre à une des personnes mentionnées aux paragraphes 2, 3, 4 et 5 de l'article 42 de la pré-

sente loi, après qu'il lui a été transmis un avis par la commission conformément audit article; ou,

i. Étant muni d'un permis pour vendre des bières dans une taverne, y emploie comme commis une femme qui n'est pas son épouse, ou y permet un jeu intéressé; ou,

j. Étant muni d'un permis pour vendre des bières dans un magasin, permet que des bières qui y sont vendues soient bues dans ce magasin ou ses dépendances, soit par l'acheteur, soit par une autre personne qui ne réside pas avec le vendeur ou qui n'est pas à son emploi, ou en livre contrairement aux dispositions du paragraphe 4 de l'article 31 de la présente loi; ou,

k. Étant muni d'un permis pour vendre des bières dans une taverne ou des bières et des vins dans la salle à manger d'un hôtel, d'un restaurant, d'un club, d'un vaisseau, ou dans un wagon-restaurant, ne tient pas constamment affiché ce permis à la vue du public dans cette taverne, cette salle à manger ou ce wagon-restaurant; ou,

l. Garde ou transporte une liqueur alcoolique en contravention avec l'article 44 de la présente loi; ou,

m. Ayant acquis pour le revendre un liquide ou solide contenant de l'alcool, le vend comme médicament breveté ou *proprietary*, alors qu'il contient de l'alcool en excès de la quantité nécessaire à titre de dissolvant ou de préservatif, ou alors qu'il n'est pas suffisamment dosé pour le rendre impropre à servir de breuvage; ou,

n. Étant une des personnes mentionnées à l'article 22 de la présente loi, ne se conforme pas aux prescriptions de cet article; ou,

o. N'étant pas muni d'un permis, induit, au moyen d'enseignes, inscriptions, annonces ou circulaires, le public ou les voyageurs à croire qu'il est autorisé à vendre des liqueurs alcooliques; ou,

p. Étant âgé de moins de dix-huit ans, est trouvé dans une taverne dans laquelle se vendent des bières et ne rend pas un compte satisfaisant de sa présence, ou achète des bières pour son propre usage, ou remplit les fonctions de commis dans une taverne; ou,

q. Achète ou reçoit à titre onéreux des alcools ou spiritueux d'une personne non autorisée à vendre des liqueurs de cette espèce, ou garde ces alcools ou spiritueux en sa possession; ou,

r. Obtient, même gratuitement, pendant le temps où la vente en est prohibée, des bières d'une personne munie d'un permis pour les vendre dans une taverne; ou,

s. Cause du désordre dans une taverne, ou y apporte ou y boit une liqueur alcoolique autre que de la bière; ou,

t. Contrevient aux dispositions de la présente loi de toute autre manière que celles mentionnées aux articles 49 et 50 et aux paragraphes ci-dessus du

présent article,—

commet une infraction à la présente loi et se rend passible, en sus du paiement des frais: au cas d'une première infraction, d'une amende n'excédant pas cent piastres et, à défaut du paiement de cette amende et des frais, d'un emprisonnement d'un mois dans la prison commune; et, au cas d'une infraction subséquente, d'un emprisonnement d'un mois dans la prison commune.

(52.) Quiconque entrave ou gêne un officier ou un inspecteur autorisé par la commission à découvrir une infraction à la présente loi ou à faire quelque recherche, examen ou saisie, dans l'exécution de ses devoirs à cette fin, est coupable d'une infraction à la présente loi et se rend passible, en sus de toute peine qui peut lui être infligée par application des articles 49, 50 ou 51, et, en sus du paiement des frais, d'une amende de cent piastres pour chaque infraction et, à défaut du paiement de cette amende et des frais, d'un emprisonnement d'un mois dans la prison commune.

(53.) Quiconque, étant muni d'un permis pour vendre des bières en vertu de l'article 31, refuse ou néglige de faire à la commission, dans les dix jours qui suivent la date qu'elle a indiquée, un rapport de ses achats et de ses ventes de bières à cette date, commet une infraction à la présente loi et se rend passible d'une amende de dix piastres par jour, pour chaque jour de retard à compter de l'expiration de ces dix jours.

(54.) Au cas de condamnation pour infraction prévue par le paragraphe c de l'article 50, le tribunal peut, tout en infligeant une peine, décerner un mandat enjoignant au délinquant de restituer les choses qu'il a reçues et de payer les frais occasionnés, et ordonnant, à défaut de telle restitution et de tel paiement, de prélever, par la vente des biens meubles du délinquant, un montant suffisant pour couvrir la valeur de ces choses et le montant des frais.

(55.) Dans toute poursuite pour infraction mentionnée au paragraphe g de l'article 51, il incombe au défendeur de prouver que la personne à qui ou pour qui la liqueur alcoolique a été vendue est âgée d'au moins dix-huit ans.

(56.) Nonobstant les peines portées par l'article 51, toute personne qui, étant munie d'un permis pour vendre des bières dans une taverne ou dans un magasin, en vend sciemment, après avoir été avertie par la commission conformément à l'article 42 de la présente loi, à une personne à qui il est défendu d'en vendre en vertu dudit article parce qu'elle a l'habitude de boire à l'excès des liqueurs alcooliques,—peut être condamnée, sur poursuite de la personne qui a fait la demande mentionnée au paragraphe 5 de l'article 42, à payer à cette dernière une somme ne dépassant pas cinq cents piastres à titre de dommages exemplaires, et, est, en outre, solidairement responsable avec ladite personne à qui il est défendu de vendre, pour toute voie de fait que celle-ci a commise ou dommage à la propriété qu'elle a causé après s'être enivrée avec la liqueur alcoolique que le permissionnaire lui a livrée.

(à suivre)

# Table Alphabétique des Annonces

<b>A</b>	<b>Channell Limited, Couverture</b>	<b>H</b>	<b>N</b>
American Pad & Textile 57	Can. Warren Axe . . . . 55	Hall & Hodges Ltd . . . .	Nova Scotia Steel Co. . . . 64
Assurance Mont-Royal. . 64	Clément Meunier . . . . 57	..... Couverture	<b>O</b>
<b>B</b>	<b>D</b>	<b>I</b>	Office Specialty . . . . . 56
Banque d'Hochelega. . . 62	Daoust, Lalonde & Cie. . 3	Imperial Tobacco . . . . 29	<b>P</b>
Barrett . . . . . 61	Duclos & Payan . . . . . 6	International Supply. . . . 8	P. Poulin & Cie, Ltée . . 64
Banque Nationale . . . . 62	Dominion Canners . . . . 40	International Business	Puritas . . . . . 48
Banque Provinciale . . . 62	Dowswell Lees . . . . . 66	Machines . . . Couverture	<b>R</b>
British Colonial Fire Ins. 64	<b>E</b>	<b>K</b>	Ramsay Paint . . . . . 59
Beckwith Box Toe. . . . 4	Eddy & Co. . . . . 59	King Paper Box . . . . . 11	Robinson, James . . . . 12-18
Brodie & Harvie . . . . 40	<b>F</b>	Kenworthy Bros. Couverture	Rena Footwear . . . . . 17
Brodeur, A. . . . . 64	Fontaine, Henri . . . . . 64	<b>L</b>	<b>S</b>
Borne, Lucien . . . . . 11	<b>G</b>	Lady Belle Shoe Co. . . . . 4	Salada Tea . . . . . 48
Barnett . . . . . 57	Gagnon, P. A. . . . . 64	Laporte Martin Ltée. . . . 44	Scholl Mfg Co. . . . . 5
Berry Brothers . . . . . 58	Garand, Terroux & Cie . 64	<b>M</b>	Sisman Shoe Co. Ltd . . . 8
<b>C</b>	Girouard, Limitée . . . . 15	Macdonald Reg'd . . . . . 41	Stauntons Ltd . . . . . 56
Canadian Cons. Rubber . 18	Gutta Percha . . . . . 10	Mathieu, Cie J.-L. . . . . 40	Still Mfg. Co. . . . . 62
Cie J. A. & M. Côté . . . 9	Gagnon, Lachapelle &	McArthur, A. . . . . 62	Smalls . . . . . 58
Clark, Wm. . . . . 42	Hébert . . . . . 7	Montbriand, L.-R. . . . . 64	Simms . . . . . 58
Connors Bros . . . . . 42	Gingras Plano & Gramo-	Montreal Biscuits . . . . . 35	<b>U</b>
Côté & Lapointe . . . . 64	phones . . . . . 59	Morrow Screw . . . . . 64	Universal Shoe Machinery 14
Couillard, Auguste . . . . 64		Miner Shoe . . . . . 16	

Tél. Mont-Royal 122

Bell Rockland 560

## V. LEBEAULT

MARCHAND DE FERRONNERIES  
CHEMINEES EN CIMENT.

Peintures, Vitres, Vernis, Tapisseries.

Moulins à laver. Accessoires d'auto.

285 Rue Principale, - VILLE ST-LAURENT.

Melrose 763.

J. H. GAGNE.  
ROD. JACOB.

## Madison Hardware Incorporated

MARCHANDS DE  
Ferrermerie, Peinture et Vitres.

Spécialité de ferronneries pour constructions.

5952, Sherbrooke Ouest, - MONTREAL.

## J. HENRI LAFOREST

GERANT POUR J. G. WATSON

SUGGURSALE:

443 Ouest Notre-Dame, - MONTREAL.

## Nos biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

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

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

## THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (2)

MONTREAL

## LES TRIBUNAUX

### JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

A. A. Ayer Co. Ltd vs H. A. Trickey, Huntingdon, \$164.  
 W. R. Brock Co. Ltd vs Donat Plourde, Montréal, \$310.  
 Victor Cardinal vs Jules Leduc, Ste-Jeanne, Ile Perrot, \$93.  
 J. A. Ogilvy's Ltd vs J. J. Cussack, Montréal, \$107.  
 J. Y. Duggan vs La Bouchard, Montréal, \$520.  
 C. D. E. Wilson vs Geo. A. Slater Co. Ltd, Montréal, \$2229.  
 J. E. Leduc vs Jos Chevalier, Montréal, \$147.  
 A. P. Gadbois vs D. Masters, Montréal, \$275.  
 M. R. O'Donnell vs Elphège & Wilfrid Bélaïr, Montréal, \$300.  
 Cosmopolitan House Furnishing vs Wm. Ewing, Montréal, \$130.  
 Berlind Phonograph Co. Ltd vs Jos. O. Vigeant, Montréal, \$150.  
 Saykaly Bros. vs S. M. Schaffer, Verdun, \$151.  
 Soc. Financière Inc. vs Bernard L. Brosseau, Montréal, \$119.  
 N. G. Valiquette Ltd vs Geo. Martel, Montréal, \$308.  
 Banque Hochelaga vs J. H. Trudel, V. M. Noël, Montréal, \$602.  
 A. Lalonde vs Jos. Gust. M. Poirier, Montréal, \$4224.  
 B. Machlovitch vs Mlle Ida Lejour, Montréal, \$240.  
 P. Taylor vs Monarch Elect. Co. Ltd, Montréal, \$1500.  
 Yvonne Vandenberg vs Abraham Wm. Laporte, Montréal, 2e classe.  
 Banque Nationale vs Azilda Lamarque, Mde Magloire Dubreuil, J. M. Dubreuil & Cie, Montréal, \$148.  
 Hudon, Orsall Ltd vs J. H. Lebeau, Montréal, \$294.  
 Durocher, Gratton & Cie vs Henry Baron, Montréal, \$150.  
 Jos Croft vs Albert Jos Butler, Absent, 2e classe.  
 A. Rapp vs Isaac Simon, Alexandria, \$122.  
 Majorique Martel vs C. Grignon, St-Lambert, \$136.  
 Cité de Lachine vs Rachel T. Choron, Mde Lazarus Waxman, Mde Abraham Miller, Montréal, Heby Theby Waxman, New York, \$30.  
 Maire Collin Renaud vs J. U. Meunier, Montréal, \$291.  
 Tenny & Boudreau vs Nap. Benoit, V. Marché Noël, Canada Coal Coke Co., Montréal, \$254.  
 H. Handfield vs J. E. Morin, Beloeil, \$123.  
 Royal Bank vs M. E. Bédard, Montréal, \$550.  
 J. A. Jacobs vs Herbert Jos Lyons, Montréal, \$49,803.  
 Rose Gehammin Lebargne vs F. F. Robin, Montréal, \$450.  
 G.T.R. vs Fred John Aumais, Montréal, \$199.  
 U. Perrault & Cie vs Michel Sibarian, Montreal Ptg & Rubber Stamps Co., Montréal, \$199.  
 Banque Hochelaga vs J. E. Lalonde, \$3876.

Succ. Laurent Brunet vs Wilf. Dampousse, Montréal, \$300.  
 Isidore Heckt vs M. Solomon, Montréal, \$100.  
 Mde Chas. Santon vs Oscar Berthlaume, St-Bruno, \$215.  
 Léon Provost vs Ph. Paquette, Montréal, \$141.  
 C. A. Sharpe vs A. F. Godier, Montréal, \$100.  
 Lamontagne Ltd vs Jos Vallée, Cap de la Madeleine, \$120.  
 Alex. Bremner Ltd vs Nap. Sénécal, Montréal, \$2232.  
 Echange Mont-Royal Ltd vs W. Gagnon, Montréal, \$134.  
 A. J. Léger vs Edward McBrine, Montréal, \$115.  
 P. Rozmarnowich vs H. N. Yczko, St-Calixte de Kilhenny, \$102.  
 Oscar Hudson & Co. vs Canada Mill Stock Ltd, Montréal, \$107.  
 L. O. Bournival vs Albert Girard, Notre-Dame de la Paix, \$317.  
 Eloire Scanff vs La Pierre Nicon, Montréal, 2e classe.  
 Maria Paquin vs Albert Jauvin, Montréal, 2e classe.  
 J. N. Limoges vs Eléonore Hotte, Montréal, 2e classe.  
 W. A. M. Swift et al vs Nathan Suttick, Milady Hat Co. of Can., Montréal, \$508.  
 Ideal Soda Water Co. Ltd vs Ed. Maurice. J. B. M. Marion, Montréal, \$140.

### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

A. Lussier vs Pierre Mailloux, \$37.  
 A. Sauriol vs Gédéon Galarneau, \$17.  
 P. Demers & Fils vs Montreal Fire-proof Garage, \$74.  
 P. M. Beaudoin vs Frank Bénard, \$82.  
 New York Times Co. vs W. H. Smith, \$22.  
 J. Currie vs W. Cave, Verdun, \$59.  
 A. Desrosiers vs Wilfrid Sabourin, \$10.  
 A. Lachapelle vs A. Marien, \$90.  
 O. Martineau & Fils Limitée vs O. Vian, \$48.  
 M. Wexler vs Art. Martin, \$13.  
 J. H. A. Bohémier vs Noé Thuot, \$26.  
 E. Hénault vs Wid. T. Racicot, \$21.  
 H. Lauzon vs J. D. Otigny, \$15.  
 J. Baillie vs Elle Gagnon, \$69.  
 Elmhurst Dairy vs A. E. May, \$27.  
 Montreal Dairy Company Ltd vs Frank Mayer, \$33.  
 Montreal Dairy Co. Ltd vs R. Beauchamp Reg'd., \$42.  
 J. P. Abel Fortin Ltée vs Art. Morache, \$77.  
 M. Gendler vs Chim Greenstein, \$56.  
 E. Bourbonnais vs J. H. Crevier, \$16.  
 Mde G. Pelletier et vir vs Wid. F. X. Charest, \$49.  
 Max Beauvais Ltd vs Gaston Deltisle, \$42.  
 Coutu & Savignac vs Max Seleckancek, Westmount, \$29.  
 James M. Aird Ltd vs Henry-Johnson, Verdun, \$16.  
 K. G. Holiday et al vs Mde Frédéric Gauthier et vir, Drummondville, \$73.  
 Ontario Wind Engine & Pump Co. Ltd vs Ernest Carrière.  
 A. H. Newman vs J. W. Copping, \$26.  
 Kastner & Kastner vs Jos Prévost, \$42.  
 J. H. Kerr vs Florian Gendron, \$85.  
 Mde H. Gagnon vs Léo Laurier, \$54.  
 J. B. Bérard vs Pierre Bergeron, \$35.  
 N. G. Valiquette Ltée vs Wid. Pierre Quintal, \$46.

Robin & Brothers vs W. J. Roger, \$67.  
 F. Lusignan vs E. Aveline, \$59.  
 L. V. Degrandpré vs Montreal Fire-proof Garage, \$54.  
 F. X. St-Denis vs J. D. Davis, \$13.  
 F. Wilkins vs Alb. Bleecker, \$43.  
 J. Garmaise vs Ulric Chartrand, \$89.  
 Cohen's Ltd vs Edgar Vallée, \$36.  
 Mde C. Lafleur vs Edm. Ouellette, \$41.  
 C. E. Brockwell vs Edw. Gibbons, \$11.  
 P. F. Collier & Son vs J. M. Lefebvre, \$51.  
 Borden's Farm Products Co. vs J. A. Gauthier, \$25.  
 Borden's Farm Products Co. vs Jos. Fulkm, \$12.  
 Borden's Farm Products Co. vs J. L. Bergeron, \$20.  
 Borden's Farm Products Co. vs La. Lelerc, \$19.  
 Woodhouse & Co. vs L. McDonald, \$23.  
 A. Mousseau vs Art. Rouleau, \$11.  
 J. Donville vs Dominion Express Co., \$50.  
 J. L. Beiger vs Moise Deslauriers, \$78.  
 J. Denis vs Emile Pelletier, \$20.  
 E. A. Berner et al vs Agnes Pridham, \$14.  
 P. M. Beaudoin vs Apollinaire Lamothe, \$10.  
 American Furniture Co. vs U. Eichenbaum, \$70.  
 T. Schwartzman vs Chs Buffler, \$25.  
 V. Grenier vs Henri Sarault, \$91.  
 Mde C. Laurin et vir vs Jos Gonthier, \$53.  
 Hartt & Adair Coal Company vs Nap. Germain, \$36.  
 A. Couture vs J. Singer, \$15.  
 H. Maurice vs M. Cramer, \$11.  
 C. H. Lavallée vs L. E. Larin, \$25.  
 A. Besner vs Aimé Pilon, \$38.  
 Wilson & Lafleur Limitée vs University Book Store \$15.  
 Commission Scolaire de Ste-Madeleine d'Outremont vs Rodolphe Brunet, \$63.  
 C. A. Sharpe vs Compagnie Belge d'Automobiles, \$50.  
 J. Granda vs Oscar Beauchamp, \$29.

### NOUVELLES COMPAGNIES PROVINCIALES

Ideal Pad Limited Montréal.  
 La Construction Economique Ltée, Québec.  
 Landry, Langlois Ltée à Mont-Joly.  
 Le Promoteur d'Industrie Ltée, Montréal.  
 M. A. Bradshaw Ltd, Montréal.  
 Montreal Industrial Institute for Epileptics, Montréal.  
 Noël & Cie Ltée, à Jonquières.  
 Shur Fit Costume Inc., Montréal.  
 Munroe Automobiles Ltd, Montréal.

### LICENCES ACCORDEES

Sterling Fire Insurance Co. of Indiana, U.S.A.  
 Western Mutual Life Assurance.

### CHANGEMENT DE RAISON SOCIALE

Standard Paint Co. of Canada Ltd changée en celle de Ruberoid Company, Limited.  
 Grothé Munn & Shea Limited changée en celle de Munn & Shea Limited.  
 Charity Organization Society de Montréal changée en celle de Family Welfare Ass. of Montreal.

## Renseignements de Québec

## RENSEIGNEMENTS DE QUEBEC

- Titre nouvel.—J. Eug. Caron à l'Hôtel-Dieu de Québec 146-49 N-D Québec.
- Vente—Alphonse St-Hilaire à L. H. Demers, 551 St-Sauveur.
- Obligation—L. H. Demers à Omer Demers, 551 Ct-Sauveur.
- Vente—Dame David Mitchell Devlin à Jos. Gravel, 97-C-3-61A-6 N-D Québec.
- Délai de paiement—L'hon. L. A. Taschereau à Jos. Gravel, 97-C-3-61A-6 N-D de Québec.
- Obligation—Nap. Bélanger à Dlle M. V. O. Lamontagne et al, 123 St-Sauveur.
- Quittance—Alma Tardif à David Jacques & Fils.
- Obligation—J. R. A. Santerre à Mlle M. L. Duchesneau, 105-221 222, Sillery.
- Obligation—Oscar Hamel à l'Hôtel-Dieu de Lévis, 375-36p 3855-3 St-Jean.
- Quittance—Oscar Hamel à l'Hôtel-Dieu de Lévis, 3755 38p 3755-3 St-Jean.
- Bail—J. A. Marceau à Nap Debigaré, 1571 Jacques-Cartier.
- Vente—Thos. D. Byrne et al à Etienne Bossé, 10-B N-D de Québec.
- Vente, cession et transport—Montcalm Land Co. à Montcalm Land Co. Ltd., 40 à 205 N-D de Québec, 48 à 258 Saint-Colomban.
- Main-léevée d'hyp.—J. B. L. Morand à Thos. D. Byrne et al.
- Transport et sub.—Montcalm Land Co. Ltd à Succ. Sir Rodolphe Forget, 47-A-205 207, N-D Québec.
- Obligation—Et. Bossé à Dame Emma L. Charlebois et al, 10 B, N-D. de Québec.
- Titre nouvel.—Dame Jos. Demeule à Succ. Thos. Et. Roy, 622 St-Roch.
- Titre—Geo. Boucher à Succ. Thos. Et. Roy, 783 St-Roch.
- Titre—Marc Lessard à Succ. Thos. Roy, 785 St-Roch.
- Titre—Delle Elm. Marcoux à Succ. Thos. Et. Roy, 962 St-Roch.
- Titre—Olivier Hudson à Succ. Thos. Roy, 1632 Jacques-Cartier.
- Titre—Edouard Paulin à Succ. Et. Roy, 814 St-Hoch.
- Titre—Phillias H. Bouchard à Succ. Thos. Et. Roy, 774 St-Roch.
- Titre—Adélarde Paquet à Dlle Adèle Roy, 787 St-Roch.
- Titre—Marier & Tremblay Ltée à Dlle Adèle Roy, 786 St-Roch.
- Titre—Jos. Blouin à Hortense Roy, 753 St-Roch.
- Titre—Jos. A. Mercier à Dlle Hortense Roy, 790 1 C St-Roch.
- Titre—Dame Vve Jos. Boulet à Dlle Hortense Roy, p. S-O 686 St-Roch.
- Titre—Wilfrid Colin à Dlle Hortense Roy, 888 St-Roch.
- Titre—Jos. G. Morin à Dlle Hortense Roy, 754 St-Roch.
- Titre—Jean Rochette à Delle Hortense Roy, 750 St-Roch.
- Titre—Ls Berthiaume à Dlle Hortense Roy, 892 St-Roch.
- Titre—Elz. Demontigny à Dlle Hortense Roy, 687 St-Roch.
- Titre—Ls Philippe Guay à Dlle Marie Roy, 1732 Jacques-Cartier.
- Titre—Dame Hector Lamontagne à Dlle Marie Roy, 894 St-Roch.
- Titre—El Alfred Giguère à Delle Marie Roy, 890 St-Roch.
- Titre—Geo. St-Hilaire à Dlle Marie Roy, 1705 Jacques-Cartier.
- Titre—Dame Frs Roueaul à Marie Roy, 755 St-Roch.
- Titre—Dame Damase Massé à Dlle Marie Roy, 870 St-Roch.
- Testament—P. C. Nadeau.
- Déclaration—Dame Vve Pierre Nadeau Demers, 1/2 ind. 104-10 St-Colomban.
- Quittance de droits—Perc. du Revenu à Succ. Pierre C. Nadeau, 1/2 ind. 104-10 St-Colomban.
- Obligation—Donat Barbeau à Henri Delage, 468-11 Beauport.
- Déclaration—Geo. E. Ponton, 4422 Montcalm.
- Quittance de droits—Perc. du Rev. à Succ. Esthed M. Poston, 4422 Montcalm.
- Vente et quittance—Geo. E. Poston et al à J. F. Ross, 4422 Montcalm.
- Obligation—Théo. Ménard à Soc. Prêts et Placements de Québec, p. 3818 Montcalm.
- Titre nouvel—Ismael Rochette à Dlle Hortense Roy, 751 St-Roch.
- Vente—Gaud. Sansfaçon à Frs Drouin 1363 1365 1367 Beauport.
- Echange—Nap. Bélanger à Frs Drouin, p. N. 1367, p. S. 1366 Beauport.
- Vente—Adolphe Girour à Frs. Drouin, 1364 Beauport.
- Quittance—Succ. Ed. Lacroix à Laviguer & Hutchison.
- Mariage—Jos. Onés. Martel à Yvonne Petitoler.
- Transport—Succ. Doyle à Dame Vve Gaud. Fortier, 213 208, 200 208A Ste-Foye.
- Quittance—Dame Thos. Neill et al à Thos Dacres.
- Obligation—Emile Fournier à Dame Marie Lepage Déry, 509 3 St-Roch Nord.
- Vente—Frs Anolair à Jos. Martel, p. 10 St-Ambroise.
- Vente—Sim. Thompson à Geo. Wolff, p. 609 St-Ambroise.
- Vente—Ern. Verret à Usérie Chartré, p. 374 St-Ambroise.
- Résiliation—Le Séminaire de Québec à John Dugas, 690-424 Beauport.
- Résiliation—Le Séminaire de Québec à Eudore Parent, 690-26 Beauport.
- Vente—Le Séminaire de Québec à Henri Blackburn, 590-424 p. 425 Beauport.
- Vente—Le Séminaire de Québec à Jos Aubé, 690 427 p425 Beauport.
- Testament—Dame Henriette Bibeau Grenier, 700 702 1034 698 A pmt 698 Beauport.
- Déclaration—J. B. Grenier au Régistrateur de Québec, 700, 702 1034 698A dts 697 Beauport.
- Quittance de droits—P. du Rev. à Succ. Dme Henriette Bibeau, 700, 702 698 A pts 698 1034 Beauport.
- Donation—J. B. Grenier à Dame Clovis Fleury Grenier, 1/2 ind. 700 702 1034 698 A pts 698 1034 Beauport.
- Vente—Léonidas Gagnon à John J. Barrel 1508-2 1511 A Jacques-Cartier.
- Obligation—John J. Burrell à Arthur Drapeau, 508-2 1511 A Jacques-Cartier.
- Mariage—Gustave Robitaille à Dlle Cécile Beaulieu.
- Cession et transport—J. I. Lavery à Dame Frs Pelletier, 1172 Jacques-Cartier.
- Testament—Dame Marie Julie M. Pinault.
- Déclaration—Dlle Anne H. M. Cramail et al, 2563 St-Louis.
- Quittance de droits—Perc. du R. à Succ. Dame H. J. Pinault, 2563 St-Louis.
- Quittance—Jos. Picard à Léonidas Gagnon.
- Quittance—Dame Marcel Michaud à W. D. Baillargé.
- Quittance de droits—Perc. du Rev. à Succ. Sigis. Bélanger, 1/2 ind. 176g 1761 Jacques-Cartier.
- Vente par licitation—Dame Vve J. A. Berthiaume à Lug. Bourbeau, 77 Ste-Foye.
- Mariage—Ovide Racine à Dlle Ant. St-Pierre.
- Quittance—Elz. Turcotte à Succ. Sigis. Bélanger.
- Quittance—Le Prêt Hypothécaire à Succ. Sigis. Bélanger.
- Testament—Dame Edm. Villeneuve Lebel dit Beaulieu.
- Déclaration—Dame Villeneuve, 1/2 ind. 151 Charlesbourg, p. S. 217 St-Dunstan.
- Bail—Dame Eng. Rousseau à J. B. Martel, 996 St-Roch.
- Bail—Dame J. B. Allard à Vve Art. Dugal, 1018 Jacques-Cartier.
- Accord—Dame Lucy G. de Lotbinière à Dame Jos. G. Stevenson, p. O. 2574-3-2 St-Louis.
- Testament—J.-Bte Giroux.
- Déclaration—Levis Grenier, p. N. 220 216 Beauport.
- Déclaration—Ls Chalifour, 1/2 ind. 552 Beauport.
- Mariage—Adélarde Racine à Dlle Marie Ind. Villeneuve.
- Vente—Dame Léude Levasseur Giroux à Dame J. L. Roy Giroux p. 569 Beauport.
- Mariage—Ls. Chalifour à Dlle Marie Em. Robert.
- Quittance—Edm. Giroux à J. B. Daigle.
- Subrogation—Succ. Ed. Lacroix à Sam. Tremblay, 1469 Jacques-Cartier.
- Obligation—F. P. Gauvin à Jos. Marcoux, p. 103 Ste-Foye.
- Vente—Dame Vve Ths. L. Lemieux à Jos. Cormier et ux., 3945 Palais.
- Quittance—Cél. Turcotte à J. B. Boivin.
- Déclaration—Dame Art. Plamondon Isabelle, 1/2 ind. 43 Saint-Sauveur.
- Mariage—J. F. E. Aubin à Dlle Marie Ant. Mercier.
- Vente—Cyr. Bussières à Adélarde Gagnon, 2050 St-Sauveur.
- Vente—Dame Vve Jos Rochette et al esqté à Jos. Villeneuve, 2102-63 St-Sauveur.
- Vente—Dame Z. Lemieux Demers à Dame W. Cantin Beauport.
- Obligation—Eug. Drouin et al à Succ. P. A. Faucher, 3-91 V 92 N-D des Anges.
- Vente—Frs. Dorval à Gaud alias Gaudiose Belleau, 1662 St-Sauveur.
- Quittance—Succ. Geo. Dufresne à Eng. Drouin et al.
- Vente—Le Parc St-Roch Nord à Alph. Royer, 431 4 12 13 34 85 St-Roch Nord.
- Vente—Ls Godbout à P. A. Galarneau 49-82 A et 82-B Beauport.

Quittance—Elz. Gingras à Eug. Turcotte.  
 Quittance—Z. Lemieux à Mark Huxlay.  
 Quittance—Caisse Populaire de Courville à Chs. Gosselin.  
 Obligation—Ern. Roy à Dame Jules Dorion Guay, 1971 St-Sauveur.  
 Vente—J. B. Renaud & Cie Inc. à Old City Manfg Co. Ltd., 1858 1859 1869 1870 1879 1757-A-A 1856 Jacques-Cartier.  
 Quittance—G. Em Drolet à Ant. E. Joncas et al.  
 Mariage—Alb. Thibaudeau à Dlle Delvina Beaulieu.  
 Quittance—Téles. Verret à Jos. Julien.  
 Obligation—Dame Vve Aug. St-Laurent à Syndicat de Québec 380-2 St-Roch.  
 Quittance—Roch Dussault à Dlle Georgiana Plante.  
 Quittance—The Queen City Realty Co. à Marcel Fortin.  
 Vente—J. O. Ouellette à Narcisse Soumis rg 1-37 Dalquier.  
 Vente—Benoit Désy à Théod. Ayotte, rg 7.32 La Sarre.  
 Vente—Théodore Ayotte à Esdras Mongrain et al, rg 7-32 La Sarre.  
 Quittance—Alb. Bouchard à Alph. St-Hilaire.  
 Vente—Almé Dumas à Elie Carmichael, 508 195 St Roch Nord.  
 Vente—Ph. Côté à Alph. Côté, 1881 St-Sauveur.

## Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA,

du 11 au 16 avril 1921.

Vente—Mme Nathalie Desharnais à Moïse Lefebvre, 507, 707 et 708, Bulstrode, \$2800.—\$2300 a/c.  
 Donation—Alexandre Champagne à Ernest Champagne et al. p. 25, 5e rang, Stanfold.  
 Vente—Joseph Pepin à Philippe Pepin, 1 et 2, Warwick, \$5000—\$1000 a/c.  
 Vente—Mme Odile Lemieux à Albert Houle, 263, Arthabaskaville, \$3500.—\$2000 a/c.  
 Testament—Georges Spénard à Ludger Spénard, ½ ind. 158, Warwick.  
 Cession—Léopold Marcotte à Charles Boutet, p. 454, Ste-Victoire.  
 Vente—Mme Marie-Louise Bernier à Damase Desilets, p.n.e. 177, Arthabaskaville, \$5300.—\$3000. a/c.  
 Vente—Wilfrid Cantin à Norbert Luneau, 881 et p. 782 et 783, Tingwick, \$1900.—payées.  
 Vente—Wilfrid Cantin à Jules Pepin, p. 782 et 783, Tingwick, \$825.—\$225. a/c.  
 Vente—Paul Fortier à Adélard Labbé, 415 et 416, Bulstrode, \$7000.—\$2000. a/c.  
 Vente—Wilfrid Noël à Albert Baril, p. 817 et 818, Warwick, \$7000—\$1000 a/c.  
 Obligation—Zélie Ritchotte à Joseph H. Patry, 191, Bulstrode, \$500.  
 Obligation—Hector Roux à Honoré Luneau, 219, Ste-Hélène, \$2000.  
 Vente—Freddy Desilets à Hector Roux, 225, 226, 140 et p. 138, Ste-Hélène, \$8000.—\$2600. a/c.  
 Vente—Luc Nadeau à Médéric Rheault, 41 et 42, St-Christophe, \$5500.—\$3500. a/c.  
 Obligation—Médéric Rheault à Wilfrid Luneau, p. 34a, et autres, St-Christophe, \$3500.  
 Testament—Mme Olivine Gagnon à Arthur Perron, 284, 285 et 286, St-Paul.  
 Vente—Théode Hébert à Amédée Z. Landry, p. 14 et 15, 12e rang, Simpson, \$1500.—\$200 a/c.  
 Vente—Luc Fréchette à Médard Labrecque, 18b, 7e rang et 14c, 8e rang, Stanfold, \$54. payées.  
 Donation—Louis Tessier à Willie Tessier, p.n.e. 184, Bulstrode.  
 Vente—Jimmy Roux à Athanase Gagnon, 332, 333 et p. 412, \$1950.—\$1075. a/c.  
 Partage—Ludger Spénard à Mme Julie Fluet, ½ ind. 158, Warwick.  
 Obligation—Amédée Mathieu à Joseph N. Brunelle, p. 83, Ste-Victoire, \$7000.  
 Vente—Aurèle Poirier à Borromée Provencher, p. e. 3a, 11e rang, Maddington, \$5000—payées.  
 Donation—Mme Céline Desharnais à Alphonse Chrétien, p. 12, Princeville.  
 Vente—François Vaillancourt à Antonio Dupont, 18b, 11e rang, Simpson, \$1040.—payées.

## Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 9 AVRIL.

### ACTES DE VENTE

Michel Guillotte à Mlle Elmiere Papineau, lot 69 quartier Centre. Prix \$12,000; \$7,000 payés.  
 C. H. Fletcher à Arthur Vallée, ½ S. de ½ O. du lot 347 Orford. Prix \$250 payés.  
 E. L. Lemieux à Gédéon Laliberté, lot 1452-21 quartier Sud. Prix \$10,400; \$4,100 payés.  
 Napoléon Felteau à E. A. Chilvers, lot 922-27 quartier Nord. Prix \$1.00 payé.  
 W. D. Parker à M. A. Sarrasin, lots 299-85 et 86, Lennoxville. Prix \$325 payés.  
 E. A. Chilvers à L. P. Dussault, lot 922-27 quartier Nord. Prix \$400 payés.  
 F. T. Aldrich à J. A. Sharman, lot 16m rang 8, Compton. Prix \$1,000 payés.  
 Alfred Lamctôt et J. O. Royer à Alfred Lanctôt & Fils Ltée, part S. lot 120 et part S. O. lot 121 quartier Centre. Prix \$13,773.62; \$5,000 payés.  
 Succession David Galbraith à Sherbrooke Loan & Mortgage Co., part lots 556-7 et 8 quartier Nord. Prix \$8,000 payés.  
 T. T. Delisle à Edouard Boudreau, certaines subdivisions du lot 16b rang 9, Ascot. Prix \$12,500 payés.  
 David Thomas à Arthur Arbery, 50 acres S. de ½ N. du lot 595, Orford. Prix \$600 payés.  
 Comté de Sherbrooke à François Sabourin part lot 575 Orford. Prix \$35.47 payés.  
 J. H. Gauvin à Dame N. P. Boisvert, ½ N. lots 1451-80 et 81 quartier Sud. Prix, \$1,800 payés.  
 W. C. Clark à Peter Lemay, lot 16a rang 1, Compton. Prix \$1,000.  
 T. T. Delisle à Arthur Denault, lot 16b-161, rang 9, Ascot. Prix \$300 payés.  
 Pierre Cadoret à Joseph Cadoret part lots 25d et 26a rang 2 Ascot. Prix \$1,600.  
 Hormisdas Bois à B. C. Lemieux, lot 1494-65 quartier Sud. Prix \$5,000 payés.  
 Sherbrooke Real Estate à Antonio Sirois, lot 1494-87 quartier Sud. Prix \$247.50 payés.  
 Dame Pierre Bergeron à Anthime Tremblay résidu lot 425-6 quartier Est. Prix \$550 payés.  
 George St-Pierre à Abraham Schnapp, part lot 615 quartier Nord. Prix \$8,000; \$2,000 payés.  
 Abraham Schnapp à Dame M. L. Miller, part lot 615 quartier Nord. Prix \$9,000; \$3,400 payés.  
 L. L. Couture et al., à T. J. Martel, lot 1444-143 et résidu ouest lot 1444-144 quartier Sud. Prix \$2,000 payés.  
 La Cité de Sherbrooke à D. J. Salls, lot 141 quartier Nord. Prix \$1,300 payés.  
 Melle I. R. B. Nurse et al. à J. D. McDonald, lot 1535-28 quartier Sud. Prix \$725 payés.  
 Charles Pelletier à E. J. Winget, lot 78 Orford. Prix \$2,000 payés.  
 Dame R. A. Bartlett à W. W. Shaw, résidu lot 732, lot 899-22 et résidu lots 899-7 et 34 quartier Est. Prix \$1.00 payé.

### HYPOTHEQUES

Arthur Vallée à David Couture pour \$150 affectant ½ S. de ½ O. du lot 347, Orford.  
 Regal Tire & Rubber Co. Ltd. à D. O. E. Denault pour \$10,000 affectant part lot 1239 quartier Sud  
 W. S. Armitage à B. E. Walker et al. pour \$9,000 affectant lots 14c, 13b, 13a, 12b rang 9 et 13d et source sur 13c rang 8 Ascot.  
 Howard Bean à Isaac et Osias Gagnon pour \$200, affectant lot 1-82 quartier Nord.  
 Félix Carrier à Dame Nazaire Girardin, pour \$1,250 affectant lots 26a, 27a, 27b et 28a rang 5 Compton.  
 Abraham Schanpp à O. A. Bégin pour \$1,500 affectant lot 1444-244 quartier Sud.  
 J. E. Duquette à La Cie Mutuelle d'Immeubles Ltée pour \$1,720.40 affectant lot 1444-128 quartier Sud.  
 W. E. Loomis à D. G. Loomis pour \$15,000 affectant lot 4 Orford, lots 934; 658, 659, 660, 661 et 662 quartier Nord, part lot 9f rang 4 Ascot.  
 E. J. Winget à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$3,000, affectant lot 77 et 78 Orford.

## DECHARGES

- Eduard Blais à Léon Houde de l'hypothèque du 26 avril 1918.
- Mlle Elmire Papineau à Michel Guillotte de l'hypothèque du 29 mars 1920.
- Succession A. W. McKay à George St-Laurent de l'hypothèque du 8 novembre 1913.
- Mme Edward Reed et al. à H. H. Fuller de l'hypothèque du 8 mars 1918.
- Mme M. T. Stenson à E. T. Aldrich des hypothèques des 22 juin 1916 et 3 avril 1918.
- R. F. Collins à T. T. Delisle de l'hypothèque du 3 septembre 1912.
- Eile Rioux à T. T. Delisle de l'hypothèque du 21 février 1921.
- Cléophas St-Cyr à Charles Paradis de l'hypothèque du 11 août 1920.
- E. G. Wiggett à W. S. Anmitage de l'hypothèque du 27 février 1914.
- Joseph Roy à Félix Carrier de l'hypothèque du 20 novembre 1915.
- Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à J. E. Duquette de l'hypothèque du 15 novembre 1918.
- Pierre Gervais à Charles Pelletier de l'hypothèque du 17 juin 1920.
- Main-levée par Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à B. C. Lemieux dégageant part lot 1270 quartier Sud.
- Main-levée par la Banque Nationale à T. T. Delisle dégageant certaines subdivisions du lot 16b rang 9 Ascot.

## ACTES DIVERS

- Transfert par Gédéon Laliberté à Alfred Montminy de \$2,000 dûs par Paul Rousseau garantis par le lot 710-43 quartier Est.
- Transfert par Dame Donald Fleurant à G. H. Vaillancourt de \$2,350 dûs par Pierre Gervais garantis par part lot 1452-14 quartier Sud.
- Transfert par l'Union St-Joseph de Sherbrooke à L'Alliance Nationale de \$4,000 dûs par dame E. C. Gatien, garantis sur les lots 922-1 et 2 quartier Nord.
- L'Union St-Joseph de Sherbrooke à L'Alliance Nationale, transfert de \$1,750 dûs par Abraham Schnapp et George St-Pierre, garantis par les lots 9-24, 25 et 26 quartier Est.
- Transfert par l'Union St-Joseph de Sherbrooke à L'Alliance Nationale de \$1,700 dûs par Zéphirin Boisvert, garantis par le lot 7-308 quartier Sud.
- Transfert par l'Union St-Joseph de Sherbrooke à L'Alliance Nationale de \$5,500 dûs par Dame Octave Demers, garantis par le lot 1479 quartier Sud.
- Transfert par l'Union St-Joseph de Sherbrooke à L'Alliance Nationale de \$4,000 dûs par Pierre Gervais, garantis par le lot 1536-17 et part 1536-30 quartier Sud.
- Déclaration de décès et transmission re feu Dame Napoléon Légaré (née Allard) affectant part lot 376 Lennoxville, revenant à Robert Légaré et Juliette Légaré ses enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de feu Dame Napoléon Légaré.
- Donation par François Sabourin à Origène Sabourin du lot 579 et part lot 575 Orford.
- Bail par Abraham Schnapp à Louis St-Pierre de part du lot 1292 quartier Sud pour 12 mois pour \$240 pour ledit terme.
- Bail conditionnel par Joseph Simard à Alfred Hamel du lot 7-118 quartier Sud, pour 30 ans, pour \$5,500 pour ledit terme avec option d'achat.
- Nomination de curateur re François Gingras, interdit, pour remplacer George Gingras, décédé, nommant Edouard Bourque comme curateur.
- Acte de tutelle re enfants mineurs de feu Dame Napoléon Légaré, nommant Napoléon Légaré tuteur et Théophile Allard, subrogé tuteur auxdits mineurs.
- Contrat de mariage entre Frédéric P. Poudrette et Madame Marie Roy, veuve de Charles Jean, stipulant séparation de biens.
- Association par Russel C. Tate, William M. Crockett, Frank A. Craig et Damase Côté sous le nom de "Sherbrooke Decorating Company".
- Association par Joseph R. Codère, Dame J. R. Codère (née Hains), Hector J. Boucher et Omer Normandin sous le nom "Le Capital Uni".
- Association par David Echenberg et Samuel Smith sous le nom de "Sherbrooke Bag & Hide Co."

## Ventes par les Shérifs de la Province

## GASPE

Le Prêt Hypothécaire vs H. A. Bédard es-qualité. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Bonaventure de Hamilton, le 4 mai 1921 à 11 heures du matin.

## HULL

The Laurentian Club Limited vs J. E. VaMillée. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Grégoire de Naziance, à Buckingham, le 26 avril 1921 à 10 heures du matin.

## MONTREAL

La Cité de Montréal vs Harry Gruber. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 19 mai 1921 à 10 heures du matin.

Alfred Meunier vs La Compagnie de Prêt Mutuel Ltée. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 19 mai 1921 à midi.

La Cité de Montréal vs Jean-Baptiste Dupré et al. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 19 mai 1921 à 2 heures de l'après-midi.

George Arcand vs Delphis Rancourt et J. Armand Hamelin, curateur au délaissement. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 19 mai 1921 à 11 heures du matin.

La Banque de Montréal vs Joséphine Roy et al. Vente au bureau du Shérif de Montréal le vingt mai 1921 à 11 heures du matin.

E. P. Cole vs Norbert Silverman. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 28 avril 1921 à 10 heures du matin.

Les Commissaires d'Ecoles de la municipalité de la Cité de Verdun vs Emile Desjardins. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 28 avril 1921 à midi.

La Cité de Montréal vs Frank Duder. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 28 avril 1921 à 2 heures de l'après-midi.

La Cité de Montréal vs Joseph Tremblay. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 28 avril 1921 à 11 heures du matin.

## RICHELIEU

Arsène Lambert vs Les Héritiers de feu Adélaré Lambert. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Joseph de Sorel le 17 mai 1921 à 10 heures du matin.

## ROBERVAL

Joseph Tremblay "Alexis" vs Méridée Lespérance et al. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Joseph d'Alma, comté du Lac St-Jean, le 17 mai 1921 à 10 heures du matin.

## ST-FRANÇOIS

Barthélemy Bélanger vs Théode H. Mailhot. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Praxède de Brompton (Bromptonville) le 26 avril 1921 à 4 heures de l'après-midi.

## TERREBONNE

O. Oswald Lippe vs Dame Ellen Cameron et al. Vente à la porte de l'église catholique du village de Grenville, comté d'Argenteuil, le 17 mai 1921 à 1 heure de l'après-midi.

## TROIS-RIVIERES

The Belgo Canadian Pulp and Paper Company Limited vs Dame Marie-Anna Béland et vir. Vente à la porte de l'église de St-Marc de Shawinigan, en la ville de Shawinigan Falls le 27 avril 1921 à 10 heures du matin (heure solaire).

## Nouveaux Déposants sous la Loi Lacombe

## Déposant

Allard, Arthur,  
Bertrand, Dalima,  
Cyr, Aurèle,  
Deschatelets, Joseph,  
Dubuc, Dame Vve G.,  
Dusseault, Lorenzo,  
Labrèche, Albert,  
Laliberté, Zéphirin,  
Lambert, W.,  
Leboeuf, Wilfrid,  
Léveillé, Jos.,  
Morin, Jos-Emile,  
McCormick, Emerald,  
Wagner, F.,

## Patron

The National Breweries Co.  
Montreal L. H. & Power Co.  
Cité de Montréal.  
Gouvernement Provincial  
A. Roussel.  
Rolling Mills Steel Co.  
Caisse Nationale d'Economie.  
J. Quinlan Co.  
Watson Foster Co. Ltd.  
Dominion Textile Co. Ltd.  
Montreal Tramway Co.  
William Davies Co. Ltd.  
Standard Paint Co. Ltd.  
L. C. Rivard.

# Vendez le CATSUP AYLMER

## Un Pur Catsup aux Tomates

La saison du Catsup est arrivée

*Commandez-en maintenant*

En pots de verre ou de  
pierre

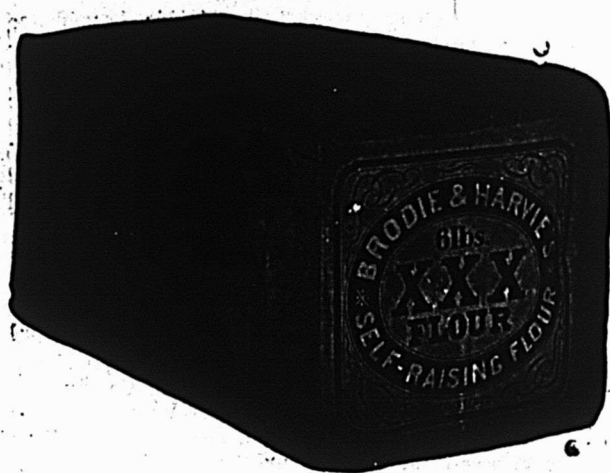
1 Gallon --- 4 à la caisse.



En bouteilles de verre

8, 12 et 17 onces

2 douzaines à la caisse



La farine préparée de Brodie XXX satis-  
fera votre clientèle et lui donnera en même  
temps la meilleure valeur pour la moindre dé-  
pense.

**Brodie & Harvie, Limited**  
14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

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

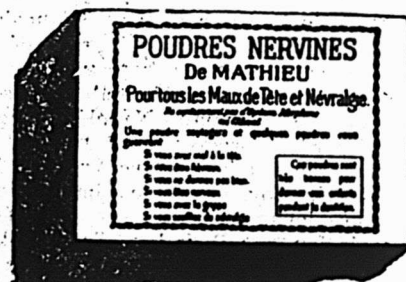
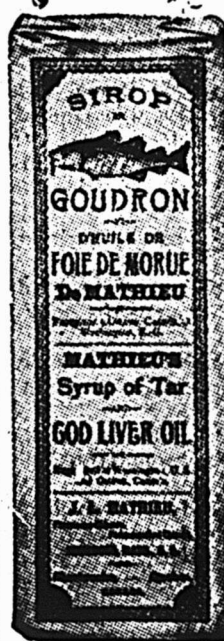
## Les Remèdes de Mathieu ont prouvé leur efficacité

Le Sirop de Mathieu au Goudron  
et à l'huile de foie de morue doi-  
vent être recommandés à vos  
clients pendant la saison du prin-  
temps pour les rhumes, refroidis-  
sements, etc. C'est un remède sûr  
et rapide pour l'Influenza, la Grip-  
pe, etc.; et en même temps il a un  
excellent effet tonique sur l'orga-  
nisme.

Les Poudres Nervines de Mathieu  
sont excellentes pour la nervosité,  
les fièvres, la névralgie, les maux  
de tête, etc., et ne devraient pas  
manquer dans votre stock.

Essayez de les vendre une fois  
et vous les tiendrez toujours en  
stock.

Commandez-en une provision au-  
jourd'hui.



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



# MACDONALD'S

## Achats prémédités

L'homme qui achète le tabac Macdonald ne le fait pas occasionnellement ou au hasard. Il l'achète à dessein et il l'achète constamment. Il obtient plus de tabac pour son argent avec le Macdonald et il ne tient pas à changer.

C'est le genre de client qui crée un commerce prospère pour le détaillant — parce que, tout comme il ne change pas le choix de son tabac, il y a toute chance pour qu'il n'oublie pas l'endroit où il l'achète.

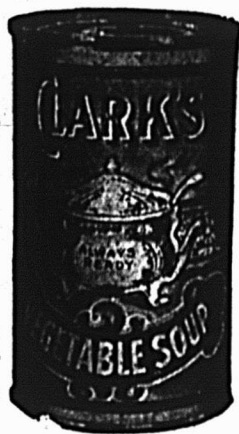
Cela vaut la peine d'attirer et de conserver de tels clients — doublement encore lorsque leur choix de tabac est le Macdonald.

Le bénéfice supplémentaire du Macdonald provient de trois sources — une marge de profit extraordinairement bonne — de quatre à six palettes extra dans chaque boîte de 10 livres — et un écoulement extra-rapide accéléré par la campagne de publicité pour le tabac la plus étendue qui soit en Canada.

*Le Tabac avec un coeur*



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

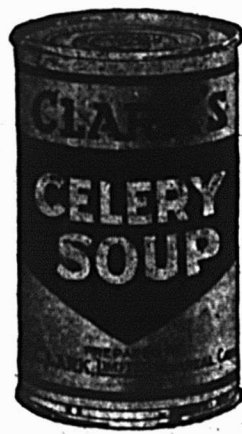


## Les aliments préparés de **CLARK**

M. l'Épicier, sont des lignes très actives à cette saison de l'année.

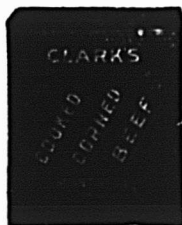
### LA QUALITE

est leur caractéristique principale.



LE PRIX RAISONNABLE, LA REPUTATION DE CLARK ET LA VASTE PUBLICITE EN FONT AISEMENT VOS ARTICLES DE MEILLEURE VENTE.

ILS SONT FAITS  
EN CANADA PAR UNE  
COMPAGNIE CANADIENNE



DONT LES BENEFICES RESTENT  
EN CANADA, POUR LE  
DEVELOPPEMENT DU CANADA.

**W. CLARK, LIMITED**

**MONTREAL**

## Des ventes répétées profitables



font des produits alimentaires marins de la marque Brunswick une ligne des plus satisfaisantes à tenir. Leur réputation de pureté et leur haute qualité bien connue procurent aux détaillants non seulement des bénéfices exceptionnels, mais encore un prestige qui crée la confiance pour les autres lignes en stock.

### LES ALIMENTS MARINS

## de la Marque "BRUNSWICK"

sont préparés avec des poissons choisis avec soin et fraîchement tirés des profondeurs de l'océan. Ils possèdent une saveur exquise qui, jointe à leur prix raisonnable, en fait des articles se vendant avec une facilité remarquable.

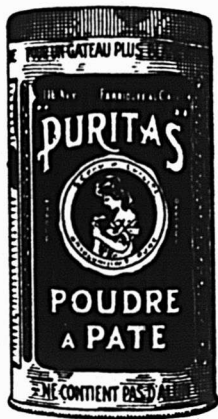
Vérifiez votre stock aujourd'hui et commandez à votre fournisseur de gros.

**CONNORS BROS., LIMITED**  
BLACK'S HARBOR, N. B.

# Le Thé vieux est **MAUVAIS**

Rien ne peut effrayer la clientèle comme les marchandises éventées. Le thé, pour être bon, doit être frais et afin de donner satisfaction à vos clients vous ne devriez tenir que des articles dont la vente est assurée ("Salada" est un article de vente plus important que tous les autres réunis) et veiller à ce que vos stocks aient un "roulement" convenable. C'est-à-dire, qu'il faut éviter, lorsque vous arrangez vos rayons de placer du stock frais devant du vieux. Rappelez-vous aussi que ceux qui tiennent du "Salada" sont absolument protégés, car nous sommes prêts à reprendre et à rembourser tout achat de "Salada" qui aura vieilli sur les rayons. C'est pourquoi le "Salada" est logiquement le seul thé qui offre une garantie de sécurité.

## SALADA TEA COMPANY OF CANADA, LIMITED



Qui dit: "PURITAS" dit: Rien de meilleur

L'ANALYSTE EN CHEF DU DOMINION DIT :

**LA POUDRE A PATE**

**"PURITAS"**

QUALITE  
GARANTIE

NOS  
COUPONS-  
PRIMES  
FACILITENT  
LA VENTE!

Est absolument saine

Est à base de phosphate PUR

**NE CONTIENT PAS D'ALUN.**

(Extrait du Bulletin 260, du Laboratoire du Revenu de l'Intérieur,  
17 janvier 1918, page 11.)

**LE NETTOYEUR PURITAS** N'a pas son Egal — Grande Boîte à Saupoudrer.

**PURITAS LIMITEE, 77 Rue St-Dominique, QUEBEC.**



**ENCOURAGEONS LES NOTRES!**

EN VENTE PAR TOUS LES EPICIERIS EN GROS.

# MARCHANDISES BIEN ANNONCEES

---

Les marchandises bien annoncées sont toujours faciles à vendre, particulièrement lorsque la qualité et les prix sont corrects.

Nos marques d'Eau de Vichy "NEPTUNE" et de Vichy-Limonades Sources Château-Robert sont deux produits de notre importation que garantissent nos cinquante années d'expérience, appuyés par notre campagne intensive de publicité.

## *EAU DE VICHY "NEPTUNE" en caisses de 50 litres*

Meilleure de qualité et à plus bas prix que toutes les eaux importées.

## *Vichy - Limonade CHATEAU-ROBERT*

Un breuvage délicieux et rafraîchissant pour les chaleurs et qui donnera satisfaction à votre clientèle la plus recherchée.

En Caisses de 50 Litres.

En Caisses de 50 Chopines.

En Caisses de 100 Chopines.

En Caisses de 100 1/2 Chopines.

Echantillons de Vichy-Limonade, avec prix, sur demande.

---

## LAPORTE, MARTIN, LIMITEE

ETABLIE EN 1870

Epiciers en Gros

584 RUE SAINT-PAUL, OUEST

:::

:::

MONTREAL

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 20 avril 1921.

Il n'y a pas de changement à signaler pour le sucre Canadien et la demande pour la consommation reste normale. On ne peut rien dire de précis concernant l'avenir des prix, mais il serait bon pour le commerce de surveiller le marché de New-York, car certaines autorités semblent d'avis que les diminutions qui se sont produites ne seront que temporaires.

La force du marché des noix est capitale cette semaine. Les noix écalées sont extrêmement soutenues et avec les faibles stocks existant en Canada et en France, une hausse est pratiquement certaine avant la nouvelle récolte, qui, rarement arrive à temps pour la vente de Noël. Les amandes écalées, bien que n'étant pas tout à fait dans la même situation que les noix, montrent également un ton plus ferme et les prix sur les marchés d'origine sont légèrement plus élevés. Les Pecans, par suite de la très faible récolte de la saison dernière, deviennent plus rares et les prix tendent à monter.

Les céréales sont calmes et faciles. On peut en dire autant de la farine et des engrais, bien que le son soit peu abondant par le fait que les moulins ne travaillent pas à leur pleine capacité.

Quelques marques de savon sont réduites, tandis que d'autres ont des ventes spéciales qui constituent pratiquement un rabais. Quelques marques de nettoyeurs en pain accusent une augmentation, tandis que certaines marques de beurre de peanut, savon en poudre et huile de cuisine ont baissé.

Les Corinthes sont en forte position avec des prix plus élevés sur les marchés d'origine. Les raisins et les pommes évaporées, bien que ne comportant aucun changement de prix, sont plus fermes et montrent une amélioration de mouvement. Les légumes en conserves sont assez soutenus avec une bonne demande, mais les fruits et confitures sont calmes avec des prix irréguliers.

Sur le marché des fruits et légumes il n'y a que peu de changement à signaler, sauf pour les pommes de terre qui sont calmes et meilleur marché. Les pommes en barils sont à peu près épuisées et tout ce qui est de qualité, est en bonne demande et maintient un prix élevé. Les pommes de terre nouvelles de Floride arrivent par wagons et s'écoulent facilement.

Les oeufs ont montré un ton plus ferme et ont une tendance à rester plus fermes sur la base de prix actuelle, pour quelque temps tout au moins. Le beurre et le fromage ont des tendances moins soutenues.

Il n'y a pas de changement sur le marché du thé bien que les marchés d'origine soient plus fermes, cela n'a que peu ou pas d'influence sur place et les achats se limitent simplement aux besoins immédiats. Les pruneaux sont meilleur marché, mais les figues, les dattes et les raisins sont très fermes, avec un stock réduit. Les noix et les amandes sont rares avec prix plus élevés et une bonne demande pour tous les genres de noix.

Il y a un grand changement cette semaine dans le marché du savon dont les prix ont monté sur place. Les conserves de pointes d'asperges et de homards ainsi que les olives sont cotées moins chères cette semaine. Le marché du riz est toujours dans la même situation incertaine. Les achats de céréales sont faibles et les prix restent les mêmes. Les cours des légumes verts ont baissé, les arrivages augmentent et la demande est plus forte. Les fraises sont aussi meilleur marché et les oranges maintiennent leur prix ferme. Il n'y a pas de changement sur le marché du café.

## BAISSE DU PORC

Viandes fraîches — Marché moins soutenu cette semaine pour le porc vivant dont le prix a baissé de 1¼ à 1½ cents par livre. Par suite le porc abattu subit également une diminution de 1 à 1½ cents par livre.

Cotations fournies par la maison  
NOE BOURASSA, LIMITEE,  
en date du 20 avril 1921.

Porcs vivants . . . . . 14.50 14.75

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs,  
choisi . . . . . 22.00 22.50

Porc frais—

Gnot de porc (trimé) . . . . .	0.32
Longes (trimées) . . . . .	0.34
Longes (non trimées) . . . . .	0.32
Épaules (trimées) . . . . .	0.23
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.23
Saucisse de Boeuf . . . . .	0.13

(Steers et Heifers):

Boeuf frais—

Quartiers derrière . . . . .	0.25	0.26
Quartiers devant . . . . .	0.14	0.15
Longes . . . . .	0.34	0.36
Côtes . . . . .	0.24	0.25
Chucks, haut coté . . . . .	0.13	0.14
Hanches . . . . .	0.18	0.19

(Vaches)—

Quartier derrière . . . . .	0.23	0.24
Quartiers devant . . . . .	0.12	0.13
Longes . . . . .	0.30	0.32
Côtes . . . . .	0.20	0.21
Chucks . . . . .	0.11	0.13
Hanches . . . . .	0.18	0.19
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.08	0.12
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb. . . . .	0.25	0.26
Monton, 50-75 lbs. No 1 . . . . .	0.14	0.17

## MARCHÉ SOUTENU POUR LES VIANDES CUITES

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

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 20 avril 1921.

Langue de porc en galée. . . . . 0.47

Boeuf pressé en gelée, la lb. . .	0.26½
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.43
Veau et langue. . . . .	0.35
Epaules, rôties . . . . .	0.60
Jambons cuits . . . . .	0.53
Epaules, bouillies. . . . .	0.43
Pâtés de porc (doux). . . . .	0.30
Boudin, la lb. . . . .	0.18
Mince meat, la lb . . . . .	0.18 0.19
Saucisse de porc, pure . . . . .	0.30
Bologne, la lb . . . . .	0.14 0.23

**BAISSE DU PORC EN BARILS**

Viandes en barils — Marché calme cette semaine pour les viandes en barils. On signale une diminution sensible des différentes qualités de porc en barils.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 20 avril 1921.

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl)	
morceaux de 26-35 . . . . .	44.00
Dos clear fat (brl) mor-	
ceaux de 40-50 . . . . .	40.00
Porc heavy mess (brl) . . . . .	40.00
Boeuf plate. . . . .	26.00
Boeuf mess . . . . .	23.00
Porc engraisé aux pois . . . . .	46.00
Lard gras, épaule . . . . .	47.00

**MARCHE STATIONNAIRE POUR LE JAMBON**

Viandes fumées — Le marché des viandes fumées est stationnaire et on ne signale aucun changement de prix cette semaine.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 20 avril 1921.

Jambons fumés Maple Leaf	
8/12	0.37
Jambons fumés, marque	
Gunns, . . . . .	8/12 0.37
12/16	0.37
16/20	0.36
20/25	0.34
25/30	0.33
30/35 et plus	0.30

**Bacon :**

Déjeuner Maple Leaf. . . . .	0.50
Déjeuner, Marque Gunns. . . . .	0.42
Jambons Cottage . . . . .	0.34
— Plenic . . . . .	0.24
— bouillis . . . . .	0.52
— rôtis . . . . .	0.59
— Sandwich . . . . .	0.60

**MARCHE FAIBLE POUR LE SHORTENING**

Shortening — Marché faible pour le shortening qui se maintient aux prix précédemment cotés.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 20 avril 1921.

**Shortening Easifirst :**

Tierces . . . . .	400 lbs	0.13
Tinettes . . . . .	60	— 0.13½
Seaux . . . . .	20	— 0.14
Seaux . . . . .	10	— 0.14
Seaux . . . . .	5	— 0.14
Seaux . . . . .	3	— 0.15
Blocs . . . . .		0.15

**Shortening Picrus :**

Tierces . . . . .	400 lbs	0.16
Tinettes . . . . .	60	— 0.16½
Seaux . . . . .	20	— 0.17

**LE SAINDOUX SANS CHANGEMENT**

Saindoux — Aucun changement à signaler cette semaine pour le saindoux dont les prix se maintiennent aux cours précédents.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 20 avril 1921.

**Saindoux Maple Leaf :**

Tierces . . . . .	400 lbs.	0.18
Oinettes. . . . .	60	— 0.18½
Seaux. . . . .	20	— 0.19
Seaux. . . . .	10	— 0.19½
Seaux. . . . .	5	— 0.19½
Seaux. . . . .		0.20
Blocs. . . . .		0.20½

**LES OEUFS PLUS FERMES**

Oeufs — Le marché des oeufs devient plus ferme et les cours sont remontés de 2 cents cette semaine.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 20 avril 1921.

Frais pondus . . . . .	0.35
------------------------	------

**LA MARGARINE EST FAIBLE**

Margarine — Le marché de la margarine est calme et les prix de la marque Tip-Top ont baissé d'une cent cette semaine.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 20 avril 1921.

Tip Top, blocs . . . . .	0.28
— Tinettes . . . . .	0.28

National, blocs. . . . .	0.28
— tinettes . . . . .	0.27
Humber, blocs. . . . .	0.24
— tinettes. . . . .	0.23

**LEGERE BAISSSE DE BEURRE**

Beurre — Le beurre commence à baisser et accuse cette semaine une légère diminution de 1 cent par livre.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 20 avril 1921.

Beurre crèmerie No 1 . . . . .	0.53
Beurre crèmerie, bloc 1 lb. . . . .	0.54
Beurre crèmerie No 2 . . . . .	0.52
Laiterie . . . . .	0.40

**MARCHE CALME POUR LE FROMAGE**

Fromage — Le marché du fromage est calme cette semaine et on signale une légère diminution du fromage fantaisie vieux.

Double, la lb. . . . .	0.28
Triple, la lb. . . . .	0.29
Stilton, la lb. . . . .	0.26
Fantaisie vieux fromage, la lb. . . . .	0.32
Doux . . . . .	0.29

**LA VOLAILLE EST FERME**

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

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 20 avril 1921.

Poule. . . . .	0.33	0.38
Poulet . . . . .	0.38	0.43
Dindes. . . . .	0.58	
Dindons. . . . .	0.60	
Oies. . . . .	0.38	
Canards domestiques . . . . .	0.49	
Canards du lac Brôme . . . . .	0.48	
Chapons . . . . .	0.50	

**MARCHE CALME POUR LE POISSON**

Poisson — Le marché du poisson est calme cette semaine et on signale une légère augmentation des Haddies et Filets.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 20 avril 1921.

**Poisson frais**

Haddock . . . . .	0.10
Morue, pour le marché . . . . .	0.08
Crevettes . . . . .	0.55

Homards vivants . . . . .	0.40
Poisson blanc . . . . .	0.20
Flétan . . . . .	0.23
Brochet . . . . .	0.16
Carpe . . . . .	0.20
Perchaude . . . . .	0.15
Truite . . . . .	0.22 0.25

**Poisson fumé**

Haddies, BXs, X la lb. . . . .	0.13
Filets . . . . .	0.17
Bloaters, la boîte 50. . . . .	2.50
Kippers, la boîte 50. . . . .	2.50
Hareng fumé sans arêtes . . . . .	0.20
Harengs saurs, la boîte . . . . .	0.24

**Poisson gelé**

Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06 0.07
Harengs . . . . .	0.05 0.06
Flétan, gros et petit . . . . .	0.19 0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen . . . . .	0.21 0.22
Haddock . . . . .	0.05 0.06
Maquereau . . . . .	0.16 0.17
Doré . . . . .	0.12 0.13
Morue en tranches . . . . .	0.06½ 0.09
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.29 0.30
Saumon Colombie, rouge . . . . .	0.22 0.23
Saumon, Colombie, pâle . . . . .	0.12 0.13

**Morue—**

Morue, grosse, brl, 200 lbs . . . . .	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs. . . . .	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs. . . . .	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb. . . . .	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. . . . .	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs. . . . .	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs). . . . .	0.20
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs). . . . .	2.40 2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs . . . . .	12.00
Harengs Labrador No 1 Brls . . . . .	12.00
Harengs Labrador No 1, ½ brls . . . . .	6.50
Saumon Labrador No 1 trcs. . . . .	35.00
Maquereau No 1, brls. . . . .	25.00
Saumon Labrador No 1 brls. . . . .	25.00
Truite de mer . . . . .	20.00

**NOUVELLE BAISSÉ DE LA FARINE**

Farine — On enregistre cette semaine une nouvelle baisse de 30 cents sur toutes les qualités de farine.

**Nous cotons:**

**Farines de blé—**

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs. . . . .	9.50
En (2) sacs de coton, 98 lbs. . . . .	9.70
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs . . . . .	9.50
Farine de blé d'hiver (baril). . . . .	
2 sacs jute . . . . .	9.20
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts . . . . .	10.00

Farine à engrais, par (2) sacs	
98 lbs. . . . .	4.90
Son, \$31.25 par tonne f.o.b. Montréal.	
Gru, \$33.25 par tonne f.o.b. Montréal.	

**BAISSE DES GRAINS**

Foin et grains — Marché faible pour les grains cette semaine. L'avoine et l'orge subissent tous deux une diminution assez sensible.

**Cotations fournies par la maison**

**QUINTAL & LYNCH,**

en date du 20 avril 1921.

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

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

**Avoine:**

No 2 C.W. (34 lbs) . . . . .	0.62
No 3 C.W. . . . .	0.58
Extra Feed . . . . .	0.58
No 1 Feed . . . . .	0.56
No 2 Feed . . . . .	0.55

**Orge:**

No 2 C.W. . . . .	1.00
No 4 C.W. . . . .	0.92
Feed . . . . .	0.80
Blé-d'Inde No 2 jaune . . . . .	0.78
(Fonds américains)	
Blé-d'Inde No 3 jaune . . . . .	0.76
(Fonds américains)	

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

**LE SUCRE EST FERME**

Sucre — Le marché du sucre semble se stabiliser et les cours se maintiennent aux prix de base précédemment fixé de \$11.00.

Atlantic, extra granulé . . . . .	11.00
Acadia, extra granulé . . . . .	11.00
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	11.00
Canada, extra granulé. . . . .	11.00
Glace, barils. . . . .	11.20
Glace, (caisses de 25 lbs). . . . .	11.60
Glace, (caisses de 0 lbs). . . . .	11.40
Jaune No 1. . . . .	10.60
Jaune No 2 ou. . . . .	10.50
Jaune No 2. . . . .	10.50
Jaune No 4. . . . .	
En poudre, barils. . . . .	11.10
En poudre, 50s. . . . .	11.30
En poudre, 25s. . . . .	11.50
Cubes et dés, 100 lbs . . . . .	11.70
Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . .	11.80
Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . .	12.50
Cubes, paquets de 2 lbs. . . . .	13.50
En morceau, Paris, barils. . . . .	11.60
En morceau, 100 lbs. . . . .	11.60
En morceau, boîtes de 50 lbs. . . . .	11.70
En morceau, boîtes de 25 lbs. . . . .	12.00
En morceau, boîtes de 5 lbs. . . . .	11.75
En morceau, boîtes de 2 lbs. . . . .	13.50

En morceau, boîtes de 25 lbs. . . . .	13.00
Crystal diamond, barils . . . . .	11.80
" " boîtes, 100 lbs. . . . .	11.70
" " boîtes, 50 lbs . . . . .	11.80
" " boîtes, 25 lbs . . . . .	12.00
" " caisses de 20 cartons . . . . .	12.75

**LA MELASSE EST CALME**

Melasse — Marché calme pour la melasse et les sirops de canne qui se maintiennent aux cours précédemment cotés.

**Sirop de canne (crystal Diamond):**

Boîtes de 3 livres, 2 douz. à la caisse. . . . .	7.00
--	------

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

Tonnes . . . . .	0.77½
Barils. . . . .	0.80½
Demi-barils. . . . .	0.82½

**LES SIROPS DE BLE D'INDE PLUS FERMES**

Sirops de blé d'Inde — Le marché est plus ferme pour les sirops de blé d'Inde qui maintiennent leurs cours précédents.

**Cotations fournies par la**

**CANADA STARCH CO.,**

en date du 20 avril 1921.

**Sirop de blé d'Inde:—**

Barils environ 700 livres . . . . .	0.06½
½ barils . . . . .	0.06½
¼ barils . . . . .	0.07½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz. la caisse . . . . .	4.50
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse . . . . .	5.30
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse . . . . .	5.00
2 galls, seau 25 lbs., chaque . . . . .	3.25
3 galls, seau 38½ lbs. chaque . . . . .	3.25
5 galls, seau 65 lbs., chaque . . . . .	5.30

**Sirop de blé d'Inde blanc:**

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse . . . . .	5.10
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse . . . . .	5.90
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse . . . . .	5.60

**LASSIES:—**

Wagons . . . . .	0.05½
Barils . . . . .	0.05½
½ barils . . . . .	0.06
¼ barils . . . . .	0.06½

**LES POMMES DE TERRE DIMINuent**

Légumes — Les pommes de terre continuent à baisser et valent de \$0.80 à \$0.90 le sac. Par contre les choux-fleurs, les tomates et le céleri sont légèrement en hausse.

Cotations fournies par la maison CHARBONNEAU & FRERES, en date du 20 avril 1921.

Table listing various vegetables and their prices, including Betteraves nouvelles, Chou-fleur canadien, Carottes, and others.

MARCHE FERME POUR LES CONSERVES

Conserves — Le marché des conserves est ferme et il n'y a aucun changement dans les cours à signaler cette semaine.

CONSERVES DE LEGUMES—

Table listing prices for various vegetable conserves such as Asperges, Fèves, and Blé-d'Inde.

Table listing prices for imported potatoes (Pois importées) in various sizes and grades.

CONSERVES DE FRUITS

Table listing prices for fruit conserves including Apples (Pommes), Blueberries, and Raspberries.

LES EPICES SONT STABLES

Epices — Le marché des épices est assez stable cette semaine. Les prix se maintiennent et on ne signale aucun changement.

Cotations fournies par la maison J. J. DUFFY & CIE, en date du 20 avril 1921.

Table listing prices for various spices including Allspice, Cassia, Cinnamon, and others.

LES FRUITS SONT STABLES

Fruits — Le marché des fruits est stable cette semaine, cependant les pommes Spies accusent une légère diminution.

Cotations fournies par la maison HART & TUCKWELL, en date du 20 avril 1921.

Table listing prices for various fruits including Apples (Pommes), Citrus (Citrons), and Bananas.

LES FRUITS SECS SONT TRANQUILLES

Fruits secs — Marché tranquille pour les fruits secs cette semaine. Le seul

changement à signaler est une diminution sur les pommes évaporées.

Nous cotons.

Table listing prices for various dried fruits such as Apricots (Abricots) and Pears (Poires).

Pelures séchées:

Table listing prices for dried peels (Pelures séchées) of various fruits.

Raisin:

Table listing prices for Raisins in various quantities and grades.

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

Table listing prices for Figs and Pruneaux in different quantities.

LE CAFE SANS CHANGEMENT

Café — Marché calme pour le café qui se maintient aux cours de la semaine précédente.

Cotations fournies par la maison KEARNEY BROS., en date du 20 avril 1921.

Table listing prices for various types of Coffee (Café) such as Rio, Mexico, and Santos.



**LE THE EST STABLE**

Thé — Le marché du thé est stable cette semaine et semble devoir se maintenir aux prix précédemment cotés.

Cotations fournies par la maison  
**KEARNEY BROS.,**  
en date du 20 avril 1921.

**Nous cotons:**

**Thés Japon—(nouvelle récolte)**

Choix . . . . .	0.48	0.53
Early Picking . . . . .	0.55	0.65
Meilleures variétés . . . . .	0.80	1.00

**Ceylan et Indes—**

Pekeos . . . . .	0.29	0.44
Orange Pekeos brisé. . . . .	0.48	0.58
Oranges Pekeos. . . . .	0.88	0.60

**Gunpowder Tea—**

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

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

**LES POIS ET LES FEVES**

**Pois—**

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

**Fèves—**

Fèves canadiennes, triées	
à la main, le minot . . . . .	3.50
Japonaises, le minot . . . . .	3.25
Lima japonaises, la lb., suivant	
la qualité . . . . .	0.10
Lima, Californie, la lb . . . . .	0.13

**PEAUX VERTES ET LAINES**

Peaux de cheval, la pièce	2.25	2.50
Peaux de mouton, la pièce	0.50	0.75
Peaux de boeuf ou vache,		
la lb. . . . .	0.05	0.05
Peaux de veau de lait, la		
lb. . . . .	0.15	0.15
Peaux de taureau, la lb. . . . .	0.03	0.03
Peaux de veau de son, la		
lb. . . . .	0.06	0.06
Laine lavée, la lb . . . . .	0.18	0.25
Laine non lavée . . . . .	0.15	0.15
Deacons, 50c to \$1.00.		

**FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIN**

"XXX" (étiquette rouge) Pa-	
quets de 3 lbs, la douz. . . . .	\$2.85
"XXX" (étiquette rouge) Pa-	
quets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.60
Crescent (étiquette rouge) pa-	
quets de 3 lbs, la douz. . . . .	2.80
Crescent (étiquette rouge) pa-	
quets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.50
Superbe (étiquette rouge) pa-	
quets de 3 lbs, la douz. . . . .	2.75
Superbe (étiquette rouge) pa-	
quets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.40
Crêpes (étiquette rouge) pa-	
quets de 1½ lbs, la douz. . . . .	1.50

**POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"**

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (3 douz. par	
caisse). . . . .	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (3 douz. par	
caisse). . . . .	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (6 douz. par	
caisse). . . . .	2.90
Boîte ronde, ¼ lb. (4 douz. par	
caisse). . . . .	1.85
Escompte spécial par lot de 20 cais-	
ses.	

**LES CEREALES RESTENT STABLES**

Céréales — Les céréales restent stables aux prix précédemment cotés.

**Céréales—**

Cornmeal, golden, granulé. . . .	3.25
Orge perlé (sac de 98 lbs.) . . .	5.75
Farine de sarrasin (98 lbs)	
nouvelle . . . . .	5.25
Orge mondé, (98 lbs) . . . . .	4.75
Hominy gruau, (98 lbs) . . . . .	5.25
Hominy perlé, (98 lbs) . . . . .	5.00
Graham, baril . . . . .	11.00
Oatmeal (standard gra-	
nulé) . . . . .	4.00
Avoine roulée, 90s (en	
vras) . . . . .	3.50

**PARAFFINE**

Cotations fournies par la compagnie  
**IMPERIAL OIL LIMITED**  
en date du 20 avril 1921.

118-20 M.P. cire paraffine, lb. \$	8.25
123-25 M.P. cire paraffine, lb.	8.75
128-30 M.P. cire paraffine, lb.	9.75
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	10.75

**MARCHE FAIBLE POUR LES ENGRAIS**

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

Son, wagons mélangés . . . . .	31.00
Short, wagons mélangés . . . . .	33.00
Moulée d'avoine. . . . .	40.00
Farine à bestiaux, 98 lbs. . . . .	2.30

**MARCHE CALME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS**

Produits en paquets — Marché calme pour les produits en paquets dont quelques-uns accusent une tendance à la baisse.

**Nous cotons:**

Breakfast food, caisse 18 . . . .	3.50
Cocoa Fry's, bte ½ lb. . . . lb	0.52
" Bakers, bte ½ lb. . . . .	0.52
" Lawneys, bte ¼ lb. . . . .	0.54
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	
. . . . .	3.65 3.50
Flocons, avoine, 20s . . . . .	4.25
Avoine roulée, 20s . . . . .	5.40
Avoine roulée, 18s . . . . .	5.60
Oatmeal, coupe fine, paquets,	
caisse . . . . .	2.00
Riz puffé . . . . .	6.00
Blé puffé . . . . .	5.70
Farine, caisse . . . . .	4.40
Hominy, perle ou grain, 3 douz.	
Health bran, (20 paquets)	
caisse . . . . .	3.25
Orge perlé écossais, caisse . . . .	2.70
Farine à crêpe, caisse . . . . .	3.70
Farine à crêpe, préparée, douz.	
Wheat food, 18-1½ . . . . .	1.90
Farine de sarrasin, csse, 3 dz.	
Flocons de blé, caisse 2 douz..	
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts . . .	3.25
Blé à porridge, 36s caisse. . . . .	8.15
Blé à porridge, 20s caisse . . . . .	2.75
Farine préparée (paquets de 8	
lbs.), douz. . . . .	6.00
Farine préparée (paquets de 6	
lbs.), douz. . . . .	6.40
Corn Starch (préparé) . . . . .	6.00
Farine de pomme de terre . . . . .	5.60
Benson Corn Starch, 1s. lb . . . .	0.10
Canada Corn Starch, 1s. lb. . . . .	0.10
Canada Laundry Starch, lb. . . . .	0.08½
Fleur tapioca. . . . .	0.08
	0.12½

**PRODUITS PURITAS**

**Poudre à pâte.**

Caisse de 4 dz. de 2 onces, la dz.	0.90
— 4 — 4 —	1.35
— 4 — 6 —	1.80
— 4 — 8 —	2.25
— 3 — 12 —	3.05
— 4 — 12 —	3.95
— 3 — 16 —	3.80
— 4 — 16 —	3.75
— 1 — 2½ lbs, la dz.	9.25
— ½ — 5 lbs, la dz.	16.50

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

Emballage en boîtes de fer-blanc.  
Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de

Poudre à Pâte Puritas.  
moyan. . . . . 4.5% 4.75

**GELEE DE TABLE**

(Dix essences)

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

**GELATINE CRYSTAL**

(Non aromatisée)

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

**SODA A PATE**

100% pur.

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

**PROMPT TAPIOCA**

Caisse de 4 douzaines, la douz. \$1.50

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

## FERRONNERIE

Mercredi, 20 avril 1921.

De nouvelles réductions de prix sont les faits les plus saillants du marché de la quincaillerie. Des prix plus bas sont maintenant en vigueur pour les clous en broche et coupés, les contrepoids de châssis, les rondelles de fer, les courroies en cuir, les écrins en fer, les goupilles, les rivets de bouilloires, les cordes à linge en broche, les clés à tuyaux et l'huile de lin. Quelques marques de cadenas ont diminué considérablement de prix et on cote moins cher pour livraison à l'automne, les cloches pour traîneaux, les globes de lanternes et les verres de lampes.

Une augmentation a eu lieu pour les fonds de chaises vernis, tandis que la grosse quincaillerie, y compris le fer et l'acier en barre, le tuyau de fer, la tôle noire et galvanisée, ne montre que peu de changement. Le marché des rebuts continue à être bas avec peu d'indices d'amélioration. Le marché des métaux en lingots continue à être calme bien que les prix se maintiennent assez bien. La grève en Angleterre affecte la situation.

Le fait saillant de la semaine sur le marché de l'acier est l'annonce d'une révision des prix par la U. S. Steel Corporation. Des réductions importantes ont été faites sur différents produits en acier. L'effet sur le marché se fera sentir plus tard. Pour beaucoup de produits les nouveaux prix permettront de les vendre au cours récent avec bénéfice, là où autrefois des prix semblables n'étaient faits qu'à titre de sacrifice pour se débarrasser du stock. Les achats sur les marchés de l'acier et des métaux sont toujours en grande partie limités aux besoins du moment, et les conditions ne sont pas considérées comme favorables pour les gros achats. Les maisons de gros déclarent que leurs ventes accusent une amélioration constante et que les affaires augmentent de volume. On rapporte quelques répétitions d'ordres entrés pour des articles de printemps et avec le stock exceptionnellement faible on croit qu'il y aura besoin de remplacement à mesure que la saison avance.

La révision des prix aux Etats-Unis porte le prix de base de l'acier et du fer en barres à \$7.00 la tonne. Par répercussion le prix de ce produit en Canada a été réduit à \$6.00 la tonne. Les clous coupés subissent une nouvelle réduction de 20 cents cette semaine, ce qui en porte le prix à \$5.10. Les tuyaux de plomb, planches à laver en zinc, les globes de lampe, la tuyauterie en fer malléable, les roulettes de lits et de meubles, les poulies d'auvents sont tous diminués de 10%. Par contre les fonds de chaise sont augmentés de 10%.

La construction commence à prendre une certaine activité. Les expéditions commencent à se faire pour les articles de serrurerie, le Beaver Board, le nettoye meubles, la cire à plancher, les liquides à nettoyer, les vadrouilles O-Cedar, etc.

## ACCESSOIRES DE BALLE AU CAMP

Prix de la maison  
A. J. REACH Co., of Canada, Limited

### Balles

No	la douz.	Détail pièce.
0 Bal. Officielles	\$21.75	\$2.50
4A	10.00	1.25
8	4.80	0.60
11B	2.00	0.25

### Gants de champ.

No	la douz.	Détail pièce.
HH	\$100.00	\$12.50
OEL	81.00	10.00
04	57.00	7.00
SWN	51.00	6.00
9G	40.00	5.00
2N	33.00	4.00
4G	22.80	2.75
19A	10.80	1.25

### Mitaines d'attrapeurs

No	la douz.	Détail pièce.
6A	\$160.00	\$20.00
500	120.00	15.00
31	80.00	10.00
200	48.00	6.00
FPN	33.00	4.00
M	14.40	1.75

### Mitaines de premier but.

No	la douz.	Détail pièce.
3BG	\$128.00	\$16.00
4S	99.00	12.00
4R	48.00	6.00
2R	33.00	4.00
3R	24.00	3.00

### Balcons.

No	la douz.	Détail pièce.
12-O	\$28.20	\$3.50
106	20.00	2.50
100	16.00	2.00
83B	8.00	1.00
25	4.80	0.60

Arcanson, 100 lbs.

en baril . . . . .	4.00
moins . . . . .	8.00

Balances :	Liste de Poinçonnage	net extras
de comptoir	4 lbs	6.50 40
Champion	10 lbs	8.75 45
	240 lbs	13.75 75
escompte 5%.		

à tablier	600 lbs	40.00 1.00
	1,200 lbs	48.50 1.50
	2,000 lbs	65.00 1.50
avec levier	2,000 lbs	74.00 1.50
	escompte 10%, 5%.	

Autres balances 10% de la liste de Burrows, Stewart, Mille Co. Ltd.

Balais de paille:—

4 cordes, 21 lbs, doz. . . . .	6.50
5 — 23 lbs, doz. . . . .	7.00
5 — 25 lbs, doz. . . . .	10.50
5 — 27 lbs, doz. . . . .	11.00

Balais automatiques:—

Champion Jap . . . . . Doz.	45.00
Grand Rapid N-P. . . . .	55.00
Grand Rapid Jap . . . . .	50.00
Universal Jap . . . . .	48.00
Universal N-P. . . . .	53.00
Princes N-P. . . . .	57.00
Parlor Queen . . . . .	62.00
American Queen . . . . .	60.00
Standard Jap. . . . .	48.00

Balais aspirateurs:—

Superba . . . . . Doz.	120.00
Grand Rapids . . . . .	106.00
Household . . . . .	94.00

Bancs pour cuves:

Dowswell . . . . .	3.95
--------------------	------

Batteries (Piles):

Columbia:

12 ou moins . . . . .	50.00
12 à 50 . . . . .	46.95
50 à 125 . . . . .	44.95
125 ou plus . . . . .	40.95

F.o.b. Montréal.  
F.o.b. Toronto 39.00.

Reliable:

12 ou moins, le cent . . . . .	\$50.00
12 à 50 . . . . .	45.00
Caisse de 50 . . . . .	40.50
Baril de 125 . . . . .	37.50

F.o.b. Toronto

Frais de transport de Toronto à Montréal, \$1.95 par 100 batteries.

Bêches (voir pelles).

Barattes à beurre:

Favorite	0	1	2	3
ou Daisy	14.40	14.40	16.00	17.60
Ames	4.00	4.55	5.35	6.40

Borax en mottes . . . . . 11 1/2 lb.

Beaver board, 1,000 pds carrés 48.50  
F.o.b. Montréal.

Bocaux à confitures:

Wine Crown et Gem: la grosse

Petits . . . . .	\$13.50
Moyens . . . . .	15.00
Grands . . . . .	20.50

Mesure Impériale, genre Crown seulement:

Petits . . . . .	15.50
Moyens . . . . .	17.00
Grands . . . . .	22.50

Perfect — Carrés :

Petits . . . . .	15.50
Moyens . . . . .	17.00
Grands . . . . .	22.00

Termes : Net comptant 30 jours du 1er juin.

Boulons :

à bandage . . . . .	50%
à poêle . . . . .	62 1/2%
d'évier . . . . .	62 1/2%
d'élevateur . . . . .	10%
de charrue . . . . .	25%
à lisse . . . . .	10%
de marchepieds . . . . .	10%
de palonnier . . . . .	10%
à timon . . . . .	10%
à voiture 3/8" diam. et plus petits, 6" et plus courts . . . . .	25%
7/16" diam. et plus grands, 10"	

de mécanique, 3/8" diam. et plus petits, 4" et plus courts . . 40%  
les autres grandeurs . . . 15%

Bouteilles Thermos:

No 6 . . . . . la pièce	\$4.75
No 6 Q. . . . .	6.50
No. 11 . . . . .	2.50
No 11 Q. . . . .	4.25
No 14 1/2 . . . . .	2.50
No 14 . . . . .	3.00
No 14 Q. . . . .	4.75
No 15 1/2 . . . . .	3.75
No 15 . . . . .	4.25
No 15 Q . . . . .	6.00
No 61 Q . . . . .	1.50
No 61 Q.C. . . . .	2.75
No 54 . . . . .	8.50
No 556 . . . . .	11.00
No 168 1/2 . . . . .	6.75
No 400 . . . . .	4.50
No 396 . . . . .	4.50

Les gobelets sont cotés :

No 83 . . . . .	\$1.75
No 79 . . . . .	2.75
No 80 . . . . .	3.75

Les prix ci-dessus sont les prix de liste et l'escompte est de 25% et 10%.

Broquettes :

67 1/2, 15% de la liste du 30 janvier 1920,

Broquettes et accessoires de cordonnier net liste, du 4 mars 1921.

Câble:

de manille, pur . . . . .	24 1/2 base
de manille, British . . . . .	20 base
de chanvre . . . . .	18 base

Extras net pour câble, par 100 lbs.:

5/8. 50; 7/16. 1/2. 9/16. 1.00; 3/8. 1.50; 1/4. 5/16. 2.00; 3/16. 2.50.

de coton. 1/4. 37 lbs.  
3/16, 38 lbs.

Cire à plancher:

Johnston, 66 2/3 la livre.
Old English, 66 2/3 la livre.
Imperial, 0.40 la livre.

Chaînes de charge:

soudée à l'électricité. 1/8. 22.30; 3/8. 18.50; 1/4. 17.25; 5/16. 14.90; 3/8. 12.90; 7/16. 12.50; 1/2. 12.20; 5/8. 11.75; 3/4. 11.25 les 100 lbs.
soudée à chaud. 3/8. 15.20; 7/16. 13.15; 1/2. 12.75; 5/8. 12.00 les 100 lbs.

à chiens . . . . . liste plus 10%

à lions . . . . . liste plus 10%

à vaches . . . . . liste plus 40%

Chaînettes:

en acier . . . . .	liste plus 60%
en laiton . . . . .	liste plus 40%

Chaudrons en fonte:

12, 2.25; 13, 2.50; 14, 2.85; 15, 3.40;
8, 1.40; 9, 1.60; 10, 1.85; 11, 2.00;
16, 4.05.

Charnières en acier :

No. 800 . . . . .	liste plus 5
— 802 . . . . .	liste net.
— 804 . . . . .	liste moins 10%
— 810 . . . . .	liste plus 25%
— 914 . . . . .	liste plus 25%
— 838 . . . . .	liste moins 5%
— 840 . . . . .	liste net
— 842 . . . . .	liste plus 12 1/2
— 844 . . . . .	liste plus 12 1/2
A ressort, . . . . .	2.50 de r. pra.

Clés (outils):

A écrou Coes . . . . .	Net
à écrou, régulières . . . . .	12 1/2%
machiniste . . . . .	5%
à tubes Stillson . . . . .	50%
Trimo . . . . .	35%

Clous en broche, Base . . . . . 4.55

(Liste des extras à ajouter à la base des clous.)

	Ordinaires	à moule	à finir	à boîte	à plancher	à river	à couverture
1	1.50	1.75	2.00	1.75	1.75	1.20	
1 1/2	80	1.05	1.30	1.05	1.15	80	
1 3/4	75	1.00	1.25	1.00	1.15	75	
2	60	85	1.10	85	85	1.05	65
2 1/4	55	80	1.05	80	80	1.05	
2 1/2	30	55	80	55	55	90	
2 3/4	30	55	80	55	55	90	
3	20	45	70	45	45	85	
3 1/4	15	40	65		40		
3 1/2	10	35	60	35	35		
4	05	30	55	30	30		
4 1/2	05			30			
5, 5 1/2, 6, Base						25	

Clous à couverture américains, 10.00

Clous en broche galvanisée à couverture:

1x2, \$8.90; 1 1/8x12, \$9.80; 1 1/4x11, \$8.60; 1 1/2x11, \$8.45; 2x10, \$8.40; 2 1/2 et plus long, \$8.40.

Coupés, Base . . . . . 5.10

Colle:

liquide Lepage . . . . .	33 1/3%
en plaque, blanche . . . . .	37 1/2 lb.
— française . . . . .	40 —
— commune . . . . .	20 —

en poudre, Stick Fast, 1 lb., 2.00  
la douz.; 2 lbs., 3.85 la douz.;  
baril 250 lbs., 14.00 les 100 lbs.

Cordes:

à linge.

en chanvre, 30 pieds, 1.00; 50 pieds, 1.60 doz.

en manille, 50 pieds, 4.00 doz.

en coton, 30 pieds, 2.00; 40 pieds, 2.50; 48 pieds, 3.00; 60 pieds, 3.75.

métalliques, 50 pieds, 7.00 les 1,000 pieds; 100 pieds, 6.00 les 1,000 pieds.

à châssis . . . . . 6, 0.52 la lb.  
7, 0.51 la lb.  
8 et plus gros, 0.50 la lb.

à Heuse:

500 pds . . . . .	17 1/4
550 pds . . . . .	18 3/4
600 pds . . . . .	20 1/4
650 pds . . . . .	21 1/4

Crampons:

à clôture polis, 5.25 les 100 pds.  
— galvanisés, 6.25 les 100 lbs.

à grillages, polis,  
boîte de 10 lbs., 9.15 les 100 lbs.

à grillage, galvanisés,  
boîte de 10 lbs., 10.05 les 100 lbs.

Cuves:

0	1	3	3
en bois, doz. 24.00	21.00	19.00	16.00
en fibre, doz. 26.75	22.90	19.00	16.30
en tôle galvanisée, doz. 14.80	19.84	22.95	24.64

Escabeaux:

Ordinaires . . . . .	30c le pied
Ontario . . . . .	40c —
Faultless . . . . .	48c —

Ecrrou :

ordinaire carré, liste plus \$1.25 les 100 lbs.
à six pans, liste plus \$1.75 les 100 lbs.
taraudé carré, liste plus 1.75 les 100 lbs.
à six pans, liste plus 2.25 les 100 lbs.

Epingles à linge:

ordinaires, 2.00 la bte de 5 grosses.
à ressort, 1.00 la grosse.

Essoreuses:

Warranty 11" . . . . . Doz. 115.00
Security 11" . . . . . — 105.00
Bicycle . . . . . — 105.00
Eze . . . . . — 102.00
Eureka . . . . . — 64.00
New Eureka . . . . . — 87.00
Royal Canadian . . . . . — 94.00
Rapid . . . . . — 92.00

Escompte 25%.

Etope goudronnée, 10.00 les 100 lbs.

Etrilles . . . . . 25%

Fer et acier:

ordinaire . . . . . Base 3.70
acier à lisse . . . . . — 3.70
acier à bandage . . . . . — 3.95
acier à ressort . . . . . — 6.80
acier à pince . . . . . — 4.70

Fers à cheval:

0-1 2 et plus
en fer léger . . . . . 8.50 8.25
— moyen . . . . . 8.50 8.25
en acier x4 . . . . . 6.95 8.70
à neige . . . . . 6.75 8.50

Ficelle

de coton, 3 plis:
en boules . . . . . 43 la livre
en cônes . . . . . 41 —

Fil en broche barbelé:

80 perches au rouleau.
2x5 76 lbs 4.60 le rouleau
4x6 85 lbs 4.90 le rouleau
4x4 93 lbs 5.40 le rouleau
à foin . . . . . 13, 5.30 les 100 lbs.
14, 5.40 les 100 lbs.
15, 5.55 les 100 lbs.
d'acier, Base . . . . . 5.00 les 100 lbs.

Fil en broche galvanisée:

3 à 8 . . . . . 6.55
9 . . . . . 5.70
10 . . . . . 6.70
11 . . . . . 6.80
12 . . . . . 5.85
13 . . . . . 5.95
14 . . . . . 7.25
15 . . . . . 7.90
16 . . . . . 8.00

Fonds de chaise en bois:

12 13 14 15 16 18 pouces,
\$1.60, 1.70, 1.85, 2.10, 2.35, 3.15 douz.

Globes :

à fanaux . . . . . 1.80 doz.
pour lampes,
0 caisse de 6 doz., 9.00 caisse
1 caisse de 8 doz., 12.00 caisse
2 caisses de 6 doz., 9.90 caisse

Goupilles (Cotter pins) . . 82 1/2 20%

Grillage mécanique:

Rouleau de 50 verges.
Mailles de 2" de diam. Mailles de 1" de diam.
Broche No. 19 Broche No 90.
12 1.80 le roul. 4.00 le roul
18 2.65 — 5.50 —
24 3.40 — 7.00 —
30 4.00 — 8.50 —
36 4.75 — 10.00 —
42 5.50 — 11.50 —
48 6.30 — 13.00 —
60 7.70 — 17.00 —
72 9.20 — 20.00 —
84 10.50 — — —
96 12.00 — — —
Liste plus 10% Liste plus 10%

Haches:

canadiennes . . . . . 18.00 doz.
canadiennes emmanchées 21.50 —
de garçons . . . . . 14.50 —
de ménages, emmanchées 21.00 —
de bûcherons . . . . . 18.50 à 20.00 —
à double taillant. . . . . 24.50 —

Hache-viande :

1 2 3
Universal 3.00 3.50 4.85 chaque
15 25 30
Jewel 1.95 2.05 3.25 —
5 6 7
Model 2.00 2.15 3.25 —
5 10 12 22
Bolinder 3.30 5.00 7.50 11.50 —

Lampes Coleman:

chaque
No 329 . . . . . 8.75
— 327 . . . . . 7.50
— 321 . . . . . 18.00
— 307 . . . . . 9.75

Limes et Râpes:

Limes Globe . . . . . 50/10%
— Kearney Foot . . . . . 50/10%
— Arcade . . . . . 50/10%
— Diston . . . . . 40/10%
— Black Diamond . . . . . 32 1/2%
Râpes Kearney Foot . . . . . 72 1/2%
— Heller Bros. . . . . 62 1/2%

Machines à laver :

Liste de prix
Jubilee . . . . . 12.50
Dowswell . . . . . 12.75
Snow Ball . . . . . 19.50
Noiseless . . . . . 17.50
Magnet . . . . . 22.75
New Century A . . . . . 19.75
New Century B . . . . . 21.75
Patriot . . . . . 20.00
Champion . . . . . 22.75
Connor Improved . . . . . 12.50
Beaver Power . . . . . 28.50
Beaver . . . . . 27.50
Canada First . . . . . 20.00
Puritan . . . . . 19.50
Home . . . . . 20.00
Whirpool . . . . . 22.00
à l'eau:
Edeal . . . . . 28.00
Connor Low Pressure . . . . . 29.00
Velox . . . . . 30.00

electriques :

Seaform . . . . . 105.00
New Century . . . . . 160.00
Escompte 25%.

Munitions:

Cartouches à percussion Liste de prix
annulaire à
Poudre Poudre
noire sans
fumée fumée
22 B.B. Caps . . . . . 7.00 M

22 C.B. Caps . . . . . 8.90 —
22 courtes à blanc pour
théâtre . . . . . 6.00
22 courtes . . . . . 10.00 10.70 —
22 longues . . . . . 15.00 15.00 —
22 longues à plomb . . . . . 22.00 —
22 longues "Rifle" . . . . . 14.00 17.50 —
22 Extra longues . . . . . 21.00 —
25 courtes . . . . . 23.50 —
25 longues . . . . . 33.00 —
32 courtes à blanc pour
théâtre . . . . . 11.00
32 courtes . . . . . 23.50 —
32 longues . . . . . 27.00 —
32 longues à plomb . . . . . 44.00 —
38 courtes . . . . . 87.50 —
38 longues . . . . . 42.00 —

Cartouches à percussion centrale

25 Colt automatiques . . . . . 55.00 —
25/20 . . . . . 56.00 70.00 —
32 S. & W. . . . . 26.50 42.00 —
32 Colt courtes auto-
matiques . . . . . 35.50 —
32 Colt longues automa-
tiques . . . . . 42.00 —
32 S. & W. à blanc pour
théâtre . . . . . 23.00
32 Colt automatiques . . . . . 65.00 —
32/20 . . . . . 56.00 70.00 —
38 S. & W. . . . . 47.00 64.50 —
38 S. & W. à blanc pour
théâtre . . . . . 28.00 —
38 S. & W. à plomb . . . . . 43.50 —
38 courtes Colt . . . . . 47.00 —
38 longues Colt . . . . . 51.00 —
38 Colt automatiques . . . . . 91.00 —
38/40 . . . . . 66.50 84.00 —
44 Webley . . . . . 58.00 —
44/40 . . . . . 66.50 84.00 —
44/40 à plomb . . . . . 60.00 —
44 IxL à plomb . . . . . 63.00 —
455 Colt . . . . . 84.00 —
25/35 . . . . . 125.50 —
30 U. S. Army . . . . . 100.00 —
30/30 . . . . . 144.50 —
303 Savage . . . . . 144.50 —
303 British . . . . . 190.00 —
32 Spéciales . . . . . 144.50 —
32/40 . . . . . 102.50 121.50 —
351 . . . . . 121.50 —
38/55 . . . . . 125.50 152.00 —
43 Mauser . . . . . 133.00 —
43 Mauser à plomb . . . . . 140.50 —
45/60 . . . . . 125.50 —
45 Martini Henry . . . . . 159.50 —
57 Snider . . . . . 152.00 —
57 Snider à plomb . . . . . 152.00 —
Escompte 30, 20%.

Munition "Dominion":

Cartouches "Crown":
Chargées à poudre noire:
20 16 13 10
1 à 10 72.50 77.00 78.50 90.50 —
BB à SSG 78.50 83.00 84.50 96.50 —
Balles 87.50 89.00 90.50 102.50 —

"Sovereign" ou "Regal":

Chargées, à poudre sans fumée:
20 16 13 10
1 à SSG 85.00 85.00 96.00 107.00 —
Balles 92.00 92.50 100.00 114.50 —
Escompte 30, 20%.

Canuck,

chargées à poudre sans fumée:
20 16 13
1 à SSC . . . . . 97.50 98.50 104.50
Balles . . . . . 96.00 100.00 108.50
90.20%.

Plomb de chasse :  
 AA et plus petit . . . 14.50 par 100 lbs.  
 AAA à SSG, extra net, .80 par 100 lbs.  
 28 balles, Extra net, 1.20 par 100 lbs.  
 Plomb durci extra net,  
 1.50 par 100 lbs.  
 Moins que 25 lbs., extra net,  
 .50 par 100 lbs.

Meules en grès:  
 1½-1¾ pces d'épaisseur, 4.75 100 lbs.  
 2-2¼ pces d'épais., 20 à 40 lbs., 4.25  
 100 lbs.  
 2-2¾ pces d'épais., 40 à 100 lbs., 4.00  
 100 lbs.

Mèches  
 à bois Spécial . . . . . 15%  
 Gilmour . . . . . net liste  
 Erwin . . . . . liste plus 25%  
 Mephisto . . . . . liste plus 20%  
 à drillés à queue cylindrique droite,  
 30% et 10%.  
 — à queue cylindrique, ½"  
 diam. 30% et 10%.  
 — à queue carrée pour le fer.  
 40% et 5%.  
 — à queue carrée pour le bois,  
 40% et 5%.

Nettoie-Meuble:  
 O-Cedar, 4 oz., 2.40; 12 oz., 4.80; ptes,  
 12.00; ½ gal., 20.00; 1 gal., 28.00.  
 Liquide Veneer, 4 oz., 2.40; 12 oz.,  
 4.80; 32 oz., 10.00; 64 oz., 16.20;  
 128 oz., 28.00.

Outils de ferme:  
 Grattes, rateaux : . . . . . 50 10%

Papier d'emballage :  
 1 Manille . . . . . 11.00 100 lbs  
 B — . . . . . 9.00 100 lbs  
 Fibre . . . . . 10.50 100 lbs  
 Kraft . . . . . 13.00 100 lbs

Pelles :  
 à terre et à rigolle, carrées ou rondes.  
 Black Cat . . . . . doz. 15.60  
 Fox . . . . . — 16.25  
 Olds . . . . . — 16.25  
 Bulldog . . . . . — 18.85  
 Jones . . . . . — 18.85  
 à sable, Black Cat:  
 2 3 4 5 6 8  
 15.60 15.95 16.30 16.65 17.00 17.70  
 à mouleur Bull Dog polles  
 doz. . . . . 19.85

Pics :  
 5/6 6/7 7/8 lbs.  
 à terre . . . 11.50 12.50 13.50 doz.  
 à roc . . . 11.50 12.50 13.50 doz.

Pièges à glibier:  
 (Fabrication Oneida Community.)  
 Victor:  
 0 1 1½ 2 3 4  
 2.25 2.65 4.00 5.50 9.00 11.25  
 Jump:  
 3.00 3.50 5.25 8.40 11.35 13.20  
 H.N.  
 4.25 5.00 7.60 10.60 14.15 16.65  
 New House:  
 7.50 11.35 16.75 22.35 26.35

Pinces leviers . . . . . 10.50 100 lbs.  
 Fiton vis et crochets en broche. 82¼%  
 Planches à laver:  
 Household . . . . . 5.85  
 Waverly . . . . . 5.85

Two in One . . . . . 5.85  
 Three in One . . . . . 5.85  
 Twin Beaver . . . . . 6.55  
 Surprise . . . . . 4.75  
 Competitor Globe . . . . . 5.50  
 Enameled Queen . . . . . 9.50  
 Supreme Zinc . . . . . 5.85  
 Vitre . . . . . 8.75  
 Heavy Zinc Globe . . . . . 6.60

Pointes à vitre, la livre . . . 0.22

Rivets :  
 de ferblantier . . . . . 37½%  
 à voiture . . . . . 37½%  
 en laiton . . . . . 27½%

Rondelles:  
 en laiton . . . . . liste plus 10%  
 en fer . . . . . liste moins 50%

Réservoirs à eau chaude:  
 30 gallons, ordinaires . . . 13.00  
 30 gallons, extra forts . . . 16.50

Fondeuses Liste  
 pour chevaux Stewart de prix  
 No 1 . . . . . 14.00  
 No 2 . . . . . 18.00  
 pour moutons:  
 No 8 . . . . . 18.00  
 No 9 . . . . . 22.00  
 Moins 25%.

Toile moustiquaire:  
 100 pieds carrés . . . . . 3.50

Toitures en rouleaux:  
 Bardeaux multiples "Everlastic"  
 (Quatre dans un) le carré . \$6.50  
 Bardeaux simples "Everlastic"  
 8"x12¾", le carré . . . . . \$7.65

(En rouleaux de 36 pouces de large,  
 contenant 108 pieds carrés. Chaque  
 rouleau contient les clous, le ci-  
 ment et le mode d'emploi à l'ex-  
 ception de la toiture goudronnée).

Everlastic, 1 pli . . . . . \$2.10  
 Everlastic, 2 plis . . . . . 2.50  
 Everlastic, 3 plis . . . . . 2.95  
 Panamoid, 1 pli . . . . . 1.90  
 Panamoid, 2 plis . . . . . 2.30  
 Panamoid, 3 plis . . . . . 2.75

Surface de Mica:  
 Mica Lastic:  
 1 pli, le rouleau . . . . . 2.25  
 2 plis, le rouleau . . . . . 2.65  
 3 plis, le rouleau . . . . . 3.10

Toiture Amazon extra lourde . 4.75  
 Everlastic, (surface ardoise)  
 rouge ou vert. . . . . 3.50  
 Toiture goudronnée "Red Star"  
 2 plis . . . . . 2.13  
 Toiture goudronnée "Red Star"  
 3 plis . . . . . 2.55

Neponset Paroid.  
 (Surface grise unie).  
 Neponset Paroid . . . . . 3.20  
 " " épais . . . . . 3.50  
 " " extra épais . . . . . 4.40  
 " " enduit d'un seul côté . . . . . 2.55  
 (Surface ardoise).  
 Rouge ou vert (108" x 36") . . . 4.00  
 Rouge ou vert (116" x 18") . . . 4.50

Marque Canadienne.  
 (feuille caoutchouc gris).  
 1 pli . . . . . 2.40  
 2 plis . . . . . 2.75

3 plis (rouleaux de 108 pieds  
 carrés seulement) . . . . . 3.10  
 Santite (surface sablée).  
 1 pli . . . . . 2.90  
 2 plis . . . . . 3.55  
 3 plis (rouleaux de 108 pieds  
 carrés seulement) . . . . . 2.90

Papiers pour construction:

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

Feutre asphalté Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés . . . . . 2.50  
 15 lbs 400 pieds carrés . . . . . 3.75  
 25 lbs 200 pieds carrés . . . . . 3.18

Peintures:

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

Ciment Neponset:

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

Composé asphalté:

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

Papiers:

Papier à lambris blanc,  
 Marque Imperial, les 100 lbs . \$7.75  
 Papier à lambris gris,  
 Marque Imperial, les 100 lbs . \$5.75

Rouleau de 400 pieds

Fibre sèche, No 1, Anchor. . \$1.45  
 Fibre sèche, No 2, Anchor. . 0.95  
 Fibre goudronnée, No 1,  
 Anchor. . . . . 1.55  
 Fibre goudronnée, No 2,  
 Anchor. . . . . 1.25  
 Fibre surprise. . . . . 1.05  
 Fibre "Stag". . . . . 1.05  
 Feutre goudronné.  
 7, 10 et 16 onces, le quintal. 5.35  
 Feutre goudronné. Spécifica-  
 tion Barrett. le rouleau . . . 3.55  
 Feutre à tapis. 16, 20 et 24  
 Onces, le quintal. . . . . 6.50  
 Feuilles "pailles" goudronnées  
 pesantes, le quintal. . . . . 4.76  
 Feuilles "paille" sèches pesan-  
 tes, le quintal . . . . . 4.55  
 Fibre d'épINETTE, 36" et 72", le  
 quintal . . . . . 3.75

Produits pour toitures :

Enduit liquide "Everlastic"  
 pour toiture en barils le gal-  
 lon. . . . . 0.70  
 Par lots de 5 et 10 gallons. . . 0.85  
 Boîtes d'un gallon, la douz. . . 10.50  
 Coaltar (raffiné), le baril . . . 10.25  
 Coaltar (brut), le baril. . . . . 9.00  
 F.o.b. Toronto et Montréal.

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Plastique  
 Barils d'environ 600 lbs, la  
 livre . . . . . 0.08½  
 ½ baril d'environ 300 lbs, la  
 livre . . . . . 0.09

Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, (12 à la caisse)	9.50
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50

**Ciment à raccommodage "Elastigum" Liquide**

Barils d'environ 40 gallons, le gallon	0.85
½ barils d'environ 25 gallons, le gallon	0.90
Bidons de 5 gallons, le gallon	1.00
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	12.00

**Ciment liquide "Everlastic" pour toiture**

Barils d'environ 40 gallons, le gallon	0.70
½ barils d'environ 25 gallons, le gallon	0.75
Bidons de 5 gallons, le gallon	0.85
Bidons d'un gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	10.50
Boîtes d'une chopine (2 douz. à la caisse) la caisse	3.00

**Huile à mouches "Creonoid"**

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.80
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	18.00
Réceptacles de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse	7.00
Réceptacles de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	9.00

**Peinture élastique "Everjet":**

Baril d'environ 40 gallons, le gallon	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon	0.95
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse	12.00
Coaltar (raffiné) le baril	10.25
Coaltar (brut) le baril	9.00

**Tôles galvanisées:**

Apollo	10½	9.50	100 lbs.
	28	9.25	—
	26	9.00	—
	24	8.75	—
Fleur de dis	28	10.00	—
	26	9.75	—

**Tire-Fond (coach screw) . . . . 35%**

**Tuyau en fer:**

	Noir	Galvanisé	
1/8	6.50	8.50	100 pieds
3/8	4.89	6.99	—
1/2	4.89	6.99	—
3/4	6.50	8.03	—
1	7.99	10.06	—
1 1/4	11.25	14.82	—
1 1/2	15.99	20.13	—
2	19.11	24.06	—
2 1/2	25.12	32.38	—
3	40.66	51.19	—
3 1/2	53.17	66.54	—
4	67.62	84.18	—
4	81.12	59.79	—

Tuyau de plomb: jusqu'à 2 pces	10%
100 lbs	12.50
2 pces à 8 pces	13.50

3 pces	—	14.50	
de renvoi, 1¼ à 2	—	18.50	
en longueur, 2 à 4	—	18.50	
Vadrouilles :			
	1	8	15
O-Cedar	16.00	16.00	10.00 doz.
Liquide Veneer:			
Senior	—	—	20.00 doz.
Junior	—	—	14.00 doz.

**Verre à vitre :**

	Simple	Double
25 pces	5.28	7.87
26 à 40	6.71	10.03
41 à 50	7.67	11.04
51 à 60	8.16	11.52
61 à 70	—	11.99
71 à 80	—	12.96
81 à 85	—	16.31
86 à 90	—	17.52
91 à 94	—	17.85

**Vert de Paris:**

	la livre
Cartons de ½ livre	0.52
— 1 livre	0.50
— ½ livre	0.54
Boîtes ferblanc, 1 livre	0.52
— — 25 livres	0.48
— — 50 livres	0.46
— — 250 livres	0.44½
Barils de 600 livres	0.44

**Vis à bois :**

en fer, tête plate	72½%
tête ronde	70%
en laiton, tête plate	60%
tête ronde	57½%

**Zinc:**

En feuilles, No 9, 100 lbs.	15.00
-----------------------------	-------

**PEINTURE**

Mercredi, 20 avril 1921.

On signale cette semaine une nouvelle réduction de l'huile de lin. La térébenthine reste sans changement et on constate un meilleur sentiment dans cette ligne. Le blanc de plomb à l'huile et le mastic se maintiennent et accusent une augmentation dans la demande, plus spécialement pour le blanc de plomb. Le shellac reste au cours précédent; le prix varie suivant les endroits. Le verre à vitre continue à fluctuer, la seule amélioration étant une tendance légèrement plus ferme sur le marché belge. Les peintures et spécialités s'écoulent bien maintenant et comme le déclare un manufacturier, "cela rappelle l'ancien temps".

**NOUVELLE BAISSÉ DE L'HUILE DE LIN**

Huile de lin — Une nouvelle baisse a été signalée cette semaine pour l'huile de lin qui atteint 78-80 cents pour les lots d'un baril avec cours proportionné pour plus grandes quantités. On pourrait se demander: "Quand cela s'arrêtera-t-il?" On ne peut faire aucune prévision tant que les fluctuations du marché de la graine n'auront pas cessé. La demande continue à s'améliorer mais la situation du marché n'est certes pas encourageante pour le commerçant.

**Nous cotons:—**

Huile Brute	Gallon Imp.
1 à 2 barils	0.77 0.79
3 à 4 barils	—

**Huile bouillie:**

1 à 2 barils	0.78 0.80
3 à 4 barils	—

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

**LEGERE BAISSÉ DE LA TEREBENTHINE**

Térébenthine — Le térébenthine a baissé quelque peu, mais semble vouloir rester à ce point et montrer maintenant un peu plus de fermeté. La demande locale accuse une augmentation graduelle et on a eu l'impression pendant la période de baisse de la térébenthine que l'augmentation du volume d'affaires serait le seul facteur possible pour stabiliser les prix.

**Nous cotons:—**

Térébenthine	Gallon Imp.
Par baril simple	0.82 0.84
Par petits lots	0.84 0.86

**Emballage en sus.**

**LE BLANC DE PLOMB RESTE FERME**

Blanc de plomb—Le blanc de plomb reste ferme au cours coté dernièrement qui comportait une diminution de \$2.00 par tonne, et semble devoir rester quelque temps à ce niveau.

**BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)**

	De	Moins
	1 à 5	d'une
	tonnes	tonne
Gliddens	14.50	14.85
Anchor, pur	14.50	14.85
Crown Diamond	14.50	14.85
Crown, pur	14.50	14.85
O.P.W. Dec. pur	14.50	14.85
Eléphant, véritable	14.50	14.85
Red Seal	14.50	14.85
Decorators, pur	14.50	14.85
O.P.W. anglais	14.50	14.85
Green Seal	14.50	14.85
Moore, pur	14.50	14.85
Ramsay, pur	14.50	14.85
Maple Leaf	—	14.95
Produits de "The Steel Co. of Canada, Ltd".		
Tiger, pur	14.50	14.85
Decorators, spécial	—	12.00
Maple Leaf, spécial	—	10.00
F.o.b. Montréal 2% 15 jours.		

**Blanc de zinc:**

Pur à l'huile	31.00	100 lbs.
---------------	-------	----------

**LE MASTIC EST STABLE**

Mastic — Le mastic est stable et se maintient.

En barils	\$5.60
Par 100 livres	6.60
Par 25 livres	6.85
Par 12½ livres	7.10

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

Mastic de vitriers \$1.00 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60. f.o.b. Montréal.

Peintures à l'huile :

Prix en bidon d'un gallon.	Couleurs régulières			
	Blanches	Vertes	Rouges	
Martin-Senour 100% pure . . . . .	4.10	4.45	4.60	4.75
C.P. Canada Paint . . . . .	4.10	4.45	4.55	4.50
B.H. Brandram-Henderson . . . . .	4.10	4.45	4.50	4.75
Sherwin-Williams . . . . .	4.10	4.45	4.55	
Ramsays Unicorn ou Bull Dog . . . . .	3.95	4.30	4.35	4.60
Crown Diamond McArthur-Erwin . . . . .	3.85	4.20	4.20	4.40
Canada Ottawa Paint Works . . . . .	4.10	4.45	4.45	4.70
Handy Home Glidden . . . . .	3.40	3.80	3.80	3.80
Hills . . . . .	3.35	3.60	3.85	3.85
Elephant . . . . .	3.85	4.35	4.15	4.30
Family Sherwin-William . . . . .	3.40	3.65	3.55	3.70
Maple Leaf . . . . .	4.10	4.45		

Peintures mates pour murs :

	Prix en bidon d'un gallon	
	Couleurs régulières	Blanches
Newtone, Martin-Senour . . . . .	3.75	3.85
Sanitone, Canada Paint . . . . .	3.75	3.85
Flat Tone, Sherwin-William . . . . .	3.75	3.85
Dull Tone, Ramsay & Son . . . . .	3.75	3.85
Flatt Wall, Glidden . . . . .	3.75	3.85
C.D. Tone, McArthur-Erwin . . . . .	3.75	3.85
Flat Wall, Ottawa Paint Works . . . . .	3.75	3.85
Rresconette, Brandram-Henderson . . . . .	3.75	3.85

Peintures à plancher :

*Prix en bidon d'un gallon.*

Senour, Martin-Senour . . . . .	4.10
S.W.P. Sherwin-William . . . . .	4.10
C.P., Canada Paint . . . . .	4.10
Glidden . . . . .	3.70
O.P.W., Ottawa Paint Work . . . . .	3.95
B.H., Brandram Henderson . . . . .	4.10
C.D. Crown Diamond, McArthur-Erwin . . . . .	3.70
Maple Leaf . . . . .	3.95

Peintures à vestibules :

*Prix en bidon d'un gallon*

Martin-Senour . . . . .	4.10
S.W.P., Sherwin-William . . . . .	3.95
B.H. Brandram-Henderson . . . . .	3.95
O.P.W. Ottawa Paint Work . . . . .	3.95
Glidden . . . . .	4.30
C.D., McArthur-Erwin . . . . .	3.80
Ramsay . . . . .	4.20

Peintures émaillées (blanches) :

*Prix en bidon d'un gallon*

Vitralite, Pratt-Lambert . . . . .	8.78
Superior White, Glidden . . . . .	8.40
Martin, Martin-Senour . . . . .	7.00
Albagloss, Canada Paint . . . . .	6.30
Japalac, Glidden . . . . .	5.10
Agate, Ramsays . . . . .	6.00
Sunshine . . . . .	7.00
Invincible, Ramsays . . . . .	7.50
Old Duch, S.W.P. . . . .	6.27
C.D. Masters Painters . . . . .	7.00
Jasperlac . . . . .	5.00
B.H. English . . . . .	8.00
Duralite . . . . .	8.00

Dissolvant de peintures et de vernis :

*Prix en bidon d'un gallon*

Glidden . . . . .	8.60
Taxite . . . . .	8.60
Cumoff . . . . .	8.60

Chalco . . . . .	3.60
Varn-Off . . . . .	3.25
Expedite . . . . .	4.05
B.H. Varnisher . . . . .	3.60
Jelly tone . . . . .	7.80 7.80
Frescota . . . . .	7.80 8.40

Peintures à l'eau :

*Prix en paquets de 5 lbs.*

	Blanches	Couleurs
Alabastine . . . . .	9.60	9.60 100 lbs.
Decotint . . . . .	9.50	9.50
Universal . . . . .	8.50	9.50
Ramsays Perfecto . . . . .	8.50	9.50
C.D. Wall . . . . .		

Teintures aux vernis :

	¼ ch.	½ ch.	1 ch.	1 pte
Wood Lac . . . . .	.18	.33	.60	1.11
C.D. Var-Tain . . . . .	.18	.30	.50	....
Jap-a-Lac				
Glidden . . . . .	.18	.33	.60	1.11
Agate . . . . .	.18	.33	.57	1.08
Jasperlac . . . . .	.18	.28	.48	.90
Sun . . . . .	.18	.30	.54	.95
Chinalac . . . . .	.21	.30	.54	.99
Sher-Wil Lac . . . . .	.18	.30	.54	.99

Vernis :

*Prix en bidon d'un gallon*

61 Pratt-Lambert . . . . .	5.81
38 Pratt-Lambert . . . . .	5.81
110 Pratt-Lambert . . . . .	4.90
Spar Finishing, Pratt-Lambert . . . . .	7.58
Floorette Glidden . . . . .	4.56
Wearette Glidden . . . . .	4.56
Japspar Glidden . . . . .	6.00
Japalac Glidden . . . . .	4.05
Marble-Itte Martin-Senour . . . . .	4.87
Jasperite . . . . .	3.75
Wood-Var Martin-Senour . . . . .	4.87
Durablespar Martin-Senour . . . . .	5.78
Sun, Canada Paint . . . . .	4.30

Sun Floor, Canada Paint . . . . .	4.40
Agate Floor Ramsays . . . . .	3.95
400 Haroil Ramsays . . . . .	8.25
7-20 Ramsays . . . . .	3.00
C.D. Big 4 Intérieur . . . . .	4.50
C.D. Big 4 Extérieur . . . . .	5.00
C.D. Big 4 Planchers . . . . .	4.40
B.H. Everlastic . . . . .	4.80
B.H. Marinespar . . . . .	6.03

Couleurs à l'huile pure :

*Prix en bidon de 5 litres.*

Vert chrome . . . . .	.30 la livre
Vert, No-Fade . . . . .	.28½ —
Vert Imperial . . . . .	.39 —
Vert bouteille . . . . .	.39 —
Jaune chrome . . . . .	.70 —
Jaune ocre . . . . .	.26 —
Jaune ocre dorée . . . . .	.35 —
Rouge vénitien . . . . .	.37 —
Rouge indien . . . . .	.36 —
Rouge vermillon Am. . . . .	.80 —
Rouge vin . . . . .	.50 —
Bleu prussien . . . . .	1.50 —
Bleu chinois . . . . .	1.20 —
Bleu marin . . . . .	.70 —
Bleu azur . . . . .	.55 —
Noir ivoire . . . . .	.44 —
Brun terre d'ombre . . . . .	.36 —
Brun terre de Sienne . . . . .	.36 —
Brun "Van Dyke" . . . . .	.45 —

Blanc de céruse :

moulu . . . . .	2.75 le 100 livres
en motte . . . . .	2.50 le 100 livres

Gomme Laque:—

Pure Orange . . . . .	4.00
Blanche . . . . .	5.00

CE N'EST QU'UN CROCHET  
A PULPE



Mais c'est le petit outil dont la vente est la meilleure que vous ayez jamais vue. Ne pèse que 21 onces. Forgé d'une seule pièce en acier au creuset. Manche en bois dur et exactement de la forme qui convient.

Si vous vendez des accessoires pour les hommes qui s'occupent de la pulpe, pensez-y.

SE DETAILLE A \$1.25.

**Canadian-Warren Axe &  
Tool Co.**

ST. CATHARINES, ONT.

## Rayonnage en acier---Une économie permanente

**P**ARTOUT où les rayons sont nécessaires pour l'étalage ou l'emmagasinage du stock, le rayonnage en acier "Office Specialty" est le seul choix possible de l'homme d'affaires prévoyant. Il ne plie pas sous de lourdes charges; il résiste tout le temps, il est à l'épreuve du feu; il se nettoye facilement et il paraît propre. Les articles périssables se conservent plus longtemps et paraissent mieux sur des rayons en acier.

### LE RAYONNAGE EN ACIER "OFFICE SPECIALTY"

se déplace aisément, est aisément assemblé et aisément démonté. Comme tous les agencements "Office Specialty" il est standardisé et fait sur le système à sections. Achez le rayonnage suffisant pour vos besoins actuels avec l'assurance qu'à mesure que vos affaires augmenteront vous pourrez toujours obtenir et ajouter de nouveaux rayonnages en acier "Office Specialty" de même modèle et de la même qualité sans égale.

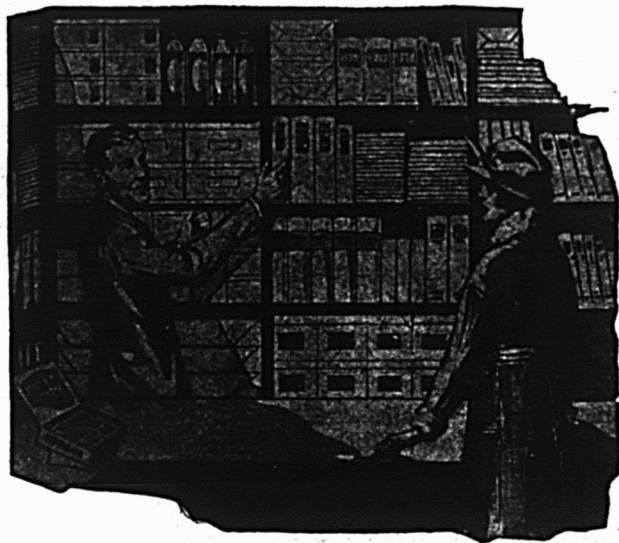
THE OFFICE SPECIALTY MFG CO., Limited  
Siège Social NEWMARKET Canada.

Magasins d'agencement de classement à

Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg  
Regina Edmonton Calgary Vancouver

**OFFICE SPECIALTY**  
**FILING SYSTEMS**

Nous garantissons la prompte livraison des rayonnages en acier et de tout autre agencement dont vous pouvez avoir besoin par les soins du plus proche de nos dix magasins de service. Une lettre, une carte postale ou un message téléphonique recevra une prompt attention.



Les marchandises exposées sur les rayons d'acier, propres, frais et spacieux "OFFICE SPECIALTY" se vendent bien vite d'elles-mêmes.



Grandeur réelle \$2.30 la douzaine.

C'est le produit original doux comme du miel.

VENTE ENORME

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

SMALLS LIMITED, MONTREAL.

## Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 22 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leur qualité attrayante, qu'ils se vendent plus rapidement et coûtent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleurs marchés jusqu'à la spécialité du plus beau choix. Bordures droites ou découpées dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La moitié de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

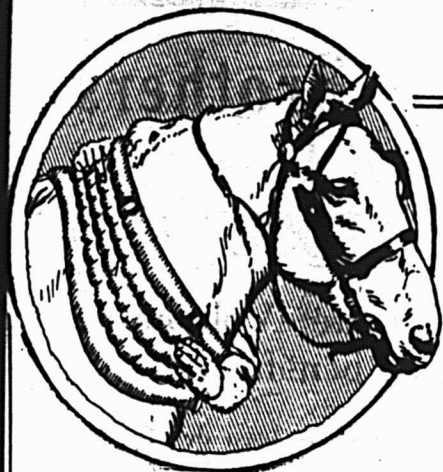
**STAUNTONS LIMITED**

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS  
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810  
Édifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.





## Pouvez-vous porter un faux col avec un bord en Scie ?

La plupart des hommes tempètent à l'extrême lorsque la buanderie leur renvoie leurs faux cols avec les bords en scie.

Pouvez-vous imaginer un cheval qui essaye de faire une journée d'ouvrage avec un collier tout aussi inconfortable, lorsque tout l'effort de la traction et de la charge se fait sur des points douloureux ?

## COLLIERS A BOURRURE TAPATCO

Les chevaux de valeur peuvent être protégés avec les bourrures TAPATCO, qui évitent toutes chances de meurtrissure, d'écorchure ou d'irritation.

Les détaillants qui mettent en stock des harnais et accessoires ne devraient pas perdre de vue le vaste champ qu'il y a pour les bourrures TAPATCO dans leur localité. Demandez à votre courtier.

**The American Pad & Textile Company**  
Chatham - Ontario

## Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1863 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

## Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.



Vitrines, showcases et garnitures de toutes sortes pour tous genres de commerce.

Livraison rapide.  
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

**Clément, Meunier & Cie,**

Manufacturiers

190 Boulevard Pie IX.  
MONTREAL.

Tél. Lasalle 2250.

J. CLEMENT, gérant.



# Les produits Berry Brothers sont Suprêmes!

— Suprêmes comme Pureté — Qualité — Volume de Ventes — Créations d'affaires et de bénéfices.

Poussez-vous la ligne Berry? Cela vous paie de bien des façons d'offrir:

LIQUID GRANITE.

EMAIL BLANC LUXEBERRY.

BERRYCRAFT.

VERNIS COULEUR POUR AUTO BERRY BROTHERS.

Mettez en stock maintenant. Ecrivez pour avoir prospectus descriptif et prix.

**BERRY BROTHERS**<sup>INC</sup>  
Les plus grands fabricants du monde de Vernis et Spécialités de peintures.

**Walkerville  
Ont.**

## Une brosse ou un Balai pour tous les usages

Vous trouverez dans notre ligne de brosses et de balais exactement ce que votre clientèle tient à avoir.

Lorsque vous vendez un Meilleur Balai ou une Meilleure Brosse SIMMS, vous faites une vente profitable — et vous démontrez à votre cliente que vous vendez CE QU'IL Y A DE MIEUX dans votre ligne, et qu'elle reçoit la pleine valeur de son argent quand elle achète à votre magasin.

Cette clientèle reviendra encore acheter chez vous. Chaque produit de Simms fait faire des ventes répétées.

Prenez en stock cette ligne de producteurs de ventes de SIMMS

Brosses,	Brosses à chaussures
Petits balais,	Brosses à poêles,
Pinceaux à peinture,	Brosses à plancher,
	Blaireaux.

Adressez-vous à notre succursale la plus proche de chez vous pour avoir nos prix, etc.

**T. S. SIMMS & CO., Limited**

Fabricants des Meilleurs Balais et Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL

TORONTO

LONDON

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

"Sauvez la surface et vous  
sauvez tout" *Peinture et Vernis*

## LA PEINTURE DE

# RAMSAY

est la peinture qui se vend bien,

### Parce qu'elle est:

*"La Peinture appropriée pour peindre convenablement."*

### A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peinture et Vernis depuis 1842.

MONTREAL

Toronto

Winnipeg

Vancouver

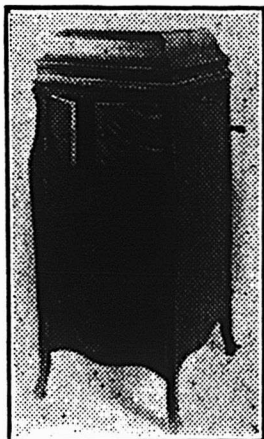
(4)

## Voulez-vous faire des Profits Enormes ?

Vous le pouvez en vendant de nos phonographes. Quatre modèles, bois de bonne qualité, superbe apparence, excellent moteur, boîte de résonance de forme spéciale, donnant une tonalité merveilleuse.

Ces phonographes, qui peuvent subir avec avantage la comparaison avec n'importe quelle marque de phonographe, se vendent à des prix ridiculement bas, qui vous permettent de réaliser de gros profits sur la revente, tout en assurant à vos clients un article dont ils seront fiers à tous les points de vue.

Ne vous contentez pas d'un maigre bénéfice sur vos ventes de phonographes — vendez nos instruments et faites des profits intéressants.



Demandez notre liste de prix et comparez-la aux autres.

**Gingras Piano & Gramophones Ltée,**

2679 rue St-Hubert, MONTREAL.

## Vos clients savent

Il n'y a jamais besoin de discours pour vendre à un client un produit Eddy.

### ALLUMETTES D'EDDY

Si c'est une commande d'allumettes, une des 30 à 40 marques différentes d'Eddy est certaine de donner satisfaction à tout point de vue même lorsque le client ne demande pas expressément des Eddy, vous pouvez tenir pour assuré qu'on s'attend aux Eddy, car pour la plupart des gens penser aux BONNES allumettes, c'est penser aux Eddy.

### Ustensiles en fibre durcie d'EDDY

Il en est de même des ustensiles de fibre durcie d'Eddy. Ces ustensiles pratiques, légers et durables sont faits d'après les mêmes méthodes originales de fabrication qui ont rendu célèbres les allumettes d'Eddy. Ils ne gonflent jamais, ne fuient pas et ne se disloquent pas; ils sont idéalement appropriés pour l'usage de la maison ou de la ferme.

Les produits Eddy sont faits en Canada par des Canadiens pour les Canadiens.

THE  
**E. B. EDDY CO., LIMITED**  
HULL, CANADA

# LA CONSTRUCTION

## ACTON VALE

2 écoles. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: J. A. Decelles, St-André d'Acton. Entrepreneur général: A. Larie, St-Jérôme. Entrepreneur général demande prix pour bois, peinture, vitres, portes, châssis, etc.

## AUTHIER

Ecole à l'étude. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Ernest Trudel.

## CAP DE LA MADELEINE

Résidence \$8,000 rues St-Joseph et Loranger. Propriétaire: Ed. Leblanc. Entrepreneur général: Isaïe de Grandmont. Maçonnerie: Geo. Guénard.

Résidence \$5,000 rue Bellerive. Propriétaire: Geo. Rouffe. Electricité: N. Montplaisir.

Résidence \$5,000 rue Richelieu. Propriétaire et constructeur: Gédéon Lemay.

## CAP ST-IGNACE

Modification de la salle publique, \$3,000. Propriétaire: Corporation du Cap St-Ignace. Le projet ci-dessus doit être mis à exécution sous peu.

## CHANDLER

Ecole de garçons. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: J. Rousseau Bastien. Architecte: Alfred Lamontagne, Chicoutimi. Entrepreneur général: Alfred Giroux, Chandler.

Ecole de filles. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: J. Rousseau Bastien. Architecte: Alfred Lamontagne, Chicoutimi. Entrepreneur général: Alfred Giroux, Chandler.

Construction d'une église à l'étude. Hôpital 1,000,000, rue du Roi. Propriétaires: Rév. Soeurs de la Providence. Architecte: Alfred Lamontagne, Chicoutimi. Entrepreneur général: La Société de Construction de Ouvrière de Chicoutimi, Chicoutimi. Construction en pierre.

## COMO

Pavillon de jardinier, garage et écurie. Propriétaire: J. A. O'Brien, Renfrew, Ont. Architectes: Millson & Burgess, 209 rue Sparks, Ottawa.

## COURVILLE

Résidence. Propriétaire et constructeur: Roméo Marcoux, Beauport Est. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour tous matériaux. Construction lambrissée en briques.

## COWANSVILLE

Ecole, \$19,000. Secrétaire trésorier de la Commission Scolaire: Jean Fortin. Architecte: J. O. Turgeon, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Entrepreneur général: A. Saurette, Farnham, P. Q.

## DORVAL

Agrandissement de l'école. Propriétaire: Commission Scolaire de la paroisse de la Présentation de la Ste-Vierge. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: J. C. Decary, 18 rue St-Joseph. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jac-

ques, Montréal. Soumissions seront demandées sous peu.

## DORVAL ISLAND

2 résidences. Propriétaire: R. M. Ballantyne, 3 rue St-Nicolas, Montréal. Entrepreneur général: D. Sutherland, 101, 56ième avenue, Lachine.

## LACHINE

Résidence. Propriétaire: Rousseau, 175, 1ère avenue, Dominion Park. Propriétaire demande prix pour tous matériaux. Construera probablement cet été.

Magasin départemental, \$30,000. Propriétaire: J. O. Tessier, 118, 10ème avenue. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général: F. Henderson, 332 rue St-Joseph. Marbre et tuiles: Emile Lepage, 34 rue St-Vincent, Montréal.

Magasin et résidence. Propriétaire: R. A. Stonehouse, 106, 2ème avenue, Dominion Park. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Le chauffage ne sera pas installé avant l'été ou l'automne.

## LAVAL SUR LE LAC

Eglise. Architecte: J. O. Turgeon, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Soumissions reçues. Contrat sera accordé sous peu.

## MONTREAL

2 résidences, \$11,000, avenue Delorimier. Propriétaire et constructeur: A. Laguerre, 1685 rue des Erables. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour tous matériaux.

Hangar, \$5,000, rue de Gaspé. Propriétaire et constructeur: Hartt, Adair Coal Co., 95 rue Notre-Dame Ouest. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. M. Gauthier, chez le propriétaire, surveillera les travaux et achètera tous matériaux.

## OUTREMONT

Résidence (3 flats) \$15,000, avenue Outremont. Propriétaire: J. Limoges, 618 avenue Outremont. Entrepreneur général: E. L. Descheneaux, 1366 avenue Evelyn, Verdun. Les travaux commenceront probablement ce mois-ci.

Maison de club (Ferme Beauvien). Propriétaire: Outremont Tennis Club. Secrétaire-trésorier: R. Poirier, Ch. 55, 97 rue St-Jacques, Montréal. Architectes: Bastien et Cartier, 76 rue St-Jacques, Montréal. Soumissions seront demandées sous peu.

## PRICE

Agrandissement du couvent, \$8,000. Propriétaire: Commission scolaire. Président: H. Fortin. Soumissions seront demandées sous peu.

## QUEBEC

Bloc Morin (10 étages). Propriétaire: Succession Dr Ed. Morin. Gérant: Henri Morin, 56 rue Salaberry. Sera reconstruit immédiatement. Pertes, \$300,000.

2 magasins \$40,000, coin des rues St-Roch et des Fossés. Propriétaire: J. J. Séguin, 89, 2ème avenue, Limoilou. Architecte: Ad. Trudelle, Hôtel de Ville, Québec. Entrepreneur général: Téléphore Guay, Bienville. Plâtrage: Ubald Blouin, 39 rue Deziel, Lévis. Toiture: A. Houde, 532 rue St-Valier, Québec. Peinture: A. Cloutier, Bienville. Contrat à accor-

der pour électricité, plomberie et chauffage.

Successale de la Banque de Montréal, St-Roch. Architecte: K. C. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Soumissions reçues. Contrat sera accordé sous peu.

## RIMOUSKI

Ecole, \$100,000. Président de la Commission scolaire: Rév. Curé J. E. Pelletier. Architecte: Oscar Beaulne, 21 rue d'Aiguillon, Québec. Les plans doivent être modifiés et de nouvelles soumissions seront demandées lorsque ces modifications seront faites.

## SAULT-AU-RECOLLET

Chapelle \$14,000. Boulevard des Armes. Propriétaire: La Fabrique de la Visitation, Boulevard des Armes. Architectes: Bigonnesse et Bigonnesse, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneurs généraux: A. et R. Billet, 6158 avenue Pelouquin, Ahuntsic. Tous travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux qui demandent prix pour tous matériaux.

## SHERBROOKE

Monastère, \$400,000. Propriétaire: Monastère des Pères Franciscains. Architecte: J. O. Turgeon, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Excavations, fondations et ciment armé: F. Dufresne, 252 rue Principale, St-Laurent, à \$130,000. Balance des sous-contracts à accorder par l'architecte au début de l'automne.

Modifications à appartements, \$5,000, 50, 1ère avenue S. Propriétaire: Chas. F. Delorme, 50, 1ère avenue S. Entrepreneur général: Jos. Charest, 270 rue King Ouest. Le propriétaire achètera fournaise et plomberie. L'entrepreneur général achètera les matériaux.

## SOREL

Moulin à pulpe. Propriétaire: J. H. Dansereau, 461 rue Sherbrooke Est, Montréal. Ingénieur: H. S. Ferguson, 200, 5ème avenue, New-York City. Contrat sera accordé ces jours-ci.

## STE-EMELIE

Ecole à l'étude. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire: J. A. Boucher.

## ST-FRANCOIS D'ASSISES

Nouveaux plans dressés pour école, \$75,000. Président de la commission scolaire: J. B. Morrissette, 72 rue St-Pierre. Secrétaire-trésorier: Antoine Taschereau, 77 rue Ste-Ursule. Architectes: Tanguay et Chênevert, rue d'Aiguillon, Québec. soumissions seront demandées sous peu.

## ST-JEAN-BAPTISTE DE ROUVILLE

Résidence et garage, \$4,000. Propriétaire: J. O. Bellemare. Soumissions seront demandées en mai, par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour tous matériaux.

## ST-LAMBERT

Résidence, \$5,000, hemin Riverside. Propriétaire et constructeur: A. A. Swayne, 184 avenue McAuley.

Résidence, \$5,000, avenue Mortlake. Propriétaire: Michael Toner, 135 avenue Notre-Dame. Entrepreneur général: T. L. Lewis, 8 avenue Oxford, Montréal.

Résidence, \$5,000 avenue Dulwich. Propriétaire et constructeur: C. F. Wilkes, 27 avenue Fairfield, Parc Greenfield, Montréal. Contrats à accorder pour charpente, toiture, électricité, plomberie, plâtrage, peinture et briques.

Toitures, Ciments,  
Peintures Industrielles,  
etc.,  
**Barrett**

## Publicité qui atteint VOS clients

Cette année la publicité des fameux produits Barrett va couvrir le Canada comme une couverture.

**35,000,000 d'annonces. Pensez-y!**

Et elles vont atteindre les consommateurs de toutes les classes, dans tout le Dominion :

- 6,500,000 annonces dans les principaux journaux agricoles allant aux fermiers du Canada central et occidental (12 numéros, circulation de 545,000 à chaque numéro).
- 5,750,000 annonces dans les hebdomadaires allant dans les fermes et les petites villes de la province de Québec et des Provinces Maritimes (28 numéros, circulation de 206,000 pour chaque numéro).
- 23,500,000 annonces dans les quotidiens de Montréal desservant la cité de Montréal et le territoire environnant. (Deux fois par semaine, circulation de 251,000 pour chaque numéro).
- 250,000 annonces dans les principaux magazines techniques atteignant les chemins de fer, les manufacturiers, les entrepreneurs et autres gros consommateurs. (12 numéros, circulation de 20,500 à chaque numéro).

Ces annonces seront d'un aspect attrayant et remplies de solides arguments de vente. Elles diront pourquoi les Produits Barrett sont supérieurs à tout autre — pourquoi ils donnent infailliblement satisfaction et épargnent de l'argent à celui qui les emploie.

Elles rapporteront un gros volume de nouvelles affaires à tout marchand qui est en mesure de répondre à la demande.

*Voici une opportunité que vous ne pouvez vous permettre de manquer. Si vous n'avez pas encore reçu un exemplaire de notre dernière liste de prix, écrivez-nous aujourd'hui pour nous le demander.*

Les produits bien connus de Barrett qui seront signalés dans notre grande campagne de publicité au consommateur, comprennent:

La peinture élastique au carbone Everjet  
La Couverture caoutchoutée Everlastic  
Le Ciment liquide à couverture Everlastic

Le Ciment plastique à rapiécer Elastigum  
Le liquide Elastigum  
La Creonoid (Huile à mouches)

WINNIPEG

VANCOUVER

The

**Barrett** Company

LIMITED

MONTREAL

TORONTO

HALIFAX, N. S.

ST. JOHN, N. B.

## NOS SERVICES AU COMMERCE

Collections

Paiements

Placements

Crédits Commerciaux

Virements de Fonds

Mandats de Voyages

payables au pair partout.

sont effectués au Canada, aux États-Unis, en Europe, aux taux les plus bas.

310 Bureaux, Succursales et Agences, au Canada.

**MARCHANDS,  
MANUFACTURIERS et  
COMMERCANTS**

nous sollicitons votre patronage et vos dépôts. Nous mettons à votre disposition les services obligés de

La plus vieille Banque Canadienne-Française

**LA BANQUE NATIONALE**

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

325 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$72,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (2)

## FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

**ALEX. McARTHUR & CO., Limited**

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL  
Manufacture de Feutre pour Toiture:

Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

Moulin à Papier: - - - JOLLETTE, P. Q.

LA FORCE D'UNE HACHE  
RESIDE DANS SON MANCHE.

# STILL

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

La vente des

## Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie.

Cela paie de vendre les Still

**J. H. STILL MFG. CO.,**

ST-THOMAS - - - ONTARIO

## BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE . . . . . \$ 5,000,000.00

CAPITAL PAYE ET SURPLUS . . . . . 4,300,000.00

ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 40,000,000.00

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

Vice-Président: W.-F. CARLEY.

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

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

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

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

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

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

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

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

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

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire.

M. M. LAROSE,

Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

## Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

Capital autorisé . . . . . \$10,000,000

Capital versé et Réserve . . . . . 8,000,000

Total de l'Actif . . . . . 75,700,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

334 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à notre Département d'Épargne.

# FINANCES.

## LE CHANGE ETRANGER

### La cause des fluctuations du change. — Les "points d'expédition" pour l'or.

Dans notre dernier article sur le change étranger, nous avons dit que la base de ce dernier est l'or. A part certains pays asiatiques où l'argent est adopté comme médium de circulation, la monnaie de tous les pays du monde, a l'or comme étalon.

Nous avons dit un mot du commerce international, montrant les rapports qui existent entre ce dernier et le change.

Aujourd'hui nous continuons à développer les notions élémentaires que chacun doit avoir sur cet important sujet.

Quelle est la cause des fluctuations du change?

A cette question nous répondrons que cette cause réside dans les différentes variations de la demande et de l'offre des crédits.

Par exemple, si les courtiers de "change étranger" ont, pour les crédits de Londres, une plus grande demande qu'ils peuvent offrir de traites, etc., alors les crédits de Londres acquièrent de la valeur. En d'autres termes le sterling monte d'une parité normale de \$4,866 à \$4.87 ou \$4.88 ou d'autres chiffres qui auront pour effet soit de détourner les acheteurs habituels des crédits de Londres, soit de répandre davantage dans le marché des crédits de ce genre.

D'un autre côté si les courtiers ont pour les crédits de Londres une offre plus grande que la demande, le contraire se produira. Le sterling tombera du pair à \$4.86 ou \$4.85 ou à d'autres taux qui auront assez d'influence pour provoquer des demandes supplémentaires pour de tels crédits, ou agiront comme préventifs pour empêcher les crédits de Londres encore existants d'être offerts en vente en trop grande quantité.

### LES POINTS D'EXPEDITION POUR L'OR.

Dans un marché libre, le change du sterling variera rarement de plus de trois cents au-dessus ou trois

cents au-dessous de la parité normale de \$4.866.

La raison c'est que le coût du transport de l'or entre les Etats-Unis et l'Angleterre est de deux à trois cents par livre sterling. Que le change tombe à environ \$4.84, cela coûtera moins cher à un détenteur américain de crédits sterling d'expédier de l'or à New-York que de vendre ses traites. Le contraire est également vrai. Un homme ne paiera pas, normalement, \$4.91 pour un crédit sur Londres quand cela lui coûtera moins cher pour obtenir et expédier à Londres le montant d'or nécessaire.

En conséquence quand le change du sterling monte à environ \$4.89 ou tombe à environ \$4.84, il se produit normalement des conditions qui exigent l'expédition de l'or afin de remédier à la situation.

Ces deux points sont approximativement pour le sterling "les points d'expédition pour l'or."

## NOS HOMMES D'AFFAIRES ET L'ECOLE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES

### Encouragement à donner à nos jeunes gradués.

Les remarques que Sir Lomer Gouin, dans le discours qu'il faisait l'autre jour au Ritz Carlton, a adressées aux hommes d'affaires au sujet de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, méritent d'être soulignées à plusieurs points de vue.

Après avoir montré les progrès rapides de l'Ecole depuis 1913, les efforts et l'argent dépensés pour en faire une institution de premier choix, l'orateur se demande si ceux pour qui l'Ecole fut fondée ont fait tout en leur pouvoir pour aider l'Ecole et pour augmenter sa valeur au point de vue national.

La réponse n'est pas celle qu'on serait en droit d'attendre. On ne semble pas attacher assez d'importance à l'enseignement donné à cette Ecole. La preuve se trouve d'abord dans l'apathie des intéressés qui négligent de suivre les conférences de la faculté. En effet, à part la banque d'Hochelaga qui y fut représentée par quatre-vingts de ses employés, l'assistance durant cette année a été plutôt maigre. Sur les 400 professeurs de nos académies de Montréal, un seul a suivi les cours!

Ces faits sont vraiment déconcertants, surtout si l'on se rappelle qu'avant la fondation de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, on regrettait précisément dans les milieux intéressés, l'absence d'une institution de ce genre. Nous avons même entendu dire que sous ce rapport la population de langue anglaise était la seule favorisée.

Aujourd'hui, nous constatons que cette lacune est comblée, et cependant on ne profite pas des avantages qui sont offerts.

Une autre preuve qu'on n'attache pas assez d'importance à l'enseignement de l'Ecole, c'est que les élèves qui en sortent ne reçoivent pas de nos hommes d'affaires l'encouragement qu'ils méritent.

Alors que dans les professions libérales on reconnaît les connaissances des gradués, dans le monde de la finance, du commerce et de l'industrie, on semble ignorer ceux qui pourtant, au cours d'études sérieuses, ont appris à se familiariser avec la finance, le commerce et l'industrie et sont supposés être plus à même de répondre aux exigences du moment.

Nous voulons que notre race ne soit plus sur un pied d'infériorité dans le monde des affaires; ne serait-il pas opportun alors d'alimenter la source où iront s'abreuver ceux qui sont destinés à nous mettre au même niveau que les autres?

Est-ce que l'Ecole ne donne pas à nos étudiants en sciences commerciales une situation privilégiée en les rendant mieux outillés que leurs aînés pour les mieux engager à poursuivre, au sortir de l'Ecole., leurs travaux, selon une saine et judicieuse orientation intellectuelle?

Que nos hommes d'affaires qui n'ont peut-être pas eu les avantages d'une Ecole nationale encouragent nos jeunes gradués en les plaçant là où ils peuvent montrer leur valeur et non dans des situations inférieures.

LA SUN TRUST CO., à cause du développement constant de ses affaires, a transporté ses bureaux de l'édifice de la Banque Nationale au no. 26 de la rue St-Jacques.

\* \* \*

LE BUDGET DE LA CITE DE QUEBEC pour l'année 1921-22 sera de \$2,464,000. Il était de \$2,176,000 pour l'année précédente. C'est donc une augmentation de \$288,000.

## Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE  
Ferromerie et Quincaillerie, Verres à  
Vitre, Peintures, etc.  
Spécialité: Poêles de toutes sortes.  
111-117 Rue St-Paul Est  
Ventes: 13 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visi-  
ter toute la province dans le même mois,  
il n'est pas nécessaire d'attendre leur  
visite pour nous envoyer vos commandes.  
Toutes les commandes reçues par maille  
ou par téléphone, Main 590 auront, com-  
me toujours, notre meilleure attention.  
Il nous fera toujours plaisir, sur votre  
demande, de vous citer les meilleurs  
prix du marché.

**P. A. GAGNON, C.A.**

COMPTABLE LICENCIÉ  
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 815, 816, 817, Bâtiment  
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. Ferrin, Gérant général.

**Arthur Brodeur**

MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LABALLE 356

Envoyez-nous vos Vœux Vivants  
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPT REPLY TOUSJOURS.

**P. Poulin & Cie, Limitée**

89 MARCHE BONSECOURS,  
Montréal.

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Menuisier,

280 rue St-André, MONTREAL



Exigez cette  
Marque

Pour avoir ce qu'il y  
a de mieux en fait de  
Saucisses au porc frais  
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux  
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.  
287 rue Adam, MAISONNEUVE

**HOTEL VICTORIA**

QUERBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

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

**Mèches Torses**

Les experts pour mèches (drills) Morrow  
sont entraînés à l'école Morrow.

Ils savent ce que nos mèches peuvent  
faire et sont prêts à vous le démontrer dans  
votre propre usine.

Nous sommes également fabricants de  
vis de pression, vis à bouchon et de limes  
P/H et marque "Imperial".

Notre adresse à Montréal est:

489 RUE ST-PAUL OUEST, Tél. Main 8418

Commandez par le nom MORROW.

Essayez d'abord chez votre courtier.

USINES A

**INGERSOLL**

CANADA.

(4)

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION

DES ASSUREURS.

**Nova Scotia Steel & Coal Co.**

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à  
BOUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME  
POLL, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large,  
RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 48 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.—  
Laminiers, Forges et Ateliers de Finition à New-  
Glasgow, N.-E.

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



# ASSURANCES

## L'ASSURANCE DOIT ETRE UNE CARRIERE CHOISIE

### Projet d'une loi protégeant les intérêts du public, de la com- pagnie et de l'agent.

(Opinion de M. Oscar Viger  
de la "Manufacturers Life")

Nous avons parlé dans notre dernier article sur "l'assurance et les agents" du projet de faire de l'assurance une carrière choisie. Ce projet, comme on le sait, a été lancé par l'Association des Assureurs et reçoit tout notre appui.

Nous en causions l'autre jour avec M. Oscar Viger, inspecteur pour la section française, de la Cie d'Assurance-Vie The Manufacturers, et il voulut bien collaborer nos dires en tous points.

"L'assurance doit être un champ limité à ceux qui ont de véritables aptitudes de vendeur." Il ne faut pas oublier cependant que l'assurance n'est pas une marchandise comme les autres. Elle suppose chez le vendeur des qualités que l'on ignore trop souvent.

Le vendeur de marchandises ordinaires se préoccupe peu ou point du tout d'établir entre lui et son client des relations d'intimité qui seraient peut-être de nature à nuire à ses affaires. Tout en usant de politesse, le vendeur préfère tenir son client à distance afin de pouvoir mieux, en temps opportun, exercer sur lui la pression voulue dans l'exécution de son contrat. Il n'en est pas ainsi de l'agent d'assurance.

Evidemment il ne doit jamais se départir de cette dignité qui est le cachet d'un homme de bonne éducation. Il devra même éviter tous discours qui seraient entachés de familiarité. Mais il n'aura aucun intérêt à tenir son client à distance. Au contraire, une fois que le contrat est signé, il doit s'efforcer de pénétrer davantage dans son intimité. Il ne doit pas oublier que de sa personne se dégage une atmosphère de protection qui exerce sur l'assuré une influence bienfaisante.

Ceux qui ont de l'expérience dans

le domaine de l'assurance recommandent sans cesse aux agents de faire tout en leur pouvoir pour faire de leurs clients des amis.

Tout cela suppose chez l'agent une connaissance de psychologie spéciale qui ne s'acquiert pas en un seul jour et que ne peut posséder le premier venu.

Ceci prouve une fois de plus ce que nous avançons, à savoir que l'assurance n'est pas une carrière quelconque où se réfugient tous ceux qui sont en quête d'emploi ou qui désirent, simplement grossir leur pécule.

Si l'on n'y voit pas bientôt l'on constatera avant longtemps que le public assurable sera sous la fausse impression que l'assurance n'est qu'un moyen d'enrichir certains individus.

C'est précisément pour faire disparaître cette fausse impression que nous avons écrit un article spécial démontrant que **L'ASSURANCE N'EST PAS UNE FAVEUR** faite à l'agent ou à la compagnie, mais qu'elle est plutôt une **PROTECTION EFFICACE ET SÛRE** contre les incertitudes de l'avenir.

Il serait, à notre avis, bien inutile de répandre de saines notions au sujet de la nature de l'assurance, si on ne fait rien ou plutôt si l'on fait tout pour laisser les profanes sous de fausses impressions.

\* \* \*

Nous nous doutions bien que le fait d'appuyer l'Association des Assureurs dans leur projet de faire de l'assurance une carrière choisie, n'aurait pas eu l'heur de plaire à tous. On nous dit qu'un certain nombre d'hommes de profession, profitant de l'influence que leur donne leur position se livrent aux questions d'assurance.

Consulté à ce sujet, voici ce que M. Oscar Viger nous dit: "Il n'y a pas de doute que nos hommes de profession ont les qualités voulues pour faire de l'assurance; mais en toute justice pour ceux qui en font une profession exclusive, ne serait-il pas préférable qu'ils en soient empêchés par la loi?"

Nos hommes de profession, d'ailleurs, surtout les notaires, ne peuvent pas s'opposer, comme corps du moins, à ce que nous revendiquions pour nous seuls le droit de faire de l'assurance.

Est-ce qu'ils ne jouissent pas du

même privilège? La loi pourvoit à ce que leur profession ne soit pas exercée par un individu quelconque non qualifié.

Sans doute qu'il s'agit en cela surtout de protéger le public contre l'incompétence. C'est une question de protection en même temps qu'une question de justice.

Sur une échelle moins vaste, on peut cependant en dire autant de l'assurance. Sans vouloir insinuer quoi que ce soit, nous pouvons affirmer que de même qu'on pourrait trouver des non-gradués qui pourraient remplir certaines fonctions de profession libérale, de même il se rencontre certains hommes de profession libérale qui peuvent faire d'excellents agents d'assurance. Mais aussi de même que certains individus non qualifiés peuvent commettre de graves erreurs dans l'exercice d'une profession libérale ainsi on peut rencontrer certains hommes de profession libérale qui, soucieux avant tout de grossir leur pécule peuvent commettre de graves erreurs qui auront pour effet de jeter du discrédit sur les questions d'assurance.

D'ailleurs au simple point de vue de la justice, tout le monde admettra que nos réclamations sont raisonnables.

Supposons un cas de compétition. Le même client est sollicité par un simple agent d'assurance et par un notaire. Il est incontestable, qu'alors même que les deux offriraient des plans aussi favorables l'un que l'autre, il est incontestable, dis-je, que le notaire de par sa position aura la préférence.

Quel en sera le résultat? C'est que le simple agent d'assurance qui fait de cette dernière une carrière exclusive sera injustement privé d'un revenu appréciable et que le notaire empochera un surplus de recettes auquel il n'a pas droit de s'attendre.

• • •

Ce projet dont nous parlons amène nécessairement nos lecteurs à se demander si alors il ne serait pas opportun — au cas où une loi, à cet effet, serait passée, d'insérer dans cette dernière une clause par laquelle tout candidat à la profession d'agent d'assurance devrait subir les épreuves nécessaires avant d'avoir le droit de se présenter devant le public.

# CELA NE PEUT PAS SE FAIRE

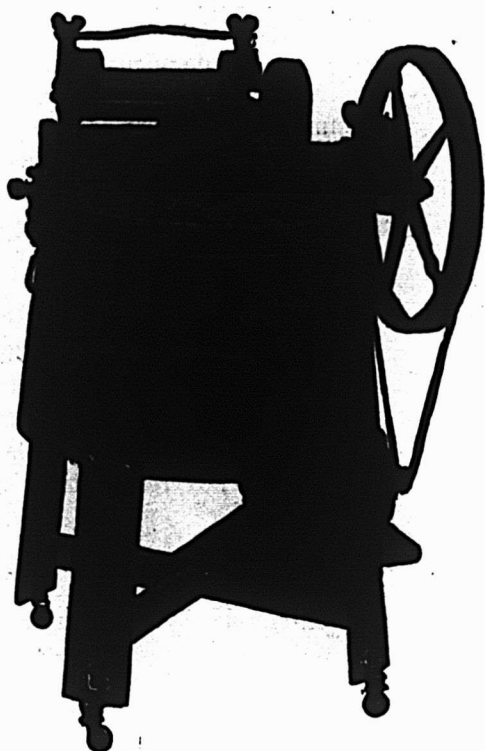
**V**OUS ne pouvez pas acheter une machine électrique à laver et à tordre qui fasse un meilleur ouvrage que la SEA-FOAM, quand bien même vous la paieriez beaucoup plus cher.

La SEAFOAM avec son mécanisme simple, compact et son tordeur reversible de haute qualité est une machine à laver et à tordre pratique et rationnelle, facile à manoeuvrer à la maison.

Elle est garantie par une maison ayant 35 ans de connaissance dans la construction des machines à laver.

Vendue exclusivement aux détaillants soit par l'entremise des jobbers, soit directement de nos entrepôts à Hamilton et Montréal.

Fournie également pour être branchée sur un moteur.



Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

## Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

JOHN R. ANDERSON,  
36 rue St-Dizier,  
Montréal, Qué.



# Spécialités KENDEX

**KENDEX**, Premières pour le Cousu Trépointe et le Cousu Machine (McKay).

**KENDEX**, Semelles Intermédiaires pour chaussures.

**KENDEX**, Fausses pour le Cousu Machine (McKay) et le Cousu Chaussou Retourné.

**KENDEX**, Bourrures pour le Cousu Machine (McKay) et le Chaussou Retourné.

**KENDEX**, Premières, à vulcaniser, pour chaussures Tennis ou Sport.

**KENDEX**, Fausses.

**KENDEX**, Talonnettes.

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

Rappelez-vous que :

**"BON PIED DONNE BONNE FIGURE"**

**DEMANDEZ KENDEX**

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

**KENWORTHY BROTHERS OF CANADA LIMITED**

**ST-JEAN, P. Q.**

Représenté par HORACE D'ARTOIS,

224 Rue Lemoine, MONTREAL, P. Q.



No 891, X Se détermine à \$7.75

HALL AND HODGES LIMITED

*Légère, confortable, forte, de belle apparence. Faite en cuir Chromoil, jaconcée sur deux formes (droite et gauche), garnie d'un long contrefort pour maintenir le talon en forme.*

*Depasse comme durée toute chaussure plus fortement établie parce qu'elle est tout cuir.*

*Les empeignes et les bouts sont coupés dans du cuir tanné Chromoil de 7/8 once, le cuir imperméable le plus résistant qui soit fait. Les tiges ont une languette à soufflet et sont coupés dans du cuir oil-grain souple tout en étant solide.*

*Semelles clouées par un procédé mécanique amélioré qui donne une grande solidité et augmente la durée.*

*Se fait pour hommes en dimensions 6", 12", 3/4 de jambe et hauteur du genou.*

*Se fait pour jeunes gens et garçons en dimensions de 6" et 12".*

*Simplex semelles ou simplex semelles avec "taps".*

Un modèle fait spécialement pour les marchands de la province de Québec qui désirent une chaussure de travail ayant un peu de style tout en ayant la qualité. Largement employé par les grandes compagnies de bois. . . . .

---

*Demandez les prix*

---

**HALL AND HODGES, LIMITED**  
**16 rue Saint-Sacrement**  
**MONTREAL**

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