

Consulat Général de France,  
Edifice Duluth,  
rue Notre-Dame E.

Fondé en 1887

MONTREAL, le 12 novembre 1920

Vol. XXXIII—No 46



BIBLIOTHEQUE DE  
"Sachez la surface et vous  
sauvez tout"  
MAY 25 1924  
LE COLE DES HAUTES ETUDES  
COMMERCIALES

## Le Pouvoir du Pinceau

Le marchand qui tient les produits B.H. a un instrument de défense éprouvé et garanti contre toute espèce de détérioration naturelle ou de décrépidité.

Une construction, en bois ou en métal, finit par montrer, avec le temps, l'effet inévitable de l'humidité et de la destruction, et pour combattre ces effets il y a un protecteur de surface reconnu et recommandable.

Le public en général apprend de tous côtés que la peinture sert à préserver aussi bien qu'à embellir et une demande plus grande en est la conséquence naturelle.

## La Qualité B-H se vend d'elle-même

L'immense publicité que nous donnons nous-mêmes à tous les produits B.H. ne nous servirait de rien, n'était la qualité merveilleuse qui entre dans chaque boîte portant notre nom.

Une peinture de bonne qualité signifie une foule de clients satisfaits, de sorte que la qualité B.H. est en réalité la véritable force de vente et le magasin du détaillant est l'endroit de distribution.

Prenez-vous votre part de bénéfices sur ce volume d'affaires toujours croissant?

SINON, ECRIVEZ POUR AVOIR LA PROPOSITION D'AGENCE B.H.

# BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER



## *Qu'est-ce qui fait acheter les gens ?*

Vous êtes-vous jamais demandé ce qui influence les gens à acheter certains articles d'un usage journalier?

Le Poli O-Cedar par exemple.

Quelques-uns l'achètent parce qu'ils l'emploient avec satisfaction depuis des années. D'autres, parce qu'ils le voient grandement annoncé.

Beaucoup l'achètent sur la recommandation de ses consommateurs satisfaits. Et quelques-uns, parce qu'ils le voient exposé d'une façon attrayante et invitante dans votre vitrine ou sur votre comptoir.

Avec tant d'influences en oeuvre pour la vente le poli O-Cedar, il est évident qu'un écoulement rapide, avec le bénéfice en résultant, doit naturellement s'en suivre.

**Channell Chemical Co., Limited**  
**TORONTO.**

# COMMUNITY PLATE

*Fabrication Canadienne*



*Attirez plus d'acheteurs de Cadeaux  
en mettant le Community Plate bien en évidence*

Vos clients ont appris la valeur du Community Plate — ils savent que c'est le cadeau suprême en argenterie.

Vous pouvez éclipser le record de vos meilleures ventes en concentrant vos efforts sur ces Cadeaux en Community pendant les Fêtes de la Noël et du Jour de l'An:—

Cuillère d'enfant.  
Fourchette d'enfant.  
Pelle à sucre.  
Couteau à beurre.  
Cuillère à olives.  
Fourchette à marinades.  
Service de bébé, 2 pcs.  
Petite fourch. vian. fr.  
Pelle à gelée.

Cuillère à crème.  
Fourch. viande froide.  
Cuillère à conserves.  
Cuillère à sauce.  
Service à beurre et à sucre.  
Pelle à tomates.  
Pelle à fruits.  
½ douz. cuillères à thé.

Pelle à tarte.  
Pelle à fromage.  
Fourchette à huîtres.  
Cuillère à crème à la glace.  
Cuillère à oranges.  
Couteau ind. à beurre.  
Fourch. ind. à salade.  
Cuillère à bouillon.

ONEIDA COMMUNITY, LIMITED

Niagara Falls

Ontario.

Qui fabriquent aussi l'Oneida Community PAR PLATE.

# BOWSER

Les systèmes  
d'emmagasi-  
nage d'huile et  
de gazoline, de

BOWSER

vous font écono-  
miser de l'huile  
et de l'argent.



Fig. 241. Ins-  
tallation pour  
gazoline.

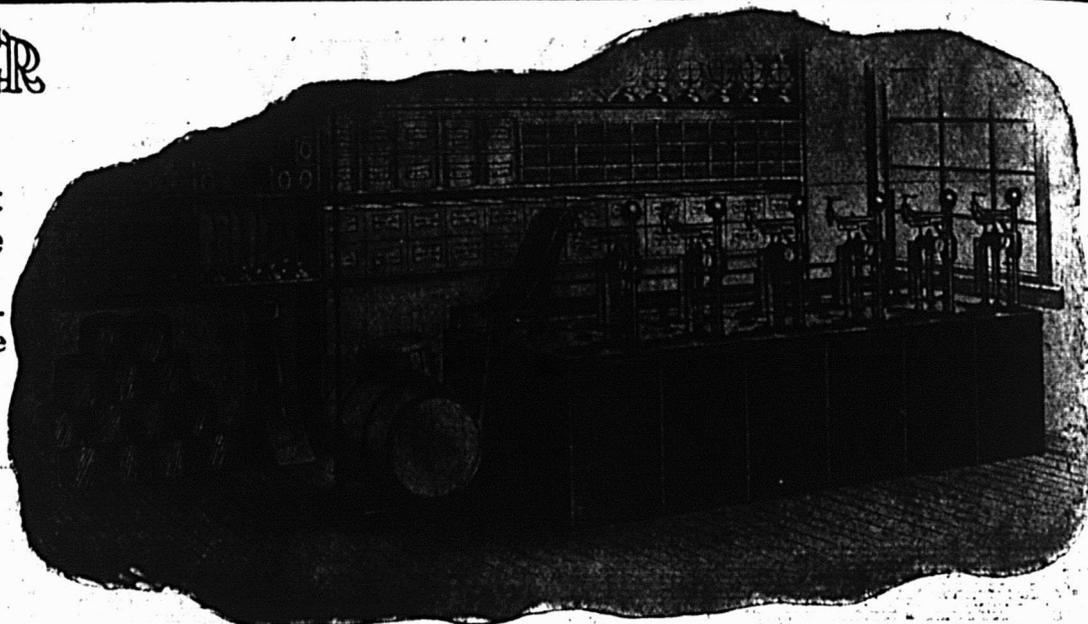


Fig. 109. Installation pour huiles lubrifiantes, huiles à peinture, etc.

En raison du prix élevé actuel des huiles, de bons systèmes d'emmagasinage devraient inté-  
resser tout commerçant qui vend les huiles.

Les systèmes d'emmagasinage Bowser rendent possible une plus grande économie et un plus  
grand emmagasinage de toutes les huiles que vous tenez, en supprimant la perte et les méthodes  
négligentes. Les pompes livrent exactement la quantité voulue et empêchent de remplir les bidons  
par-dessus bord. Le système Bowser rend propre la chambre des huiles et met vos huiles sur une  
base efficace et profitable.

Ecrivez pour avoir nos prospectus. Cela ne vous engage en rien.

**S. F. BOWSER COMPANY, LIMITED**

66-68 FRASER AVENUE, TORONTO

Bureaux de vente dans tous les centres.

Représentants partout.

## Machines à Laver 'CONNOR'

**Ventes Faciles—Gros Profits**

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

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

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

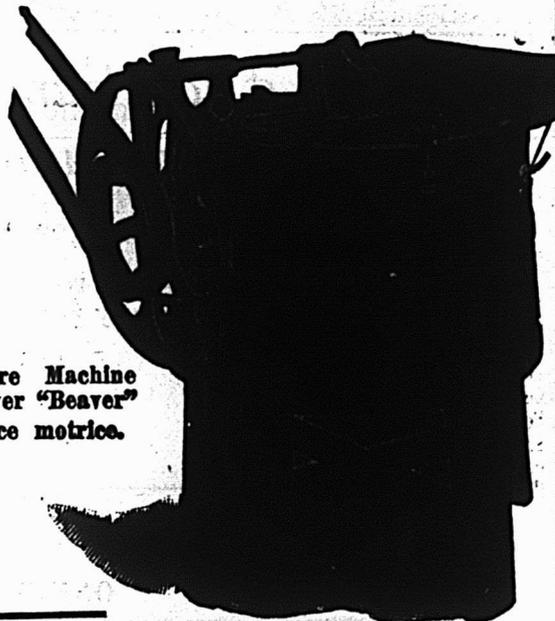
**NE REMETTEZ PAS A DEMAIN POUR NOUS ECRIRE**

**FAITES-LE AUJOURD'HUI.**

**J. H. CONNOR & SON Ltd**

Ottawa, - Ont.

Notre Machine  
à Laver "Beaver"  
à force motrice.



Toitures, Ciments,  
Peintures Industrielles, Etc.,

**Barrett**

Le nom "BARRETT" sur un produit aide à édifier votre réputation pour des marchandises honnêtes à des prix raisonnables.

Les articles ci-dessous décrits sont fabriqués par les plus anciens et les plus importants manufacturiers en Canada de toitures et spécialités industrielles et sont recommandés par des milliers de consommateurs satisfaits dans toutes les parties du Dominion.

### Peinture au Carbone Elastique Everjet

**U**NE peinture au carbone d'un noir brillant pour employer sur toutes les surfaces en bois ou métal exposées aux acides, gaz, vapeurs ainsi qu'à de dures conditions de température. Employée en grande quantité et avec satisfaction pour les chaudières, cheminées, machines, tuyaux, toits métalliques, instruments aratoires, etc.

Le métal ne s'use pas, il se rouille. Et la peinture au carbone Elastique Everjet empêche la rouille.

Elle est économique et facile à appliquer; ne se détache pas, ni ne se pèle ou s'écaille, mais forme une couche unie et durable sans bulle ni trou.



Introduite depuis moins de dix ans, la peinture Elastique Everjet est déjà devenue la peinture industrielle la plus populaire sur le marché canadien et est employée en grande quantité par les compagnies de chemins de fer et les grandes entreprises manufacturières.



Mise en barils (environ 40 gallons), 1/2 barils (environ 20 gallons), bidons de 5 et 10 gallons et boîtes lithographiées de 1 gallon (12 boîtes par caisse).

### Elastigum Ciment Plastique à rapiécer

**L**E ciment plastique aux mille usages — résistant, élastique, adhésif, imperméable. Facile à appliquer, colle parfaitement sur les surfaces humides ou sèches.

Inégalé pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, remplir les corniches, doubler les citernes, etc.

Elastigum est un matériel populaire de réparation

pour lequel les marchands trouveront une demande extraordinaire cette année.

En boîtes de 1 lb. (24 à la caisse), paquets de 5 lbs (12 à la caisse), paquets de 25 lbs, 1/2 barils (environ 300 lbs) et barils (environ 600 lbs).



### Ciment liquide à toitures Everlastic



**P**OUR refaire la surface des vieilles toitures usées, caoutchoutées ou en feutre goudronné, voici en plein l'article.

Arrive prêt à l'usage, est facile à appliquer et forme une surface unie, résistante et

durable qui résiste obstinément à la moisissure, aux acides, aux alcalis et aux fumées. Ajoute de nouvelles années de service à un toit usagé à peu de frais.

La rareté et le prix élevé des toitures préparées provoqueront une demande inusitée de matériel pour la réparation des toits cette année.

MONTREAL  
WINNIPEG

TORONTO  
VANCOUVER

The **Barrett** Company  
LIMITED

ST. JOHN, N.B.,

HALIFAX, N.E.

SYDNEY, N.E.

# Deux Points de Supériorité du "FALCON"

appartenant au poêle de cuisine  
MAPLE LEAF FALCON

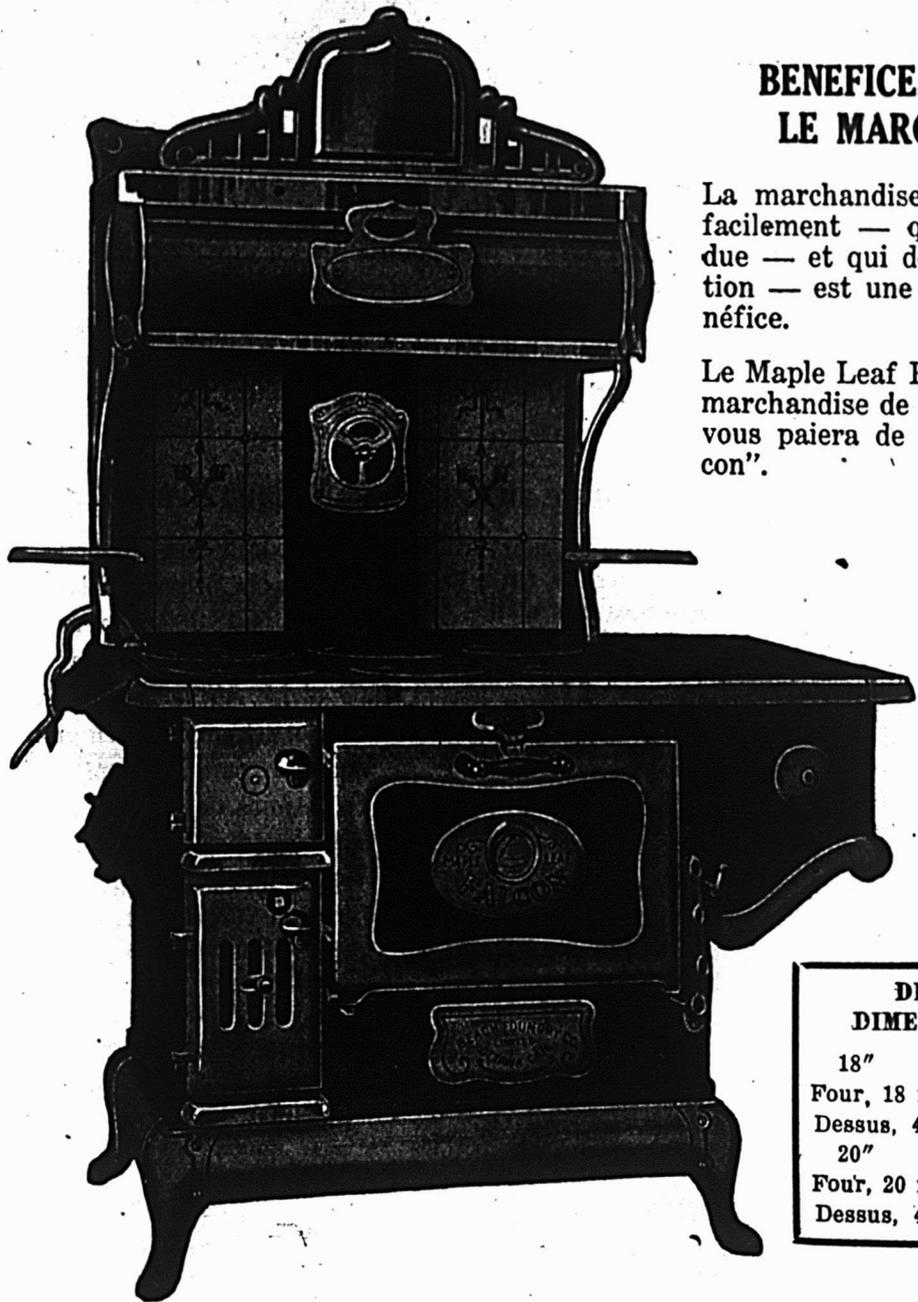
## EFFICACITE POUR LA CUISINE

Les conditions modernes exigent une machinerie efficace à tout point de vue. Le Falcon est la meilleure machine à faire la cuisine qui soit faite. Il rend la cuisine absolument moderne.

## BENEFICES POUR LE MARCHAND

La marchandise qui se vend facilement — qui reste vendue — et qui donne satisfaction — est une source de bénéfice.

Le Maple Leaf Falcon est la marchandise de ce genre. C'est vous paiera de tenir le "Falcon".



Demandez les listes complètes de poêles et cuisinières avec les derniers prix.

### DEUX DIMENSIONS

18"

Four, 18 x 19 x 12½

Dessus, 43½ x 27

20"

Four, 20 x 19 x 12½

Dessus, 45 x 27.

Ceci est une reproduction du fameux poêle de cuisine

## Maple Leaf Falcon

avec réservoir et chauffe-plat spécial. Avec son dessin artistique, et ses garnitures en nickel épais et uni il est spécialement attrayant.

# THE BEACH FOUNDRY CO., LIMITED

Broad Street, OTTAWA.

Pacific Avenue, WINNIPEG.



MES HOLDEN

## Voici une Garantie qui vous Conviendra

Notre garantie est aussi honnête et aussi franche que notre intention de traiter équitablement — et que l'Anglais tout simple peut le dire.

Lorsque vous vendez un pneu Ames-Holden, nous nous tenons PLEINEMENT responsables vis-à-vis de votre client. Nous ne mettons aucune "limite" à la durée de ce pneu, et ne construisons pas de barrières hérissées de "mots barbelés" autour de son service.

Dites à votre client que nous lui ferons un arrangement PARFAITEMENT satisfait AU CAS OU un défaut quelconque apparaîtrait dans le matériel ou la façon pendant toute l'existence du pneu. Et il n'y aura pas de "bureaucratie" à ce sujet.

Voilà notre garantie pour vous et pour lui — basée sur la connaissance que les pneus Ames Holden manquent rarement de donner la valeur pour le prix — et même davantage.

mpreinte "Universal"

Pneus cordes ou tissus faits  
ans toutes les dimensions  
arantes.

ambres à air Reliable  
rouges et grises.

**Y a-t-il une garantie qui puisse être plus équitable ou plus libérale?**

*Il y a beaucoup d'autres points de notre proposition au détaillant qui vous intéresseront. Laissez-nous vous en parler.*

## PNEUS AMES HOLDEN

MANUFACTURES PAR

# AMES HOLDEN M'CREADY LIMITED

HALIFAX, ST. JOHN, QUEBEC, MONTREAL, OTTAWA, TORONTO,  
LONDON, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON,  
CALGARY, VANCOUVER.



## Pour la Saison des Fêtes



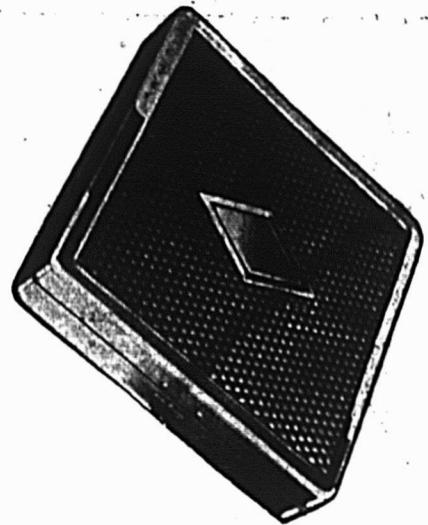
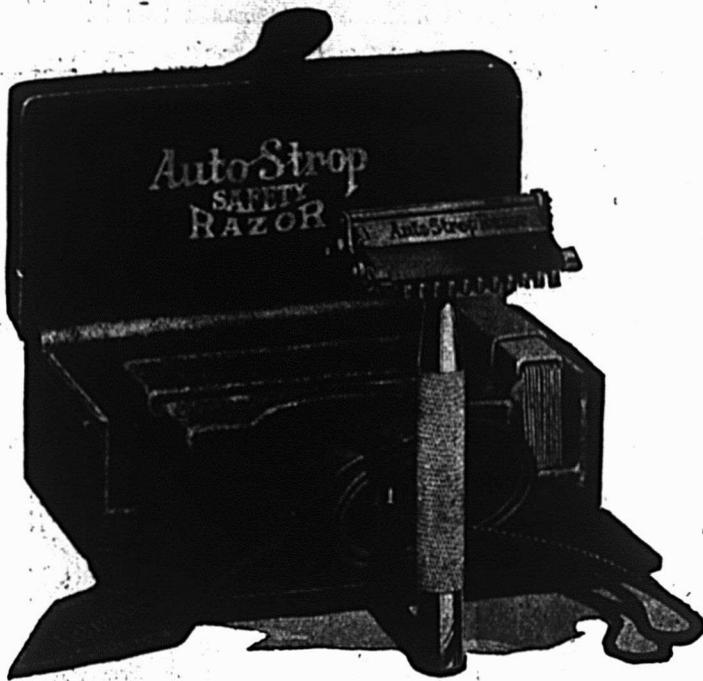
Voici une chance  
spéciale de bénéfice

## Rasoir AutoStrop



Assortiment popula-  
laire No 100 avec  
matériel publicitaire  
complet pour étalage  
de vitrine ∴ ∴ ∴

## Un plus grand bénéfice pour vous et plus de ventes



**L'assortiment, consiste en 18 nécessaires choisis parmi les modèles les plus populaires et les plus représentatifs**

5 nécessaires	No 1,	écran cuir, couleurs assorties à.....	\$5.00	\$25.00
3 do	No 50,	boîte métal, dessus uni, fini nickel.....	5.00	15.00
1 do	No 535,	boîte métal, dessus uni, gun metal.....	5.00	5.00
3 do	No 251,	boîte métal, dessus repoussé nickel.....	5.00	15.00
1 do	No 2545,	boîte métal, dessus repoussé, gun metal....	5.00	5.00
2 do	No 350,	boîte plate en métal, dessus uni, fini nickel.	5.50	11.00
2 do	No 351,	boîte plate en métal, dessus fantaisie, fini nickel .....	5.50	11.00
1 do	No 400,	boîte en ivoire parisien.....	6.00	6.00
Prix total de vente au détail.. . .				\$93.00
Vous coûtant à vous.. . . .				62.77
Votre bénéfice total.. . .				\$30.23

L'assortiment vous arrive complet, avec toute la série d'aides publicitaires et accessoires pour étalage de vitrine.

**COMMANDEZ AUJOURD'HUI.**

Profitez de notre grande campagne de publicité et faites plus de bénéfices pour vous-même.

Assortiment  
No  
100

FORMULE DE COMMANDE (Donnez les détails complets, S.V.P.)

Nom .....

Adresse .....

Nom du Courtier.....

Inscrivez votre nom et votre adresse. Déchirez cette page et adressez-la à

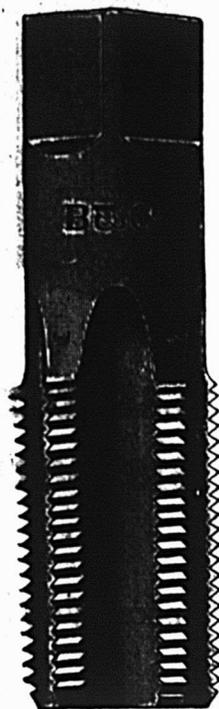
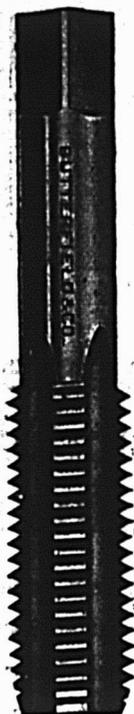
**AutoStrop Safety Razor Co., Limited**  
88-91 Duke Street, Toronto, Canada.

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

# BUTTERFIELD

## Représentants à l'étranger:

Grande-Bretagne: Geo. H. Alexander, 83-84 Coleridge St., Londres, Angleterre; France, Italie, Belgique et Suisse: Fenwick Frères, 8 Rue de Rocroy, Paris, France; Suède, Norvège et Danemark: Alb. Sigfl. Anderson & Co., Malmo; Espagne: Casamitjana Hermanos, Barcelone; Japon: Abe-Kobel & Co., Kokohama; Grèce: Stephen C. Stephanson, 11 Rue Lycourgan, Athènes; Pays-Bas: Wynmalen & Hausman, Rotterdam; Australie: H. R. Richardson, 82 Pitt St., Vickery's Chambers, Sydney; Amérique du Sud: Charles Dreyfus, B. Mitre, 785, Buenos Aires, République Argentine.



**Les outils Butterfield sont  
faits dans une grande  
variété**

***Outils spéciaux faits sur commande  
d'après échantillons ou dessins  
industriels***

Un catalogue des outils Butterfield vous donnera la meilleure idée du très vaste assortiment de nos outils. Nous pouvons répondre à la plupart des besoins avec nos modèles courants, mais

au cas où l'industrie de votre client, ou la vôtre propre, exige des outils spéciaux, nous les faisons sur commande d'après échantillons ou dessins industriels.

**Butterfield & Company, Division**

**Union Twist Drill Company,  
Rock Island, P. Q.**

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

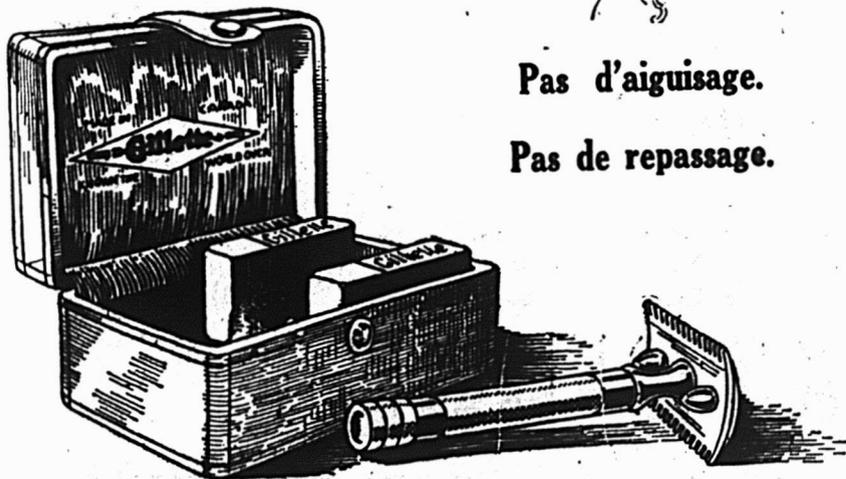
# RASOIR DE SURETÉ Gillette

**Ne manquez pas une seule vente  
pour Noël !**

**On vous demandera le "Big Fellow".  
Il a eu du succès.**

**On vous demandera le "Standard" les modèles de  
poche et les nécessaires combinaison également. Ils ont  
fait leurs preuves.**

**Assurez-vous que votre assortiment est complet.**



**Pas d'aiguisage.  
Pas de repassage.**

**Et  
où en  
êtes-vous  
pour  
les lames ?**

# Vos ventes de pneus pour 1921 Ceci vous est-il arrivé ?



Le marchand qui tient des pneus d'automobiles est un individu heureux. Sans presque remuer la main, il est assuré de faire en 1921 de meilleures affaires qu'il n'a pu en faire en 1920.

## **On ne peut nier le fait.**

Presque tous les autos qui ont roulé en 1920 vont continuer à être employés en 1921 soit par leurs propriétaires actuels, soit par d'autres. Le désir et les moyens du public même portés à leur minimum feront mettre en service plus de nouvelles voitures qu'il n'en faut pour compenser le nombre relativement faible de voitures qui seront mises au rebut, et la publicité et les efforts de ventes des fabricants d'automobiles engageront aussi à acheter des milliers de personnes hésitantes.

**Plus d'autos seront en usage sur les Routes Canadiennes en 1921 que dans aucune année précédente.**

Examinez la question sur quelque face que vous vouliez, ce qui précède est évident. Le fait est irréfutable.

Cela signifie un débit de pneus plus grand que jamais.

Et de plus grosses affaires pour vous si vous décidez de vous en occuper.

Quelques marchands seront désappointés lorsque viendra la saison d'achat par le public. Ils manqueront des ventes profitables parce qu'ils n'auront pas placé leurs commandes à l'avance.

Ne soyez pas l'un de ceux-là. Si vous n'avez pas ordonné votre stock de printemps, faites-le maintenant. Il est matériellement impossible à un manufacturier de prendre soin de trop de commandes de la dernière heure.

Le stock est faible. Les marchandises que l'homme de la dernière heure désire sont probablement déjà dans la salle d'échantillon ou dans le magasin du détaillant prévoyant.

Aucun détaillant ne peut vendre de meilleurs pneus que les pneus Partridge—parce qu'il ne s'en fait pas de meilleurs. Les automobilistes dans tout le Canada le reconnaissent. Chaque pneu Partridge que vous vendez signifie un client satisfait et plus de ventes pour vous.

*Si vous n'êtes pas un marchand de Partridge écrivez-nous pour avoir des renseignements. Si vous êtes un marchand de Partridge, assurez-vous votre stock pour 1921.*

**The F.-E. Partridge Rubber Co., Limited**  
**Guelph, Ontario**

**PNEUS**  
**PARTRIDGE**

**Bons comme leur nom**

Le meilleur vernis pour toute  
surface qui a besoin d'être vernie

# UNIVERNISH

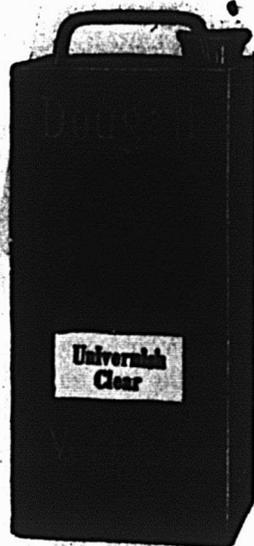
Pour l'emploi à l'extérieur ou à l'intérieur, partout où il faut un vernis de bonne apparence et de longue durée, Univernish s'est montré entièrement satisfaisant.

À l'épreuve de l'eau chaude, de la vapeur, de l'ammoniaque, du savon—une surface recouverte d'Univernish supportera le plus dur usage et pourra être lavée chaque fois qu'il sera nécessaire sans le moindre dommage au fini transparent original.

Recommandez Univernish pour les meubles, planchers, bateaux, yachts, automobiles et toutes les autres surfaces où l'usage est dur et où la protection est essentielle tout comme la bonne apparence.

Ayez toujours en main un stock d'Univernish. Vous trouverez qu'il se vend facilement lorsqu'il est exposé au milieu des accessoires d'étalage et les pancartes de bon goût que nous fournissons.

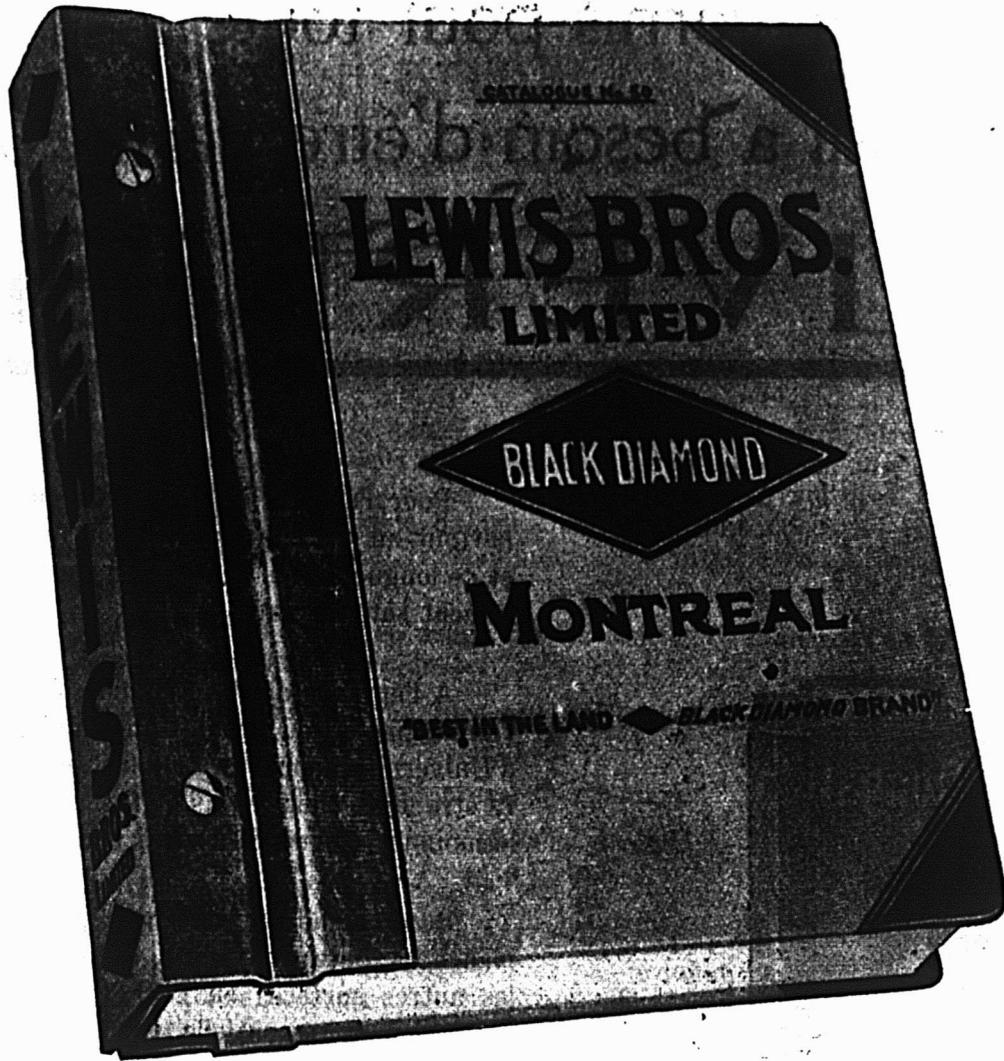
Ecrivez-nous aujourd'hui pour détails et prix.



**The Dougall Varnish Co.,**  
**LIMITED**

**MONTREAL**

Associée avec Murphy Varnish Co., U.S.A.



En 1914 les commandes reçues par la poste atteignaient environ un tiers de notre chiffre total. Depuis cette époque, il y a eu une grande augmentation des affaires en général, aussi bien en volume qu'en valeur.

Le nombre d'ordres que nous recevons actuellement par la poste, si on le compare avec celui d'il y a six ans, est plus que le triple. En d'autres termes pour chaque ordre que nous recevons, nous en avons aujourd'hui plus de trois. L'explication de ceci est que nous donnons probablement un meilleur service que certains de nos concurrents et, bien que nous manquions d'un grand nombre d'articles courants, nous nous laissons dire que notre stock est en bien meilleure condition que certains autres.

Si vous n'êtes pas un client régulier de notre compagnie, envoyez-nous un ordre d'essai par la poste.

# \$500.00

## En argent pour trois idées

Nous avons besoin d'une idée ou d'un dessin absolument nouveau qui pourrait être inséré dans toutes nos annonces et nous offrons les prix suivants pour les trois meilleures suggestions soumises:

PREMIER PRIX,	-	-	\$250.00
DEUXIEME PRIX,	-	-	150.00
TROISIEME PRIX,	-	-	100.00

Il n'y a pas de conditions excessives pour ceux qui désirent participer à ce concours.

L'idée que nous désirons doit vanter la peinture liquide Crown Diamond comme une peinture pure de la plus haute qualité.

Le dessin doit être unique et n'avoir jamais été employé pour n'importe quel autre produit.

La relation du dessin avec la peinture Crown Paint doit être apparente.

Tous les mots employés pour décrire la qualité du produit peuvent faire partie de l'idée que comporte le dessin.

Nous préférons un dessin comportant un certain sens d'humour ou un sujet d'intérêt public.

Il n'est pas nécessaire de soumettre des dessins ou des esquisses compliquées, car c'est le sujet qui sera pris en considération et les idées peuvent être soumises sous formes d'esquisses au crayon.

Toutes les suggestions doivent être entre nos mains pour le 30 Novembre 1920 et les noms des vainqueurs seront annoncés le 1er Janvier 1921. Adressez les dessins et idées à D. S. Blackie.

Tout dessin ou toute idée que nous jugerons pouvoir employer, en dehors des gagnants des prix du concours, sera payé.

Dessins et idées soumis au risque des expéditeurs.

Si vous désirez de plus amples informations ou détails, adressez-vous à

### DUNCAN S. BLAIE

32 RUE FRONT OUEST,

Agence d'annonces, R. C. Smith & Son, Ltd.

Toronto.



## McARTHUR, IRWIN, LIMITED

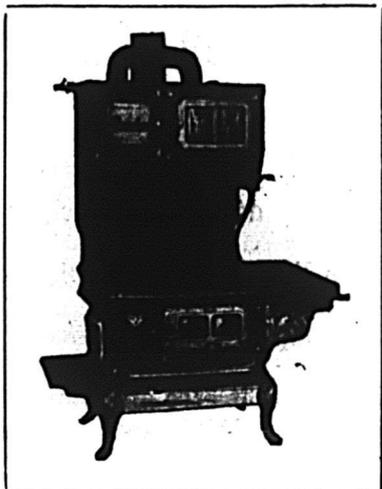
Maison Fondée en 1842 — MONTREAL

Fabricants des Peintures et Vernis Crown Diamond, Corrodeurs et Broyeurs de Blanc de plomb Crown Diamond.

## POÊLES DE CUISINE

# “Happy Thought”

‘Le poêle de cuisine le plus populaire du Canada’



Il y a une véritable satisfaction pour le détaillant qui tient le poêle de cuisine “Happy Thought”. Ces poêles sont si bien connus, si attrayants d’aspect et si peu encombrants de forme qu’ils sont assurés de se vendre rapidement et de donner la meilleure satisfaction une fois vendus.

Le succès de l’économie domestique dépend largement de l’installation dans la maison de facilités modernes qui épargnent le travail et donnent plus de résultats. Le poêle de cuisine est UN des articles les plus importants de la maison. Trois fois par jour la bonne ménagère en fait usage pour préparer les bons plats dont dépendent la santé et la bonne humeur de toute la famille.

Le poêle de cuisine “HAPPY THOUGHT” a un succès sans précédent au Canada. Plus de 300,000 sont actuellement en usage, et nos rapports nous montrent qu’il y en a quelques-uns qui ont été continuellement en usage depuis trente ans.

La popularité extraordinaire de ce poêle de cuisine est due aux principes corrects et scientifiques employés dans sa fabrication. Dans tous nos modèles, il existe une proportion exacte de la dimension du foyer à celle du four. Les parties du four sont renforcées ou doubles, pour concentrer la chaleur, là où il en est besoin. Nous avons découvert et adopté le principe scientifique de la radiation du four et de la ventilation du four.

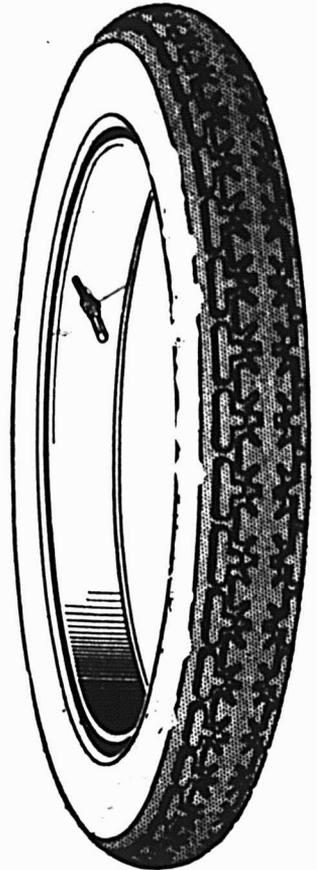
*Agents demandés.*

**The William Buck Stove Co.,  
LIMITED**

**23 Rue Wellington, - - Montréal, P.-Q.**

# EN TÊTE DE LEUR LIGNE

Le marchand sait que les clients satisfaits reviennent. Ils vont là où ils peuvent se fier au conseil du marchand. C'est pourquoi cela le paye de ne tenir que des marchandises qu'il peut honnêtement recommander. La satisfaction et la considération résultent de l'emploi des



Empreinte de la Croix

## Pneus

# “GUTTA PERCHA”

Chambres à air,  
Poudre de talc,

Pièces Ajax,  
Doublures,

Pièces pour éclatement.

Weldacut

(pour les déchirures  
de l'enveloppe du pneu)

Tapis de marchepied

**Tous les produits “Gutta Percha” portent la garantie de confiance. Mettez-les en stock.**

## Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et usines: TORONTO.

Succursales: HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT-WILLIAM, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON,  
EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE, VANCOUVER, VICTORIA.

# VITRERIE

## GENERALE POUR CONSTRUCTION

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

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

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes  
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur  
demande.

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

Vitreaux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

# HOBBS MANUFACTURING

## COMPANY, LIMITED

MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

## Les Outils de Bûcherons de Pink

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

THE

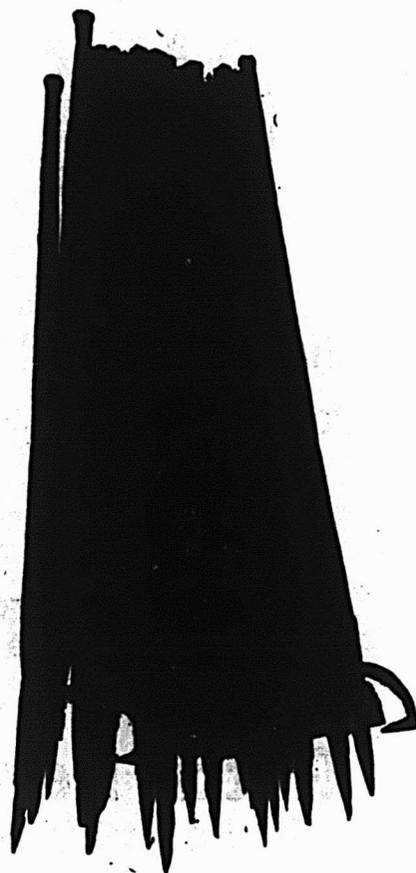
### THOS. PINK CO., Limited

Manufacturers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA





# LES CLOTURES "PEERLESS" SONT A TOUTE EPREUVE

Placez votre commande aujourd'hui

Il n'y a que très peu de clôtures entre les mains des détaillants et des manufacturiers, car la demande a été plus grande que la production à la saison dernière. La même situation va se produire cette saison; la matière première est très difficile à obtenir et il n'y en aura pas suffisamment pour répondre à nos besoins normaux.

Les détaillants vont acheter en quantité et de bonne heure en raison de leur faible stock et vous seriez avisé de placer votre ordre aujourd'hui pendant que nous avons de l'assortiment. N'attendez pas jusqu'au printemps, vous éviterez ainsi d'être désappointé comme vous l'avez été la saison dernière. Nous vous avons donné le même conseil la saison dernière et nous vous le répétons. Les clôtures seront difficiles à se procurer en février et mars prochains.

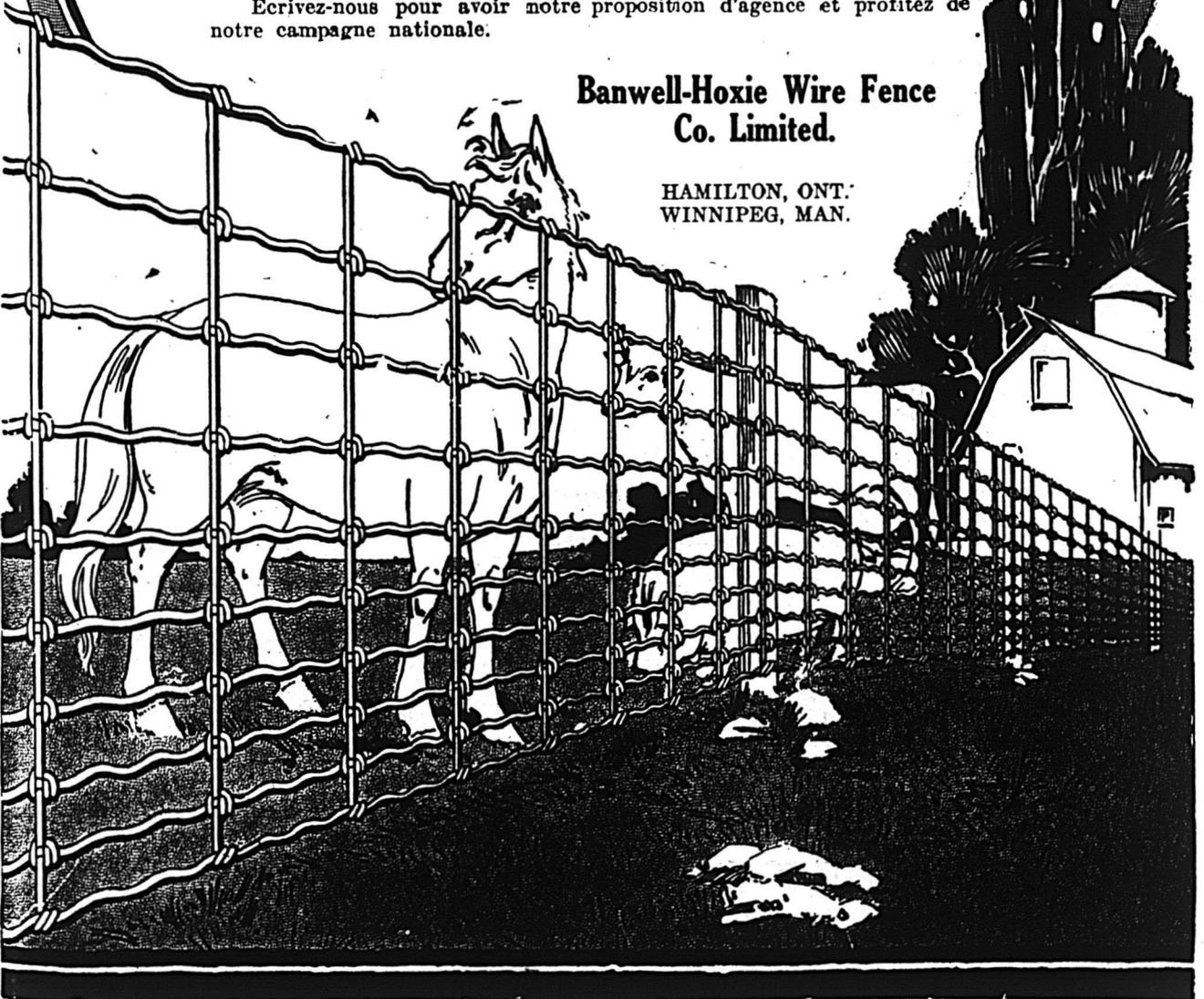
Envoyez dès maintenant votre ordre de printemps pour expédition immédiate pendant que nous avons un bon assortiment de tous les genres et que nous pouvons en faire la livraison.

Nous coopérons de notre mieux avec nos détaillants. Vous devriez tenir les clôtures Peerless, parce que chaque tige que nous vendons est de bonne qualité et absolument garantie. De plus, Peerless a été annoncée plus largement que tout autre clôture sur le marché. Nous venons de préparer notre campagne de publicité pour 1921 qui comprend de grandes annonces chaque mois dans tous les journaux agricoles.

Ecrivez-nous pour avoir notre proposition d'agence et profitez de notre campagne nationale.

**Banwell-Hoxie Wire Fence  
Co. Limited.**

HAMILTON, ONT.  
WINNIPEG, MAN.



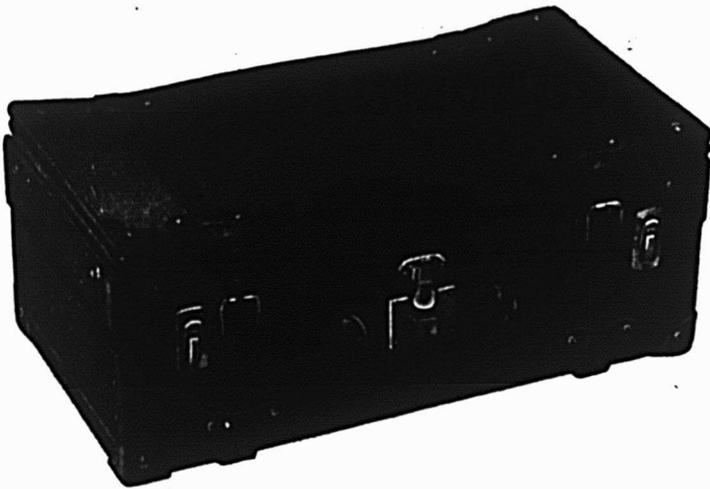
En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

# Les articles de Voyage sont toujours de bonne vente

A l'approche de la mauvaise saison, nombre de gens font leurs préparatifs pour aller passer l'hiver sous des climats plus cléments. C'est encore là l'occasion de nombreux déplacements qui exigent inévitablement l'emploi des articles de voyage.

Nous fabriquons tous ces articles dans tous les genres et tous les modèles. Vous trouverez donc chez nous de quoi satisfaire tous vos clients.

Notre qualité est la meilleure, et nos prix sont avantageux. Satisfaction garantie.



## Edouard Ruel,

LIMITÉE

MANUFACTURIERS

LAUZON,

LEVIS, P. Q.

## Raisons raisonnables

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

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

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

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

### Styles

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

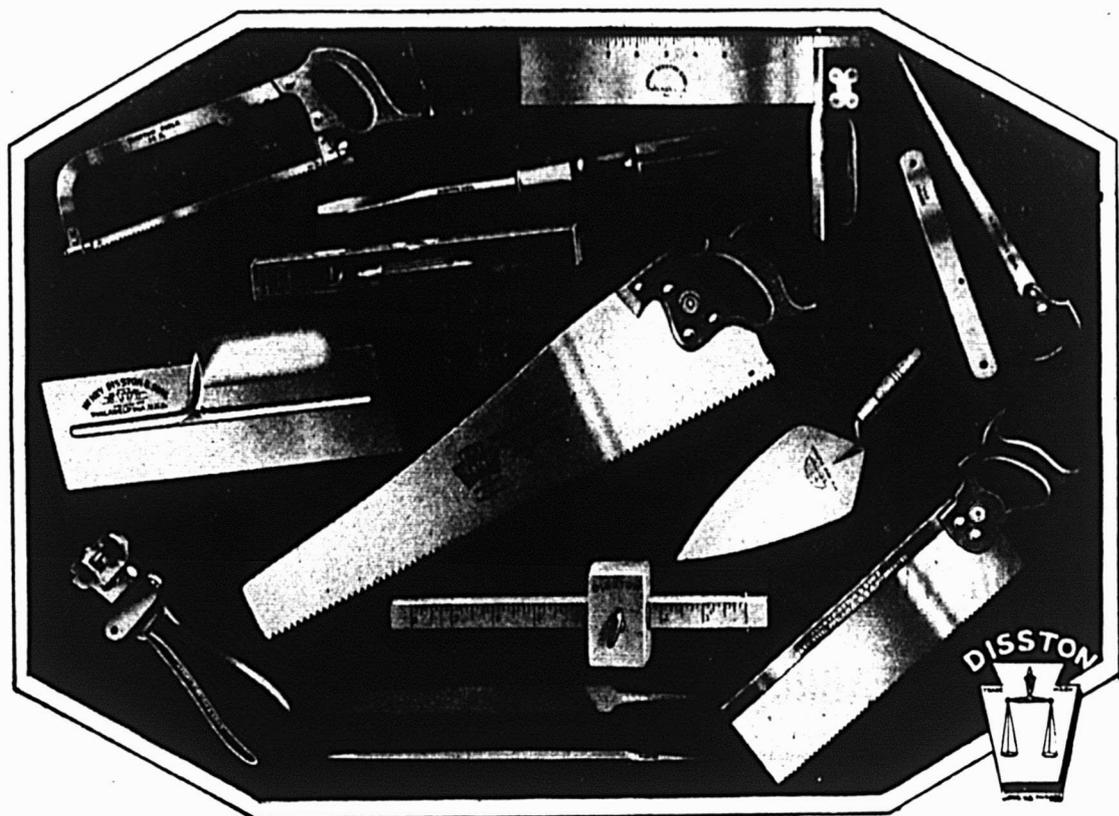


**TAPATCO**  
REGISTERED BRAND TRADE MARK

The American Pad & Textile Company,  
Chatham, Ontario

# DISSTON

## SAWS AND TOOLS



### Tout intérieur a besoin de quelques-uns de ces OUTILS

Le temps des cadeaux inutiles à Noël est passé. La plupart des gens choisissent pour leurs présents des articles d'une valeur pratique.

Et qu'y a-t-il de plus utile qu'une bonne scie ou qu'un bon outil? Avec de bons outils tout homme peut faire pratiquement toutes les réparations dans sa maison.

La plupart de ceux qui travaillent chez eux trouvent un grand plaisir à faire aussi leurs propres travaux—en sciant une planche raboteuse et noueuse avec une scie si affilée et si bien agencée qu'elle fait son chemin avec peu d'effort.

Même la pose d'une vis à la maison procure du plaisir, pourvu que le tournevis ait un manche qui ne tourne pas et qui ne glisse pas—un outil qui tient dans la main.

La publicité DISSTON par tout le pays fait connaître aux propriétaires d'intérieur les avantages qu'il y a à posséder les meilleurs outils. Ajoutez-y vos arguments. Le propriétaire d'intérieur désire ce qu'il y a de mieux.

Et c'est bien le bon moment de l'aider à choisir sagement — à choisir des choses qui sont utiles et qui sont les meilleures dans leur ligne.

## Henry Disston & Sons, Limited

TORONTO, CANADA.

Succursale: VANCOUVER, C.A.



REGHERCHEZ TOUJOURS

LA MARQUE DE FABRIQUE

**“TIGER”**

ELLE SIGNIFIE

**“ABSOLUMENT PUR”**

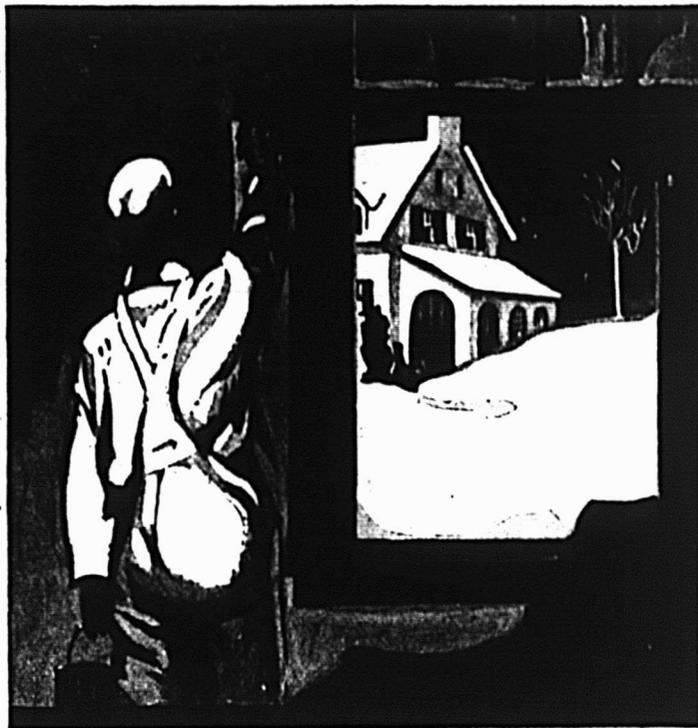
Le blanc de plomb marque “Tiger” possède un corps exceptionnellement épais et une grande capacité de couverture, travaille facilement sous le pinceau et donne une couche égale et uniforme.

Nous garantissons sa pureté chimique et l'absence de toutes substances cristallines. C'est le plus économique qu'il y ait sur le marché et il porte en outre le cachet du gouvernement du Dominion—“absolument pur”.

La marque “Tiger” est le Standard Canadien reconnu pour le blanc de plomb.

MANUFACTURE PAR

**The Steel Co. of Canada, Limited**  
MONTREAL.



## En demande tout le long de l'année

Le fini à murs mat de Glidden est un produit en demande tout le long de l'année. Il vous vient en aide pendant les mois où les ventes se ralentissent. Il fait rentrer des bénéfices à chaque mois de l'année.

Comme les autres produits de Glidden, ce fini à murs mat marque un nouveau stage pour la qualité réelle. Il ne perd pas son ton doux et riche par de fréquents lavages. Le fini à mur mat de Glidden se fait en blanc et en quatorze nuances délicates. C'est un fini des plus satisfaisants pour le plâtre brut ou uni, tout comme pour les surfaces en bois, en tissu, en métal ou en planches à mur.

Le système de la Compagnie Glidden d'annoncer "TOUT LE LONG DE L'ANNEE" tient la question de la peinture sous les yeux de vos clients pendant chaque mois de l'année.

Faites entrer maintenant un stock de produits Glidden et prenez votre part de ce commerce. Ecrivez pour avoir notre proposition au détaillant.

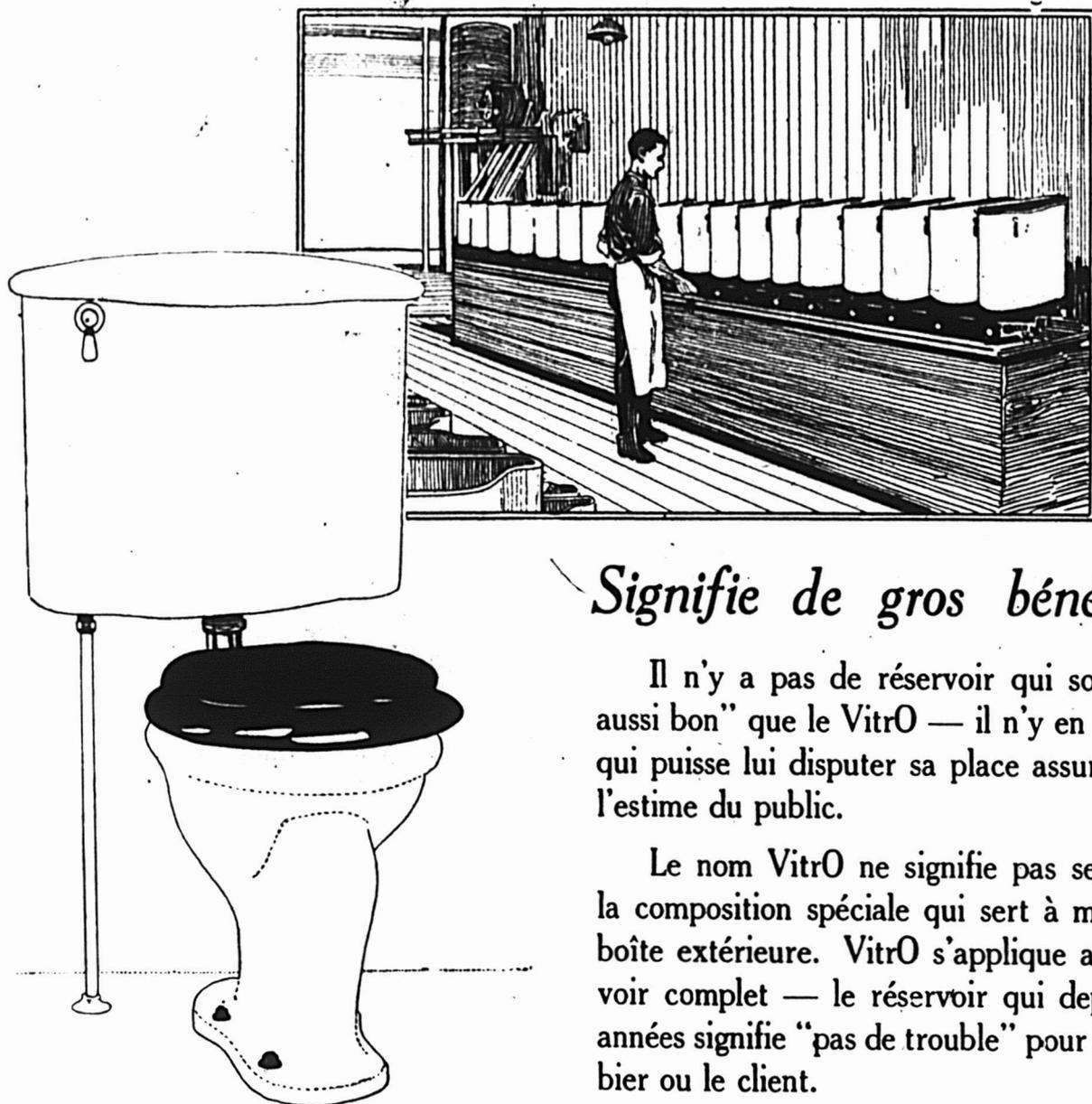
**THE GLIDDEN COMPANY, LIMITED, Toronto, Ontario.**  
SUCCURSALES à Montréal et Winnipeg.

**GLIDDEN**  
EVERYWHERE ON EVERYTHING

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

*«sauvez la surface et vous  
sauvez tout»* *Revue et Vermeil*

# LE VITRO



## *Signifie de gros bénéfices*

Il n'y a pas de réservoir qui soit "tout aussi bon" que le Vitro — il n'y en a aucun qui puisse lui disputer sa place assurée dans l'estime du public.

Le nom Vitro ne signifie pas seulement la composition spéciale qui sert à mouler la boîte extérieure. Vitro s'applique au réservoir complet — le réservoir qui depuis des années signifie "pas de trouble" pour le plombier ou le client.

Les réservoirs Vitro sont moulés en une seule pièce, de sorte qu'ils ne peuvent ni craquer ni fuir. Leur composition spéciale non-poreuse défie la rouille. Les accessoires Vitro sont de la plus haute qualité, ils sont soigneusement ajustés et ont été soumis à une pression constante variant de 1 à 150 livres. Chaque réservoir Vitro complet doit subir les épreuves pratiques les plus rigoureuses.

Il n'est donc pas étonnant que le Vitro ait conquis le marché Canadien — que ses ventes remarquables aient permis aux plombiers de réaliser de gros bénéfices.

Pour le plombier Vitro signifie un bénéfice NET — sans dépense additionnelle causée par l'ajustage continu.

Le réservoir Vitro complet est fait exclusivement en Canada par

**THE GALT BRASS CO., LIMITED**  
GALT - CANADA



La  
**Main Ouverte**

est notre  
Marque de Fabrique

et représente la

**Méthode Livingston**

MARQUE DE FABRIQUE

**N**OTRE but depuis le début à été la  
*Qualité* et aujourd'hui tout l'actif de  
notre Compagnie se trouve derrière cha-  
que gallon d'*Huile de Lin* manufacturé.

Nous garantissons que cette *méthode* sera  
toujours suivie.

**The Dominion Linseed Oil  
Company, Limited**

**Baden**

**Toronto**

**Montréal**

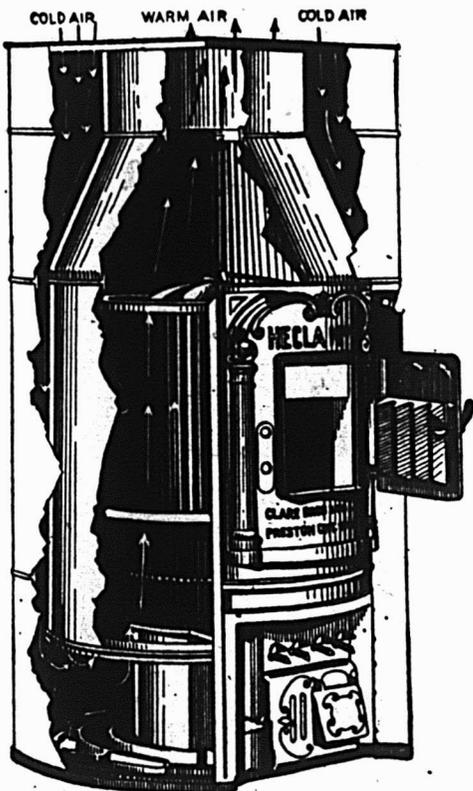
# Les plus grands arguments de vente dans le monde de la Fournaise

*Meilleure satisfaction de chauffage avec moins de combustible*

## Tel est le record de la FOURNAISE SANS TUYAU HECLA

En vendant à vos clients une fournaise sans tuyau Hecla vous leur vendez un système de chauffage qui peut être installé en une journée. Ce système épargne des frais et du temps pour l'installation. Il supprime le besoin de lever les planchers, de détériorer les murs, les plafonds et les cloisons. Il rend l'air de chaque chambre aussi doux, aussi confortable, aussi sain et aussi chaud que par une journée de juin.

Un système de chauffage qui fait tout cela d'une façon plus satisfaisante et avec moins de combustible que toutes les autres fournaïses!



L'idée de l'installation sans tuyau ne fait que s'affermir.

L'idée de l'installation sans tuyau est le plus grand succès qui ait été enregistré dans le commerce des fournaïses depuis des années. 60% des affaires de fournaïses aux Etats-Unis sont faites pour des sans tuyau.

Ce système va prendre tout aussi bien en Canada. Déjà des centaines de fournaïses sans tuyau Hecla donnent 100% de satisfaction. Les fournaïses sans tuyau Hecla ouvrent un champ de vente extraordinaire.

Cueillez votre part de l'abondante moisson de ventes qui vient.

### CEUX QUI EN POSSEDENT SONT ENTHOUSIASTES

J. G. Karn, Woodstock, Ont., dit: "Votre fournaïse sans tuyau No 122 installée dans mon magasin, donne satisfaction parfaite. Elle épargne du charbon et économise de la place dans ma cave."

Luke Bros., Oshawa, Ont.: Nous tenons à vous faire connaître combien nous sommes satisfaits de la nouvelle fournaïse sans tuyau installée dans notre local cet hiver. Nous la trouvons particulièrement bonne pour la fraîcheur de notre cave, même lorsque le feu est très violent."

J. E. Johnston, Fort Erie, Ont.: "Nous n'avons pas de difficulté à maintenir les étages inférieurs à 76 degrés Fahrenheit — quant aux étages supérieurs leur température est plus basse de 4 à 5 degrés."

Louis Weber, Zurich, Ont.: "Ma cave est aussi fraîche que s'il n'y avait jamais eu de fournaïse. Je peux chauffer ma maison jusqu'à 75 degrés dans les jours les plus froids."

### PRENEZ-VOUS Y DE BONNE HEURE

Etablissez-vous comme marchand de l'Hecla sans tuyau. Vous ne trouverez prêts à coopérer avec vous — à vous aider à annoncer — vous faire vendre. Faites de cette année, votre plus grande année pour les fournaïses. Laissez-nous vous montrer comment.

## Clare Bros. & Co., Limited

PRESTON, ONT.

Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver

# J. R. ANDERSON

36 Rue St-Dizier - - Montréal

nommé représentant pour la Province de Québec pour les

USTENSILES EN ALUMINIUM

## DURO

MARQUE DE FABRIQUE

LE PLUS



DURABLE

DEPOSEE

FAIT EN CANADA

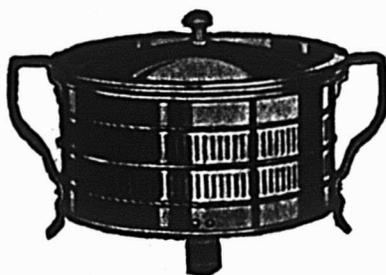
Chaque article "DURO" a une particularité spéciale



BAIN-MARIE "DURO"

2 et 3 pintes

Les deux récipients ont un bord fortement roulé. Le récipient intérieur peut être employé comme une casserole ordinaire et le récipient inférieur comme une casserole convexe. Le couvercle est exceptionnellement épais et s'adapte sur l'une ou l'autre des casseroles.



MARMITE ALUMINIUM

"DURO"

Récipient intérieur en aluminium de deux pintes et demie, huit pouces de diamètre, couvercle en aluminium et bouton en aluminium.

Le cadre seul peut aussi être fourni, il est fait pour recevoir un plat à four en verre PYREX No 158.



CHAUDRON CONVEXE

"DURO"

9 dimensions de 1½ à 12 points. Couvercle s'adaptant intérieurement. Les grandes oreilles sont garnies d'encoches pour empêcher l'anse de se trouver en contact avec le chaudron et de chauffer. L'anse peut être maintenue verticale lorsqu'on le désire.

Une ligne complète actuellement prête pour l'expédition.

Votre courtier peut vous approvisionner.

Rappelez-vous que les ustensiles en aluminium DURO sont pleinement garantis.



FABRIQUES PAR

W. D. SHAMBROOK & Co. Hamilton, Ont.

# Pierre Paul et Jacques

Oui — nous avons l'habitude de vendre à Pierre, Paul et Jacques, en fait depuis des années, nous avons vendu nos articles à qui voulait les acheter. Nous avons l'habitude d'avoir deux ou trois marchands tenant notre ligne même dans les petites villes—nous pensions alors que c'était la meilleure méthode de vente—mais nous ne le ferons plus.

Il y a quelque temps nous avons adopté un nouveau système de ventes et nous avons commencé à nommer des agents exclusifs dans chaque ville et cité du Canada. Cela a si bien marché que nous regrettons de n'avoir pas suivi ce système dès que nous avons débuté en affaires — c'est-à-dire en 1843.

Notre nouvelle proposition d'agence donne à nos détaillants le droit de vente exclusif pour nos marchandises dans leur localité et en outre nous nous engageons à nous tenir derrière eux et à les soutenir dans toute la limite de nos moyens pour les aider à établir un gros commerce profitable.

Les quincailliers que la chose intéresse devraient nous écrire immédiatement pour avoir les détails de notre système d'agence pour tenir les Poêles et Cuisinières "Souvenir".

Les plombiers feraient bien de se renseigner sur les fournaises "Souvenir" et "New Idea".

Tous nos articles sont vendus avec une garantie qui est une garantie réelle.

Demandez-nous aussi les détails complets sur la façon dont nous nous proposons de coopérer avec nos agents-marchands.

## Poêles et cuisinières "SOUVENIR" Fournaises à air chaud "SOUVENIR" et "NEW IDEA"

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

SOIXANTE-QUINZE ANNEES D'EXPERIENCE  
DANS LA FABRICATION



# SOUVENIR

## FOURNAISE A AIR CHAUD

*Brûle du charbon ou du bols*

Pour les petites maisons il n'y a pas de meilleure fournaise que cette "Souvenir". Beaucoup de marchands se sont spécialisés dans sa vente exclusive depuis des années parce qu'elle n'a jamais manqué de donner complète satisfaction.

Ecrivez-nous pour plus amples détails — Notre nouveau catalogue de poêles et fournaises est prêt.

**THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED**

SUCCESEURS DE

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

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

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

## Table Alfabétique des Annonces

<b>A</b>		Channell Chemical, Couverture	Hamilton Stove & Heater Co., Ltd. . . . . 28-29	Oneida Community . . . . . 3
Ames Holden McCreedy . . . 7	Couillard, A. . . . . 88	Conner & Son . . . . . 4	Hébert, L. H. . . . . 88	Ottawa Paint Works . . . . .
American Pad & Textile . . . 20	Connor Bros. . . . . 78	Clare Bros. . . . . 26	Helm & Co., H. J. . . . . 84	Couverture
AutoStrop Safety Razor Co. . . . . 8-9	Clerk, Wm. . . . . 78	Clement, Meunier & Cie . . . 90	Hobbs . . . . . 18	<b>P</b>
Aluminum Specialty . . . . . 62	Côté & Lapointe . . . . . 68			Palmolive . . . . . 82
Assurance Mt-Royal . . . . . 88				Partridge Tire . . . . . 13
<b>B</b>		<b>D</b>	<b>I</b>	Pink . . . . . 13
Banque Molsons, rapport 61	Disston Saw . . . . . 21	Imperial Tobacco . . . . . 35		P. Poulin & Cie Ltée . . . . . 88
Banque Nationale . . . . . 86	Dom. Cannors Ltd. . . . . 76		<b>K</b>	<b>R</b>
Banque Provinciale . . . . . 86	Dom. Linseed Oil . . . . . 25	Kearney Bros. . . . . 90		Ramsay & Son . . . . . 30
Banwell Hoxie . . . . . 19	Dougall Varnish . . . . . 18		<b>L</b>	Robinson, C. E. . . . . 30
Barrett . . . . . 55	Duffy, J.J., & Co. . . . . 76	Lewis Bros. . . . . 14		Ruel Limitée, Edouard. . . . . 20
Beach Foundry . . . . . 6		Leslie & Co. Ltd. . . . . 86		
Bird & Son . . . . . 82	<b>E</b>	London Bolt . . . . . 63		<b>S</b>
Bowser . . . . . 4	Eddy, E. B., & Co. . . . . 82		<b>M</b>	Salada Tea . . . . . 70
British Colonial Fire . . . . . 88			Mathieu ACie J. L. & Co. . . . . 63	Steel Co. . . . . 22
Brodeur, A. . . . . 88	<b>F</b>		McArthur Oil . . . . . 69	Shambrooke & Co. . . . . 27
Brodie & Harvie . . . . . 76	Fontaine, Henri . . . . . 88		McArthur Irwin . . . . . 15	Stauntons, Ltd. . . . . 24
Brandram-Henderson . . . . .			McCasky . . . . . 90	Simms & Co. I. S. . . . . 24
Couverture	<b>G</b>		Montbriand, R. . . . . 88	Still Mfg Co. . . . . 24
Burrow Stewart Milne, Couverture	Gagnon, P. A. . . . . 88		McClary Mfg Co. . . . . 16	Stanway Hutchins . . . . . 74
Butterfield & Co. Que . . . 10	Galt Bras . . . . . 24		Macdonald, W.C. . . . . 77	Sun Life . . . . . 88
<b>C</b>			Montreal Biscuits Co. . . . . 84	Steel Trough & Mch. . . . . 62
Canada Foundries . . . . . 88	Garand, Terroux & Cie . . . 88		Morrow Screw & Nut Co. . . . 86	Swift Canadian Co. . . . . 88
Canadian Cereal & Flour Mills . . . . . 81	Georgie Turpentine . . . . . 62			<b>T</b>
Canadian Postum . . . . . 75	Gillette Safety Razor . . . . . 11			Tower Canadian . . . . . 80
Carnation Milk . . . . . 79	Glidden Varnish . . . . . 23			Taylor, J. J. . . . . 80
Chamberlain Medicine . . . . . 80	Gutta Percha Rubber Co. . . . 17			<b>W</b>
Champion Spark Plug . . . . . 33				Western Ass. Co. . . . . 62
Church & Dwight . . . . . 69	<b>H</b>			Wisintalner & Fils . . . . . 63
	Hurtubise Ltd. . . . . 69		<b>O</b>	
			Oceanic Oyster . . . . . 85	
			Omega Machinery . . . . . 69	

## Valeurs Spéciales

Directement de l'usine au commerce par  
l'intermédiaire de marchands à  
commission.

Worstedes gris et de fantaisie

Serges bleues et noires

Tweeds écossais pure laine pour  
vêtements d'hommes

Aussi

Serges de laine d'Australie, gabardi-  
nes, etc., pour vêtements de femmes

### C. E. Robinson & Cie

Importateurs et marchands à Commission,

Immeuble Mappin & Webb,

10 Rue Victoria - - - MONTREAL

Tél. Uptown 8553.

## Vendez le vernis teinté Agate

--Le producteur de bénéfices

Parmi les huit jolies nuances d'AGATE vos clients trouveront facilement leur choix. Il vous suffit de placer vos boîtes d'Agate bien en vue pour qu'elles se vendent toutes seules.

## Le Vernis teinté

# AGATE

© Ramsay

est la ligne de vernis la plus avantageuse que vous puissiez tenir.

Si les ventes faciles, le renouvellement rapide et sûr, ainsi qu'une bonne marge de bénéfice vous intéressent, commandez votre stock d'AGATE immédiatement.

Ecrivez-nous pour avoir des détails sur cette ligne des plus populaires.

### A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.  
Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(1)

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



## *Ne Jetez Pas Votre Argent Par Les Fenêtres!*

**Q** Si vous n'êtes pas décidé à publier des catalogues, des circulaires, des dépliants qui soient bien rédigés, préparés avec soin, imprimés avec art — gardez votre argent dans votre poche.

Il vaut mieux ne rien publier du tout plutôt que de publier des imprimés mal rédigés, mal typographiés, qui créent dans l'esprit de ceux qui les voient l'idée que votre maison est arriérée.

Si vous n'avez pas le temps de préparer vous-même des imprimés d'annonce qui soient dignes de votre maison, jetez quelques notes sur un bout de papier et envoyez-le nous — nous ferons le reste.

Les typographes-experts de notre atelier donneront au texte que nous préparerons pour vous, une toilette typographique, qui attirera l'attention de ceux qui verront vos imprimés et augmentera votre clientèle.

Confiez-nous la préparation  
et l'impression de vos

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

**La Cie d'Imprimerie des Marchands,  
Limitée**

198 Rue Notre-Dame Est,

**MONTREAL.**

# LES TOITURES NEPONSET SONT TOUJOURS LES MEILLEURES

Dans tout le Canada des milliers de fermes, de bâtiments industriels et d'habitations sont recouverts de Paroid Neponset et de Bardeaux jumeaux Neponset.

La popularité de ces toitures, qui est due à la satisfaction qu'elles donnent invariablement procuré naturellement des affaires aux marchands. Nos prix aux détaillants leur laisse une bonne marge de bénéfice. De plus, non seulement, nous soutenons de notre garantie de satisfaction toute vente de toiture Neponset, mais encore nous vous aidons à faire la vente. Lorsque vous avez des perspectives sérieuses, nous sommes prêts à coopérer avec vous. Donnez-nous le nom, nous faisons le reste et finirons par faire venir l'affaire chez vous.

Ecrivez-nous pour avoir échantillons et prix des articles suivants:

## PAROID NEPONSET

La toiture idéale pour entrepôts, usines, bâtiments de chemin de fer et de fermes; fabriquée avec du feutre de chiffon dans nos propres usines à Pont Rouge, P. Q.; fortement saturée et recouverte de la meilleure qualité d'asphalte qu'on puisse obtenir pour cet usage.

## BARDEAUX JUMEAUX NEPONSET

Manufacturés avec les mêmes matériaux que la Paroid; la toiture la plus attrayante et la plus durable possible pour habitations, écoles, églises et bâtiments publics. Aucune toiture ne peut se comparer avec les bardeaux jumeaux Neponset. La surface d'un rouge doux ou d'un vert d'ardoise naturelle ajoutée à la beauté et à l'aspect général de tout bâtiment. Ces bardeaux sont résistants au feu, à l'épreuve des intempéries, et lorsqu'ils sont posés sur le toit suivant le mode d'emploi indiqué, la surface entière est recouverte de trois épaisseurs de matériel.

## AUTRES PRODUITS DE CONSTRUCTION NEPONSET

Papier de construction noir imperméable Neponset; Couverture à l'épreuve de la gelée et feutre amortisseur de son Neponset; feutre asphalté Neponset, 10, 15 et 25 livres. Peinture et ciment plastique Neponset.

**BIRD & SON Limited**  
HAMILTON . . . . . ONTARIO

Adresse à Montréal: 37 Rue St-Antoine.

Usines: Hamilton, Ont.,

Pont-Rouge, P.Q.



# NEPONSET ROOFS

# La "Vente" des Bougies d'Allumage de Confiance—

# **Champion**

## est grandement facilitée

**T**OUS ceux qui possèdent un engin savent bien qu'avec une Champion dans chaque cylindre ils peuvent toujours compter sur un service d'allumage parfait, même dans les conditions les plus difficiles.

Leur choix est déjà fait, et vous n'avez plus qu'à satisfaire la demande que nous avons créée pour Champion.

Notre publicité fait connaître les mérites de Champion à tous vos clients et il ne vous reste plus qu'à tenir votre stock au complet et à vous assurer que le nom de "Champion" se trouve sur chaque insulateur et la marque de commerce sur chaque boîte.

Les Champions vous aident à vendre vos autres lignes, parce que les gens se disent qu'un marchand qui vend des Champions est certain de ne tenir que des accessoires d'automobiles de première qualité.

***Passez votre commande à votre courtier sans plus tarder.***



Champion "Heavy Duty"

J A S 43 7/8 pouce, 18

Prix, \$1.00

Pour grosses voitures, camions, tracteurs et engins de ferme,

## Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited

Windsor, Ontario.

*La plus grande usine du Canada exclusivement consacrée à la fabrication de bougies d'allumage, et la seule fabriquant des Champions.*

118

**Les meilleurs Balais**

**ET LES**

**melleures brosses**

**SIMMS**



Nous fabriquons les meilleures brosses et les meilleurs balais depuis plus d'un demi-siècle.

Nos mécaniciens sont experts.

Notre fabrique est complètement équipée avec la machinerie la meilleure et la plus moderne.

Le résultat de cette combinaison est un produit parfait — les brosses et balais que le public veut acheter.

Mettez en stock la ligne réputée de

**SIMMS**

Brosses à plancher.

Balais:

Brosses à chaussures.

Petits balais.

Brosses à poêles.

Brosses à peinture

Brosses à savonner

Chaque vente procure un bon bénéfice et un client satisfait.

Ecrivez pour prix, etc.

**T. S. SIMMS & Co.  
LIMITED**

Fabricants des Meilleurs Balais et Melleures Brosses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL

TORONTO

LONDON

**Papiers Peints STAUNTON**

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

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

**STAUNTONS LIMITED**

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS  
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

**LA FORCE D'UNE HACHE  
RESIDE DANS SON MANCHE.**

**STILL**

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

La vente des

**Manches de Still**

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

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

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

ST-THOMAS

ONTARIO

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

# LE PRIX COURANT

## Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 18 novembre 1920

Vol. XXXIII—No46

## Les Conditions Actuelles Exigent L'application du Principe de Prudence dans le Commerce de Quincaillerie

Les bases fondamentales du commerce de quincaillerie sont bonnes. — Il y a une tendance à la nervosité parmi les acheteurs jusqu'à ce que des niveaux plus normaux soient atteints. — Les crédits, les encaissements et les stocks devraient être surveillés de près.

Une analyse des conditions commerciales qui existent en ce moment au Canada indique, particulièrement en ce qui a trait au commerce de quincaillerie que la situation est bonne mais que la situation temporaire qui prévaut exige beaucoup de prudence. Les réductions outrancières de prix dans certaines lignes de marchandises ont eu pour résultat de créer une tension nerveuse parmi les acheteurs, tant consommateurs que détaillants et cette défiance ne disparaîtra pas tant qu'on n'aura pas le sentiment que les prix ont atteint un niveau plus normal.

Quelques marchands dans la période actuelle peuvent trouver nécessaire de sacrifier des stocks, au prix coûtant ou même à perte de façon à garder le commerce actif. Il est probable que cette pratique ne sera appliquée que sous la pression des circonstances et des lois économiques.

La véritable épreuve de la situation, comme le prétend une autorité en la matière, se fera quand les détaillants auront disposé de leurs approvisionnements actuels et pourront se rendre compte de la demande de consommation sur une base de prix plus bas.

Pour ce qui est du commerce de quincaillerie, on devra se rappeler que la fermeté des prix de quincaillerie dans l'ensemble, a amoindri les effets de la situation présente. On a dit que du fait de cette fermeté combinée avec la récente rareté des commodités de quincaillerie, le marchand de quincaillerie serait probablement un des plus déçus dans sa croyance que les conditions actuelles n'offrent aucun danger pour lui. Cependant, la rareté réelle de ces commodités diminue la probabilité pour le quincaillier d'être submergé de stock et de se trouver submergé par une campagne de réduction de prix outrancière.

En général, le commerce de quincaillerie semble être favorisé en ce moment. Il y a rareté de marchandise dans toutes les branches de ce commerce; la quincaillerie est une ligne nécessaire et dans la plupart des cas les marchands ne paraissent pas avoir plus qu'un stock bien assorti. L'avantage qu'offre cette condition est mis en évidence par la manière dont le commerce de quincaillerie fait face à ses obligations et au fait que tandis que dans plusieurs autres branches de commerce ont enregistré pas mal de faillites ces temps derniers tandis qu'elles ont été très rares pour la branche de quincaillerie.

Cela ne veut pas dire pourtant que le marchand quincaillier ne doit surveiller étroitement ses affaires, être prudent dans l'octroi du crédit, prendre les moyens de faire rentrer les comptes dus et maintenir un stock bien assorti de façon à garder la machine commerciale en mouvement et pour créer de la confiance dans l'esprit de ses clients.

Elles sont pour les  
marchands une  
source de profits.

# PLAYER'S NAVY CUT CIGARETTES

Elles sont sans égales  
pour leur douceur et  
leur arôme délicieux.

### Les acheteurs doivent être prudents

En discutant des prévisions commerciales un marchand de quincaillerie en gros donne l'avis que les acheteurs doivent se montrer prudents mais tenir cependant un stock qui leur permette de profiter de toutes les affaires qui se présentent. Il conseille aussi aux marchands de surveiller leurs comptes et de restreindre les crédits en prévision d'un dommage possible, de grèves, etc., bien que ces événements se fassent beaucoup plus ressentir dans le commerce d'épicerie et dans les autres que dans celui de quincaillerie.

"Les besoins de quincaillerie ne sont pas satisfaits aujourd'hui par les stocks entre les mains des détaillants, des marchands de gros et des manufacturiers," prétend notre commerçant. "Il y a eu une accalmie temporaire dans l'achat en général par suite de la tendance à la baisse. Il se peut qu'il y ait un autre relâchement des prix, avant que l'achat reprenne. Ceci peut se répéter plusieurs fois jusqu'à ce que les manufacturiers soient sûrs d'avoir un large stock avec lequel ils pourront répondre aux demandes immédiates. Les manufacturiers n'agissent pas ainsi pour l'instant; ils achètent des matières premières au jour le jour, encore que quelques-uns, surtout dans l'industrie du cuir, aient acheté de grosses quantités de matières premières sur lesquelles ils seront forcés de perdre."

### Affaires plus importantes qu'il y a un an

Passant en revue la situation générale, notre interlocuteur estime que les affaires de sa maison ces derniers mois furent plus fortes en valeur que celles de la même période, il y a un an. Au demeurant, il faut tenir compte de l'augmentation de valeur de la plupart des commodités. Il est d'avis que la vente de la récolte de l'Ouest augmentera grandement le pouvoir d'achat dans l'Ouest et que cette influence se fera sentir dans tout le pays, rendant la circulation de l'argent plus facile, tant au point de vue de la construction que d'autres industries.

### Les manufacturiers d'articles en aluminium et de métal en feuille sont très actifs.

Le gérant du crédit d'une maison de gros de quincaillerie nous souligne le fait que tandis que le commerce de quincaillerie a été particulièrement favorisé en ce qui concerne les crédits et les collections, particulièrement dans les matériaux de construction, il serait déraisonnable de se laisser aller à négliger ces matières. Le marchand intelligent réduira ses comptes de crédit chaque fois qu'il le pourra, mais surtout quand une pression sera effectuée sur lui ou sur son commerce par les institutions financières du pays, comme cela se produit actuellement. Quant aux perspectives d'avenir, notre grossiste trouve un bon signe d'activité dans le fait que les manufacturiers dans la plupart des lignes de quincaillerie sont très occupés actuellement, surtout dans les articles en aluminium et dans le métal en feuilles.

La grande activité constatée dans les ustensiles en alu-

minium est due sans doute aux prix avantageux de ces marchandises comparativement aux autres lignes servant aux mêmes usages.

### Les obligations rencontrées rapidement

Le fait que les encaissements sont bons et qu'il se fait un volume d'affaires très satisfaisant en dépit de la tendance de la part de quelques détaillants de laisser leurs commandes ouvertes pour le printemps est, de l'avis d'une autre maison de quincaillerie, une indication que le commerce de ferronnerie se maintient ferme encore qu'il soit utile de porter une grande attention aux stocks, aux crédits et aux collections pour maintenir cette condition en face des incertitudes qui se dressent devant nous. Sur deux cents comptes de clients de ville, il n'y en a pas dix pour cent arriérés—c'est là une moyenne normale.

### Restreindre le crédit avec le resserrement du marché.

La maison en question a pris pour politique de restreindre le crédit simultanément avec le resserrement du marché. La base du paiement à 30 jours est de règle depuis quelque temps, la base de 90 jours étant l'exception. L'adoption d'un traitement similaire des comptes de crédit a été suggérée aux détaillants. Quand à la baisse des prix des lignes de quincaillerie, cette personne compétente prétend que sans nul doute, les commodités de quincaillerie atteindront des prix plus bas qu'à présent, mais que la baisse se manifesterá par des chutes de 5 pour 100 en une fois, 7½ pour cent une autre fois, et ainsi de suite, dans une mesure relativement minime et qui pourra être absorbée facilement dans la routine du commerce ordinaire.

Il y a fermeté des prix des produits fondamentaux et les articles fabriqués comportant une plus grande marge de profit seront réduits plus sensiblement pense-t-on.

### Un risque dans toutes les branches du commerce

Un autre marchand de gros conseille aux commerçants de quincaillerie de maintenir leur commerce aussi fort que le permet une bonne gérance dans les conditions présentes. Il y a un certain risque, dit-il, inhérent à toute branche de commerce et c'est en maintenant le courant des affaires que le marchand réduit ce risque au minimum.

Dans les circonstances présentes, le marchand de quincaillerie fera bien d'écouler son stock autant de fois que possible et d'encaisser rapidement les comptes dus. La rentrée de l'argent permettra à tout marchand de maintenir une bonne position financière et lui fournira les moyens de garder son stock bien assorti pour pouvoir donner un bon service à ses clients. Pour cela, il faudra suivre les comptes soigneusement, faire rentrer les factures régulièrement et rafraîchir la mémoire de ceux qui tardent à payer. Les conditions commerciales dans la plupart des localités sont assez bonnes pour permettre aux marchands de rentrer dans un bon montant de leur argent et pour se débarrasser du surplus de stock qu'ils peuvent avoir en mains.

### Escomptes pour règlements de comptes

La question de donner un escompte de façon à assurer le règlement des comptes dûs peut s'appliquer dans quelques cas où l'on juge la chose utile, quoique son application générale soit fort discutable d'après ce que nous dirait un de nos interlocuteurs qui prétend que ce ne serait probablement pas une bonne politique que d'appliquer cette méthode à un crédit individuel sans l'étendre à tous, et une application générale peut, semble-t-il rendre plus difficile l'établissement de la confiance parmi les clients.

### Les acheteurs attendent qu'un plus bas niveau soit atteint.

Un commentaire bref mais concis des présentes conditions commerciales est fourni dans la lettre hebdomadaire sur le marché, d'une maison à commission de New-York et qui se lit comme suit:—

“La psychologie du public acheteur est une étude intéressante. Il y a un an, rien n'était trop élevé pour l'achat; aujourd'hui, rien n'est assez bas. Dès la minute où le public sera satisfait du bas niveau atteint, nous verrons probablement une autre vague d'achat qui pourra peut-être nous conduire à un manque de marchandises. La tenacité du public à se réserver dans ses achats jusqu'à ce qu'il trouve la baisse des prix satisfaisante est extraordinaire.

Certains articles sont déjà tombés aux niveaux d'avant-guerre. D'autres par contre, n'y sont pas encore arrivés et devront tomber nettement avant de trouver un marché favorable. Sans une liquidation radicale de la main d'oeuvre que nul ne saurait prédire ou voir, sans de graves désordres sociaux, les prix de revient ne peuvent tomber aux niveaux d'avant-guerre, et il est certain que les marchandises ne seront pas produites indéfiniment au-dessous du coût.”

### Ce que dit un membre d'une banque

Un membre d'une banque dit ce qui suit concernant l'encouragement dans l'avenir commercial et financier du Canada.

“Une période de rétablissement telle que celle qui confronte la plupart des industries actuellement est toujours héritée de difficultés. Une caractéristique heureuse du marché canadien est sa tendance à changer plus calmement que celui des Etats-Unis, ce qui donne aux industries canadiennes plus de temps et d'opportunité pour se préparer aux changements de conditions. La fondation commerciale canadienne est bonne, et le commerce en général est loin d'être mauvais. Les conditions des commerces de gros et de détail sont moins favorables qu'elles ne l'étaient à cette date, l'an dernier, mais l'argent actuellement réalisé ou attendu des fortes récoltes aura un bienfaisant effet. Une disposition bien nette de la part des acheteurs tant dans le gros que dans le détail est de se tenir sur l'expectative au point de vue achat, dans l'attente de prix plus bas. Les commandes à livrer sont plus affectées que les achats pour livraison immédiate. Ces derniers sont bons. Ce n'est là

qu'un développement logique de l'incertitude générale quant aux niveaux de prix de l'an prochain.”

“Le problème est de découvrir quand le mouvement de baisse aura atteint sa limite”, écrit M. B. Brown, éditeur du *New-York Commercial*. “Pour certaines commodités, cette limite arrivera plus tôt que pour d'autres, et il y aura ainsi des inégalités qui soulèveront des commentaires défavorables, mais il faut que le rajustement fasse son chemin quelle que puisse être la critique.”

### LA CONVENTION DE LA CANADA PAINT CO.

La convention annuelle de cinq jours de la Canada Paint Co. Limited, s'est tenue à Montréal, à la manufacture de la rue William, sous la présidence du gérant, M. Roal Cluxton. Nombre de phases du travail de développement commercial de la politique d'affaires de 1921 y furent discutées. Les différentes sessions eurent pour orateurs les chefs de départements, M. S. M. Ward, gérant des ventes qui prononça plusieurs allocutions, M. H. E. J. Taylor, qui parla de la “Publicité et de la promotion des ventes”. Les autres orateurs furent: MM. W. C. Boyd, J. H. Neale, R. M. Smith, S. P. Newton, le père Léopold, F. H. Butcher, George Brown, G. W. Robinson, W. H. Newton, et le gérant M. Cluxton qui occupa le fauteuil présidentiel pendant les différentes sessions.

Des récompenses furent décernées cette année, comme d'habitude. C'est une source d'émulation entre les voyageurs qui gardent ainsi cet esprit éveillé qui provoque les bons résultats. Les prix distribués cette année s'élevèrent à un gros montant ce qui indique que l'intérêt qu'il y eut à pousser les ventes des différents produits fut plus fort que pendant toute autre année précédente.

Chaque jour, à midi, un lunch réunit tous les congressistes à l'hôtel Windsor où les joyeux propos firent partie du menu.

Disons en terminant, qu'à l'occasion de cette convention, la Canada Paint distribua en boni \$25,000 à ses voyageurs et fit don de superbes montres en or aux vingt-cinq voyageurs ayant plus de 25 ans de service. Inutile d'ajouter que ces attentions furent accueillies avec reconnaissance par le personnel qui ne ménagea pas ses remerciements à la direction.

Au cours de cette convention une excursion fut organisée à Ste-Anne-de-Bellevue avec lunch, au Clarendon. L'hon. C. C. Ballantyne, vice-président de la Canada Paint était venu spécialement d'Ottawa pour la circonstance et fit de très intéressantes remarques sur le développement de cette firme dont il fait partie depuis 29 ans.

Le personnel de vente de la Canada Paint comprend pour l'Est: MM. Royal Cluxton, gérant général; S. M. Ward, gérant des ventes au commerce; M. H. Newton, gérant des ventes aux manufacturiers; H. E. J. Taylor, gérant de la promotion des ventes et de la publicité.

Représentants: MM. R. E. Carscallen, W. H. Allison, L. N. Dansereau, J. J. Minion, J. A. Dowling, R. Bremner, A. Leclair, A. L. Mellems, F. C. Empringham, A. F. Cunningham, F. H. Butcher, A. Beauchesne, R. M. Smith, R. Traversy, Christie Williams, F. L. Clarke, W. E. Champagne, W. G. Sippi, E. F. Stephenson, C. E. P. Yeo, G. W. Goodbody, Chas. Thompson, Q. E. Miller, L. P. M. Déchéne, Geo. W. Robinson, H. E. Stubbs, Geo. Nimmo.

Pour l'Ouest: M. W. C. Boyd, gérant des ventes.

Représentants: MM. D. F. Hook, W. N. Lennox, F. M. Watt, N. A. Milne, P. V. Quinn, T. W. Doyle, H. W. Bell, R. W. Humphreys, R. A. Jones, E. S. Witt.

Liste d'honneur des voyageurs ayant vingt-cinq ans de service ou plus: MM. W. H. Newton, R. Bremner, L. N. Dansereau, John C. Cox, W. H. Allison, E. Coleman, E. Marlow, Geo. Nimmo, J. D. Gilker, David Swan, John Thompson, H. Duddridge, J. Hilland, W. H. Coxon, Richard Kearns, Albert Bezeau, David Brown, F. Cusson, F. Mireau.

## LA CONVENTION ANNUELLE DE LA SHERWIN-WILLIAMS

La semaine de convention qui réunit tout le personnel de vente de la Sherwin-Williams Company of Canada, Limited obtint un succès sans précédent et restera gravé dans la mémoire de tous les intéressés comme un agréable souvenir.

D'Halifax à Vancouver, les surintendants divisionnaires, les gérants de ventes et les voyageurs, étaient accourus au siège social de l'institution à Montréal pour participer à ce congrès. Le programme de cette convention avait été préparé depuis des mois, c'est dire qu'il fut on ne peut plus varié et intéressant.

L'excursion de Ste Anne-de-Bellevue bien que contrariée par les averses n'en fut pas moins un succès. Le principal du collège MacDonald, M. Harrison reçut avec empressement les visiteurs à cet institut agricole et leur souhaita la plus cordiale bienvenue.

Le banquet du Clarendon réunit 200 délégués et invités. La principale santé de la soirée fut portée par M. W. S. Fallis, directeur-gérant de la compagnie, tandis que M. Walter H. Cottingham fit le discours de circonstance sur "notre organisation".

M. Cottingham se reporta aux humbles débuts de la Compagnie dont il est le membre principal, suivant la filière de son développement et détaillant les raisons qu'il considérait comme ayant contribué au succès de la Compagnie et qui se résument ainsi: "De bonnes marchandises vendues par de bonnes méthodes et par de bons hommes, voilà la clef du succès dans tous les pays du monde."

L'hon. C.C. Ballantyne parla aussi de l'accroissement de la firme dont il est le vice-président, et envisageant le Canada, l'orateur dit qu'il s'y trouvait pour les 50 années

à venir les plus grandes opportunités qu'aucun autre pays ne pouvait offrir.

Voici les noms des personnes qui prirent une part active au succès de cette mémorable convention.

### OFFICIERS

Président, M. W. H. Cottingham; Vice-président, l'hon. C. C. Ballantyne, Directeur-gérant, M. W. S. Fallis.

### COMITE DE LA CONVENTION

M. W. S. Fallis, président général; M. R. C. Misson, président.

### VICE-PRÉSIDENTS

MM. O.A. Thomas, J.F. Ryan, H.H. Eager, Sr., F.A. Mann, D.A. Whittaker, J.H. Gordon, F.A. Scott, W.A. Farmer, G.C. Fletcher, W.J. Chambers, J.L. Vallee, J.C. Cox, G.E. Boomer, S.P. Newton, R. Haldane, S.C.R. Ross, S. George, G.E. Radford, W.J. MacGowan, W.J. Delaney, W.C. Cottingham, A.W. Mowl, W.F. Prescott.

B.E. Newmark, secrétaire.

### SOUS-COMITES

#### DEPARTEMENT DES VENTES AU COMMERCE

MM. R.C. Misson, F.A. Mann, J.F. Ryan, C.A. Thomas, H.H. Eager, Sr., D.A. Whittaker.

#### DEPARTEMENT DES VENTES AUX MANUFACTURIERS

MM. G.E. Boomer, R.C. Misson, H.H. Eager, Sr.

#### DEPARTEMENT DES VENTES AUX CHEMINS DE FER

MM. R.C. Misson, H.H. Eager, Sr.

#### DEPARTEMENT DES VENTES A LA MARINE

MM. W.J. MacGowan, J.F. Ryan, J.H. Hawkins.

#### DEPARTEMENT DE PUBLICITE

MM. W.J. Delaney, D.A. Whittaker, J.C. Cox.

#### PROMOTION DES VENTES ET SERVICE DECORATIF

MM. W.C. Cottingham, A.W. Mowl.

#### PRODUITS DECO-TINT

MM. B. E. Newmark, W. J. Delaney.

#### TABLEAUX DES VENTES ET STATISTIQUES

MM. S.C.R. Ross, D.A. Whittaker.

#### EXPOSITION ET DEMONSTRATION

MM. F.A. Scott, J.L. Vallee, S. George, W.A. Farmer, F.A. Mann, H. Louks, W. Jones, J.C. Cox.

#### RECEPTION

MM. J.H. Gordon, F.A. Scott, R. Haldane, D.A. Whittaker, J.C. Cox, F.A. Mann, G.E. Radford, W.C. Cottingham, A.W. Mowl, B.E. Newmark.

**Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-de-à de \$100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ \$50,000. S'adresser au "Prix Courant".**

## A QUI S'APPLIQUENT LES LICENCES DE TAXE D'ACCISE.

Le département des douanes et du revenu de l'Intérieur stipule que les licences suivantes sont obligatoires et que la date du 15 novembre est la limite de temps fixée pour l'obtention de ces licences.

Il y a quatre sortes de licences qui sont les suivantes :

### Licence de taxe de vente.

Qui doit être prise par tout manufacturier, marchand de gros et jobber qui vend des articles sujets à la taxe de vente. Taux annuel \$5.00.

### Licence de manufacturier.

Qui doit être prise par toute personne, maison ou corporation manufacturant entre autres les commodités suivantes: bateaux, canoes, yachts, bateaux-automobiles, appareils photographiques, armes à feu, cartouches, douilles, pianos, orgues, pianos mécaniques, phonographes, machines parlantes, boîtes à musique, disques, instruments de musique, fixtures et appliques pour lumière électrique et à gaz, automobiles, cartes à jouer. NOTE.—Cette licence de manufacturier n'est requise que si les produits fabriqués sont sujets à la "Taxe d'accise de manufacture".

Par exemple, les appareils photographiques ne sont sujets à une taxe d'accise de manufacture que s'ils pèsent 100 livres ou moins. Ainsi donc, si un manufacturier ne fabrique que des appareils photographiques d'un poids dépassant 100 livres, il n'aura pas à prendre une "licence de manufacturier". Le taux annuel de cette licence est de \$200.

NOTA.—Cette licence ne devra pas être confondue avec la licence de taxe de vente. Les manufacturiers qui sont requis de prendre une licence de manufacturier devront aussi prendre une licence de taxe de vente car les deux taxes sont complètement séparées et distinctes l'une de l'autre.

### Licence du détaillant.

Qui doit être prise par les personnes, firmes ou corporations qui vendent au détail les articles spécifiés dans les listes précédemment données dans le *Prix Courant*.

NOTA.—Les manufacturiers et marchands de gros qui, ordinairement ne font pas un commerce de détail ne seront pas requis de prendre une licence de détail même s'ils font occasionnellement des ventes de détail à des employés ou autres individus, mais si les marchandises sont sujettes à une taxe de luxe, le manufacturier ou le marchand de gros sera obligé évidemment, de collecter toute taxe de luxe payable par l'acheteur.

### Des réglemens importants.

"Si la succursale de gros d'une maison faisant le gros

et le détail est isolée de la succursale de détail et que les ventes faites par la dite succursale de gros à la succursale de détail sont chargées aux mêmes prix que ceux cotés aux autres détaillants, la succursale de gros est considérée comme une maison de gros.

"Si un marchand de gros de bonne foi, vendant au détaillant ou au consommateur ne peut séparer son commerce de gros, il peut être classé comme marchand de gros, à condition qu'une taxe de vente de un pour cent soit collectée sur toutes ses ventes."

## L'EXPOSITION DES PRODUITS DE LA CANADA PAINT

Sur invitation du gérant de la Canada Paint Co., M. Royal Cluxton, un certain nombre de marchands de quincaillerie ont visité mercredi de la semaine passée l'usine de cette importante institution 572 rue William, à Montréal.

Nous avons nous-même été rendre visite à l'aimable personnel de vente de la Canada Paint qui s'est empressé de se mettre à notre disposition pour nous faire faire connaissance avec l'échantillonnage le plus varié de peintures, vernis, et produits dérivés qu'on puisse imaginer.

Une salle d'exposition avait été spécialement aménagée pour la circonstance avec un goût particulier de façon à permettre aux visiteurs une inspection détaillée de multiples produits faits par la Canada Paint.

Vernis, peinture d'intérieur, finis de mur, émaux, peintures d'extérieur, etc., étaient étalagés sur des plateformes élevées, des pedestaux, des étagères, etc., tandis qu'une maison en miniature traitée avec les produits pour planchers, murs et plafonds attirait l'attention admirative des visiteurs.

L'objet de cette invitation était de montrer aux marchands comment les produits sont présentés, ce qu'on peut en attendre et comment il faut s'y prendre, depuis la première application jusqu'à la couche finale, pour obtenir d'excellents résultats. La démonstration de la façon de faire les étalages ne manquait pas non plus d'intérêt.

Parmi les démonstrations faites citons celle du traitement d'une roue de voiture depuis le bois uni jusqu'au plus brillant effet de peinture éclatante; celles du traitement des planchers, des murs et même des différentes phases nécessaires pour obtenir les jolis finis employés dans l'embellissement des wagons de luxe de chemin de fer; des bois durs et mous étaient aussi en étalage depuis le sapin jusqu'au rude noyer circassien.

La valeur éducative de ces étalages et explications fournies par M. Cluxton et par M. S. M. Ward, gérant des ventes fut très appréciée.

Au cours de notre trop courte visite les voyageurs de la maison nous parlèrent avec enthousiasme de l'inoubliable souvenir qu'avait laissé parmi eux la convention du personnel de vente tenue la semaine précédente et dont nous donnons dans le présent numéro un bref compte-rendu.



**Avez-vous commencé à vendre la Mélasse Barbade Super-Fancy WINDMILL dans votre ville.**

*Pour*

Gâteaux

Poudings

Sauces

Pâtisserie

*Se prend avec*

Pain

Toast

Céréales

Biscuits

**Sinon commandez-en  
Pour le temps de NOËL**

Il y aura une grande demande pour les bonnes choses à manger—et spécialement pour la mélasse Barbade Super-Fancy "Windmill"! Des milliers de femmes lisent nos annonces. Notre campagne de publicité est poussée avec ardeur, et votre commerce s'en ressentira sur toute la ligne.

Vos clients auront besoin d'une excellente mélasse Barbade Windmill pour faire les délicieux bonbons de Noël, ce à quoi ils ne peuvent réussir avec une mélasse de qualité douteuse. La satisfaction de vos clients sera la clef de votre succès.

Peu importe le stock de mélasse ordinaire de toutes sortes que vous teniez, en boîtes ou autrement, vous ne pouvez pas satisfaire vos clients avec un substitut de la mélasse "Windmill".

Ils en connaissent la différence.

Donnez votre commande au plus tôt ne serait-ce que pour un baril.

Nous avons une quantité limitée à vous offrir de barils de 90 gallons, de Tierces, 45 gallons, et de demi-barils de 28 gallons pour le moment, à St-Jean, N.B., Montréal et Québec, et notre prix vous convient. Télégraphiez, écrivez ou téléphonez pour savoir nos prix. Nous voulons qu'un marchand pour le moins dans chaque village achète la Windmill et NOUS ALLONS SOUTENIR VOS ACHATS par une vigoureuse campagne de publicité dans votre localité, ce qui ne fera qu'augmenter votre chiffre d'affaires et votre commerce en général.

Si vous pouvez prendre la mélasse "Windmill" en stock, faites-le de toute façon, et vous verrez combien de ventes elle vous fera faire.

Agents de distribution

**Pure Cane Molasses Co. of Canada  
Limited**

ST. JOHN, N. B.

MONTREAL, P.Q.

# Reprise du débat sur la taxe de luxe et du chiffre d'affaires

La majorité des marchands-détaillants en faveur de l'élimination de la taxe sur les objets de luxe et de sa substitution par une taxe de vente plus élevée. "Une taxe particulière est au détriment du manufacturier de bonnes marchandises et est un avantage au fabricant de camelote." — Plusieurs articles imposés ne sont pas de luxe et la taxe sur le chiffre d'affaires serait plus équitable. — La perception des taxes sur les articles de luxe n'est pas suffisante pour justifier la désorganisation des affaires qui en résulte. — Le gouvernement serait sympathique à des changements.

L'usage de timbres pour la perception de la taxe sur les articles de luxe, conformément à un règlement qui est entré en vigueur depuis le premier novembre, ne facilitera pas les affaires, en autant que le commerce du détail de la quincaillerie est concerné, mais il est plutôt propre à ajouter une autre difficulté au problème déjà complexe de la taxe d'après les opinions exprimées au *Prix Courant*, la veille de la mise en vigueur des timbres.

Les taxes de vente et de transfert ont fait le sujet de beaucoup de discussion, à une récente assemblée des marchands détaillants, et après avoir étudié la question sous tous ses aspects, on a pensé qu'il serait mieux, dans la plupart des cas, d'éliminer la taxe sur les objets de luxe et d'y substituer un prix de vente augmenté de la taxe. Il n'y a pas eu d'hésitation de la part du gouvernement à admettre que la taxe sur les articles de luxe n'a pas produit le revenu qu'on en attendait et qu'elle a causé aux fonctionnaires du département du Revenu de l'Intérieur, beaucoup de difficultés. Il y a eu de nombreux malentendus dans le commerce de détail au sujet des articles imposables, du montant imposable, de la méthode de faire les rapports, etc.

Comme résultat du mécontentement éprouvé par le commerce et le gouvernement, il est rumeur que la taxe sur les objets de luxe sera probablement abolie et que quelque autre moyen d'obtenir des revenus sera adopté pour la remplacer. A ce sujet, le correspondant d'Ottawa du *Prix Courant* a été semi-officiellement avisé par M. Breadner, qu'aucune modification à la taxe ne pouvait être faite tant qu'un nouveau budget ne serait pas préparé par le ministre des finances, à moins qu'une législation spéciale ne soit passée, ce qui n'est pas probable.

Une chose toutefois est certaine, c'est que, bien qu'il y ait très peu d'espoir d'un changement immédiat, le gouvernement ne peut continuer à faire la sourde oreille aux

résolutions des marchands détaillants qui arrivent presque journellement et qui protestent contre la méthode encombrante de percevoir les impôts sur les objets de luxe.

## L'Association des Marchands-Détaillants appuie les protestations.

L'Association des Marchands-Détaillants du Dominion est au nombre des premières à s'opposer à la taxe des objets de luxe et à favoriser la taxe du transfert. A l'appui de cette opposition le correspondant d'Ottawa du *Prix Courant* écrit: "Je trouve que pratiquement tous les marchands détaillants qui ont été approchés sont en faveur de cette idée."

La principale source de difficulté que l'on trouve chez les commerçants de quincaillerie, est le mécontentement qui se produit au sujet du changement de système en vogue avant le premier novembre, au système de timbres qui doit être en usage à l'avenir. Ils prétendent qu'aussitôt après avoir établi le rouage de perception de manière satisfaisante d'après l'ancien plan, ils ont maintenant à adopter un système plus laborieux à cause de la nécessité d'apposer des timbres aux envois, aux étiquettes de ventes et de les perforer. Alors que cette classe de commerçants est possiblement moins radicale dans ses critiques de tout le système d'impôt, elle est tout de même mécontente de l'attitude vacillante du gouvernement et des changements constants qui sont faits.

## Les détaillants de Hamilton en faveur de la taxe sur chiffre d'affaires

Les marchands détaillants de Hamilton, Ontario, protestent contre le système de taxe. A une récente assemblée des marchands de cette ville, ils se sont prononcés en faveur de l'abolition immédiate de la taxe sur les objets de luxe et pour l'augmentation de la taxe du chiffre d'affaires aux détaillants, à un degré qui dédommagerait de toute perte qu'il pourrait subir en conséquence du changement. Il a été démontré que pendant les quatre premiers mois que la taxe avait été appliquée sur les objets de luxe, elle n'avait rapporté que \$2,676,119, et il a été déclaré qu'il était douteux que la perception de ces taxes pour l'année s'élèverait à \$8,000,000. On a exprimé l'opinion que ce serait chose pitoyable que le gouvernement entraverait les affaires pour percevoir un si petit revenu. On a montré que la perception totale des taxes sur les articles de luxe ne s'élevait qu'à 20% des perceptions des taxes de vente. Si le gouvernement avait placé une taxe additionnelle de un demi de un pour cent sur les taxes de vente il aurait obtenu un revenu beaucoup plus considérable que par l'impôt sur les articles de luxe. C'est un fait patent

pour tout le monde que la taxe n'est pas perçue comme elle devrait l'être," dit M. Douglas, président. "Une armée de percepteurs serait nécessaire pour mettre rigoureusement la loi en vigueur. Il y a nombre d'évasions. Les commerçants séparent les ventes et ont recours à d'autres moyens pour éviter de payer l'impôt. C'est une taxe distincte qui est au détriment de l'homme qui produit une bonne marchandise et un avantage à celui qui produit de la camelote."

L'opinion d'un bon nombre de commerçants de Toronto appuie cette critique de la taxe des objets de luxe et la suggestion d'une hausse de la taxe de transfert.

### Les timbres causeront beaucoup plus d'ennuis

"La perception des taxes cause beaucoup de trouble, mais nous avons un système presque complet quand l'usage des timbres a été mis en vigueur. Le timbre causera beaucoup plus de difficultés," dit M. Walker, de la maison W. Walker & Son, quincailliers de Toronto. M. Walker a ajouté que l'imposition de la taxe sur les objets de luxe a eu pour résultat de restreindre les ventes de ces branches de commerce en premier lieu, mais que plus tard cet effet n'a pas été aussi apparent, probablement à cause du fait que la taxe peut être incluse dans le prix coté au client, et qu'il n'est pas probable que l'on puisse s'apercevoir de la taxe séparée imposée sur la facture. Toutefois, le trouble provient de ce que le client n'aime pas à payer la taxe qui est demandée en bien des cas. M. Walker est d'avis que la nécessité d'apposer des timbres, non seulement donnera plus de travail aux commis, mais aura pour résultat de faire paraître davantage le montant de l'impôt à l'acheteur, avec le résultat qu'une diminution se produira dans les ventes de ces articles. M. Walker est aussi opposé aux impôts sur profits excessifs, croyant qu'un tel impôt serait plus équitable s'il était calculé sur un profit total.

### La taxe sur les objets de luxe est encombrante

M. Gilverson, gérant de la maison Rice, Lewis & Son Co., de Toronto, confirme l'opinion que la perception des taxes sur les objets de luxe dans les magasins de détail de quincaillerie est encombrante et donne plus de peine au détaillant, parce qu'il est appelé à percevoir le revenu sans rémunération.

M. Gilverson est aussi d'avis qu'une grosse taxe sur le transfert serait plus équitable et beaucoup moins dispendieuse pour le gouvernement. L'opinion est exprimée que le système actuel de taxation doit donner aux fonctionnaires beaucoup de difficultés pour tous les comptes et causer des dépenses inutiles.

### La taxe sur le chiffre d'affaires préférée

"Il est bien clair que le pays doit faire face à ses dettes et que le seul moyen de le faire est de se procurer des revenus par la taxe, mais le moyen le plus direct, serait d'avoir une taxe sur le chiffre d'affaires," dit M. Russell, de la maison Russill Hardware Co., Toronto.

D'après ce dernier un tel système distribuerait le fardeau de la taxe en portions égales par toute la communauté.

"Pour conserver toutes les données requises par le système actuel exigerait un nombreux personnel de commis, ce qui est pratiquement impossible pour la moyenne des magasins de ferronnerie," dit M. Russell. "De plus toute la taxe basée sur le transfert encouragerait l'économie et serait au bénéfice de tous."

### Un recul

J. Hewitson, quincaillier de Toronto, est d'avis que l'usage de timbres pour percevoir la taxe sur les objets de luxe est un pas fait en arrière au lieu d'améliorer les conditions du marchand détaillant. "Le système de perception que nous employions, bien qu'il requière beaucoup de temps, est, à mon avis, le meilleur des deux. Mais le meilleur moyen, et le plus efficace de percevoir la taxe serait de l'appliquer au moment du transfert du manufacturier au marchand."

### En faveur de la taxe sur les objets de luxe

Une opinion favorisant l'usage des timbres comme moyen de percevoir les taxes sur les objets de luxe a été exprimée par A. Moses, quincaillier de Toronto. "Pourquoi toute la communauté serait-elle forcée de payer pour les objets dont quelques-uns seulement font usage. Si des gens veulent des objets de luxe qu'ils les paient. Les timbres feront disparaître les records qu'on est forcé de tenir avec le système actuel, et je ne vois pas comment il peut se produire de la confusion ou du malentendu par la mise en vigueur de ce système."

### Campagne éducationnelle nécessaire

M. Blue, gérant du magasin Vokes Hardware Co. Toronto, dit qu'il y a encore beaucoup de malentendus au sujet de la taxe sur les objets de luxe. "Lorsqu'on a lancé la campagne de l'Emprunt de la Victoire, dit-il, on n'est pas venu soudainement essayer de forcer les gens de prendre des bons. On a commencé une campagne éducationnelle qui a duré environ un mois pour faire connaître ce qu'il s'agissait de faire. Quelque chose de semblable devrait être fait pour la mise en vigueur du système de taxe sur les articles de luxe afin d'éviter toute confusion, tout malentendu. Il reste à savoir si ce système de timbres sera une amélioration."

### La section de Québec de l'Association des Marchands Détaillants est opposée à la taxe de luxe.

En discutant le fonctionnement de la taxe sur les articles de luxe, telle qu'appliquée aux marchands de détail de Québec, M. Lapointe, secrétaire de la section de quincaillerie de l'Association des Marchands-Détaillants, a été informé qu'il y a beaucoup de mécontentement parmi les membres de tous les commerces au sujet du fonctionnement de la taxe sur les objets de luxe. Les différentes sections de l'Association des Marchands de Détail, de la

province de Québec, d'après M. Lapointe, sont tellement opposées au système de taxe, que toutes ont adopté des résolutions désapprouvant l'application et la continuation du système de taxe actuel. Ces résolutions ont été de même nature et ont démontré les difficultés des marchands détaillants lesquels peuvent difficilement prendre soin des détails se rapportant à la taxe.

M. Lapointe a aussi signalé le fait que dans certaines branches de commerce, possiblement un seul genre de marchandises est frappé de l'impôt et que dans de tels cas le marchand pourrait facilement oublier de percevoir la taxe. De plus, dans les magasins où il y a un grand nombre de commis, les détails du fonctionnement de cette taxe sont trop nombreux et causent du délai dans le service des clients; ils exposent aussi à faire des ventes sans percevoir la taxe. L'emploi des timbres, où il y a un grand nombre de commis, causera d'autres difficultés, pense M. Lapointe.

"J'interrogeais un marchand détaillant de Beaver Hall Hill, il y a quelques jours, et il a dit qu'il refuserait positivement de compiler les rapports nécessaires et de percevoir cette taxe. Il sentait, avec un grand nombre d'autres, que la taxe devrait être perçue à l'endroit où les marchandises sont fabriquées, ou lorsqu'elles passent du manufacturier au jobber."

### Le ministre en convient

M. Lapointe croit que Sir Henry Drayton, ministre des finances, favorise l'opinion exprimée par les détaillants, et qu'ils auraient dû avoir une audience plus attentive depuis longtemps au sujet de l'application de la taxe. Comme les choses sont actuellement, les manufacturiers et les jobbers ont été entendus, et leurs suggestions ont été prises en considération. C'est l'intention du gouvernement d'entendre les recommandations de l'Association des Marchands de Détail de différentes parties du Canada, mais on ne sait pas quand cette audience sera accordée.

A cause de nombreux appels au ministre des finances venant des différentes parties du Canada et de l'accomplissement de divers devoirs, la question a été renvoyée d'une date à une autre, mais on s'attend à ce que, à une date rapprochée cette question reçoive une entière considération. Les marchands détaillants de la province de Québec seraient heureux d'avoir une audience le plus tôt possible, et ils seraient généralement satisfaits, si la chose était praticable, si la taxe de vente était quelque peu augmentée et si la taxe sur les articles de luxe était complètement abolie. C'est là, d'après M. Lapointe, le sentiment général des marchands de la province de Québec.

### La main-d'oeuvre opposée à la taxe du luxe

Le travail organisé est d'accord pour condamner la taxe du luxe, et il se base pour cela sur le fait qu'elle a conduit au manque d'emploi. Les manufacturiers ont donné pour raison de congé aux employés que les gens n'achèteraient pas d'articles de luxe lorsque la taxe serait abolie.

La délégation s'est informée si le gouvernement ne pourrait avoir le même revenu, si la taxe sur le luxe est absolument impérative, de l'inclure dans le prix de vente d'un nombre "d'articles de luxe", au lieu de l'ajouter au prix comme cela se fait actuellement. La délégation a eu une audience sympathique, et les ministres ont promis de prendre la chose en considération.

### Les marchands d'Ontario vont à Ottawa

W. C. Miller, secrétaire de la succursale d'Ontario de l'Association des Marchands-Détaillants a donné avis que les marchands détaillants ont l'intention de se rendre à Ottawa sous peu pour protester contre la taxe sur les objets de luxe, parce qu'ils la considèrent comme trop embarrassante. La méthode de perception de cette taxe est la principale objection. On demandera au gouvernement de substituer une taxe directe de vente à la taxe de luxe.

### CHANGEMENTS DANS LE BUREAU DE DIRECTION DE LA JOHN MORROW SCREW AND NUT COMPANY LIMITED.

M. J. F. MacKay devient vice-président et gérant général de la John Morrow Screw and Nut Company, Limited, et vice-président de la Ingersoll File Company d'Ingersoll. M. MacKay était secrétaire et trésorier de la Willys-Overland Company Ltd. M. J. Henderson Coulter, qui était président et gérant général des intérêts Morrow, se retire après trente ans de service.

M. MacKay se mit en vedette parmi les journalistes canadiens, il y a 17 ans, alors qu'il devenait gérant général du Globe. Avant cela, il avait été affilié avec des journaux de Woodstock, Chatham et Montréal. Il fut président de l'Association de la Presse Canadienne et directeur de l'American Newspaper Publishers' Association.

Pendant ces deux dernières années, M. MacKay était trésorier de la Russell Motor Car Co., et vice-président de la Canada Cycle and Motor Car Co., tout en étant membre actif de l'organisation Overland.

D'autres changements sont annoncés dans la Compagnie Morrow. Le col. F. H. Deacon, de Toronto, devient président des deux compagnies dont il était vice-président avant. M. H. P. Stoneman, trésorier devient assistant gérant. M. F. N. Horton est nommé gérant des ventes et le Lt.-col. H. L. Edmonds, devient secrétaire.

### HOMME DEMANDE

Un bon homme demandé pour département d'expédition, commerce de quincaillerie en gros. Doit avoir une bonne connaissance du commerce et savoir calculer correctement. Anglais et Français nécessaires. Faire demande à P. O. Boîte 1540, Montréal.

## Dans le Domaine de la Peinture

**QU'EST-CE QUE LA PEINTURE? — COMMENT L'APPLIQUER? — LA PRÉPARATION DES SURFACES. — POUR OBTENIR LES MEILLEURS RESULTATS. — L'HARMONIE DES COULEURS. — LE SOIN A APPORTER A L'EXTERIEUR D'UNE MAISON.**

Lors d'une récente visite à la Canada Paint Co. Limited, les fabricants de peinture réputés, il nous a été donné de parler longuement des travaux de peinture avec l'un des plus anciens représentants de la maison qui a bien voulu nous donner les quelques renseignements suivants concernant l'usage de la peinture. Les marchands de quincaillerie auront avantage à prendre connaissance de ces quelques conseils pour pouvoir ensuite en faire bénéficier leurs clients. Leur efficacité de vente s'en trouvera augmentée et cette expérience acquise profitera largement à leur commerce.—

### Qu'est-ce que la peinture?

La peinture est une combinaison de pigment, blanc ou de couleur, avec un liquide, tel que l'huile mélangés jusqu'à une certaine épaisseur afin d'être étendue sur une surface quelconque, et est destinée à préserver et embellir l'objet sur lequel elle est posée. C'est une couche sanitaire, à l'épreuve des intempéries, qui empêche la décrépitude.

Pour peindre une maison l'on emploie de la peinture à l'huile de préférence à la peinture à l'eau, parce qu'une peinture faite de pigments, complètement mêlés avec de l'huile de lin pure, forme une couche mince à l'épreuve de l'eau, qui empêche l'humidité de passer au travers ou de pénétrer la surface.

Les changements variés de température dans notre pays sont cause que toute surface est sujette à s'étendre et à se contracter, et une bonne peinture à l'huile, a une élasticité suffisante pour résister à ces conditions, sans se fendiller, se décoller ou se désagréger, et conservera une surface, lisse et dure qui ne s'effacera qu'en s'usant graduellement.

### Quand peindre?

Le temps pour peindre est lorsque la surface est propre et sèche et la température entre 40 et 70 degrés Fahrenheit.

### Comment appliquer la peinture.

La peinture à l'extérieur doit être appliquée avec un pinceau pas trop chargé de peinture, et doit être frottée sur la surface par un mouvement de gauche à droite et vice versa, ou en maniant le pinceau d'un mouvement circulaire ou rotatif.

Pour peindre l'extérieur employez un pinceau de quatre pouces, pour les garnitures extérieures employez la

même sorte de pinceau mais d'une largeur de trois pouces; pour les chassis, un pinceau d'un pouce et demi est recommandé.

La peinture pour murs extérieurs et plafonds doit être appliquée dans un mouvement long et égal d'un côté à l'autre. Le fini de boiserie (teinture, vernis ou émail) doit être appliqué dans la direction du fil du bois.

Le liquide à glacer, lorsqu'il est teint pour obtenir des effets pommelés et mélangés, peut être appliqué par n'importe quel mouvement, on en posant le pinceau sur le côté. Il ne doit pas être appliqué trop clair; l'on doit employer autant de couleur que le pinceau peut en prendre sans dégoutter, il est bon de travailler rapidement avec le liquide à glacer afin qu'il ne s'imprègne pas avant qu'on ait le temps de pommeler la couleur avec le linge ou l'éponge employée à cet usage. Il est bon d'avoir un assistant pour le procédé du glacage, de sorte que pendant que l'un pose la peinture l'autre peut faire le mélange.

Pour appliquer le vernis de manière à ce qu'il soit exempt d'yeux, employez un pinceau ovale ou un pinceau ciseau plat, variant d'un à quatre pouces de largeur suivant l'étendue de la surface à vernir.

Pour les voitures et les autos employez un pinceau en poil d'ours ou de blaireau pour appliquer le vernis.

### La préparation des surfaces.

Sur les surfaces neuves extérieures appliquez du shellac orange avec un pinceau, sur les noeuds et les parties gommées. Pour les vieilles surfaces, enlevez toute l'ancienne peinture au moyen d'un grattoir ou brosse en acier, du Cumoff (un liquide pour l'enlèvement de la peinture et du vernis) ou une torche de peintre. Mettez du mastic dans les trous des clous après la première couche.

La cause de l'insuccès, est rarement la peinture mais l'état de la surface avant que la peinture soit appliquée. C'est inutile d'essayer de protéger et de conserver une surface en bois qui est remplie d'humidité ou de sève ou couverte de graisse. Toutes les surfaces en métal doivent être bien nettoyées, exemptes de graisse, d'écaillés, de rouille ou de matière étrangère, et la température doit être modérément chaude.

Toutes les surfaces nouvelles en béton armé ne doivent être peinturées qu'au bout de six mois afin que la chaux devienne oxydée par l'air et inoffensive à la peinture. Lorsqu'il est nécessaire de peindre immédiatement un ouvrage neuf, la surface doit être lavée avec une forte solution de sulfate dans de l'eau.

De la bonne peinture bien appliquée sur une surface chaude et sèche exclura l'humidité, mais appliquée sur une surface humide à l'excès n'empêchera pas la chaleur du soleil d'attirer l'humidité au dehors.

### Pour obtenir les meilleurs résultats.

L'une des principales choses à retenir à propos de la peinture préparée c'est qu'elle doit être bien agitée. Agitez-la bien jusqu'au fond jusqu'à ce qu'elle soit d'une épaisseur égale. Une bonne idée est de la transvider d'un vaisseau à l'autre plusieurs fois.

Quelque bonne que soit une peinture si elle n'est pas bien appliquée les résultats ne seront pas satisfaisants. La surface sur laquelle la peinture doit être appliquée doit être parfaitement propre et sèche. Pour une surface qui a déjà été peinte et dont la peinture tombe par morceaux ou écailles n'oubliez pas d'enlever toutes les particules sujettes à se détacher. Une nouvelle couche de peinture ne peut pas adhérer à une ancienne qui s'écaille et se fendille.

La surface doit être absolument sèche: l'humidité cause les ampoules, des fentes, etc. Le bois vert est presque toujours rempli d'humidité, et il est très difficile d'obtenir de bons résultats, sur de telles surfaces, en tout temps. Ne peignez pas immédiatement après une pluie, une grosse rosée ou un brouillard ou durant les frimas.

N'essayez pas de peindre une surface trop polie; car la peinture ne s'étend pas facilement sur une surface dure, lisse et impénétrable.

Employez de l'huile de lin pure pour éclaircir, n'employez pas d'huile bouillie.

N'employez pas d'ocre pour la première couche—ceci est très important. La première couche est la fondation, et si elle n'est pas telle qu'elle doit être le résultat ne sera pas satisfaisant. Pour la première employez la peinture éclaircie avec une quantité égale d'huile de lin brute pure (un gallon de peinture pour un gallon d'huile) ensuite ajoutez de une chopine à une pinte d'esprit de térébenthine pure à chaque gallon de peinture. Voyez les instructions sur l'étiquette du dessus de chaque paquet.

En appliquant la première couche étendez-la parfaitement et laissez-la sécher avant d'appliquer une autre couche.

Pour un ouvrage neuf appliquez une couche d'apprêt et deux couches de peinture bien étendue si vous voulez obtenir de bons résultats. Quoique chaque couche devrait être complètement sèche avant d'en appliquer une autre, n'attendez pas trop longtemps avant d'appliquer la deuxième couche; deux ou trois jours sont suffisants.

Autant que possible employez toujours les services d'un peintre compétent.

En résumé: afin d'obtenir de bons résultats agitez bien votre peinture, assurez-vous que la surface est sèche et propre et étendez bien la peinture avec le pinceau; pour l'ouvrage neuf faites attention à la première couche laissez sécher chaque couche avant d'en appliquer une autre.

Agitez la peinture avant et pendant l'usage.

### Harmonie des couleurs.

L'ambition de tout propriétaire et décorateur est d'obtenir un effet aussi joli et aussi harmonieux que possible, avec un minimum de travail et de dépense. Il n'est pas

nécessaire de dépenser beaucoup d'argent pour obtenir un effet harmonieux, mais il faut considérer l'entourage en général avant de choisir les couleurs.

L'objet principal de la peinture extérieure est de protéger et faire durer plus longtemps la bâtisse ou structure.

Il faut suivre certains principes dans l'usage de la peinture pour les différentes parties d'une bâtisse, telles que le toit, le corps, la garniture, le plancher de la véranda, le plafond, etc. Les suggestions suivantes vous aideront dans le choix des couleurs:

Les couleurs pâles sont les meilleures pour les petites maisons; les nuances sombres et moyennes paraissent mieux sur les grosses maisons. Plusieurs bâtisses paraissent mieux en trois couleurs—une pour le corps—une pour le toit et une autre pour la garniture. Mais une maison avec plusieurs pignons, murs séparés, tours, etc., peut être peinte en plusieurs couleurs à moins que le propriétaire ne désire faire passer ces détails inaperçus; dans ce cas, la couleur du corps, de la garniture et du toit doit être pratiquement la même—soit tout gris, brun ou vert.

Une bâtisse entourée de feuillage épais peut être peinte de couleur forte et voyante. Rendez votre maison individuelle mais non étrange. Examinez les couleurs employées autour de vous et faites que la combinaison des couleurs de votre maison reflète votre goût, mais ne détruise pas celle de vos voisins ni ne déséquilibre les jolis traits d'architecture.

Pour faire paraître une maison claire, peignez-la de couleurs pâles et évitez les contrastes trop prononcés entre le corps, la garniture et le toit. Pour faire paraître une maison plus haute, employez une couleur pâle pour les garnitures contrastant avec la teinte du corps, choisissez une couleur prononcée mais pas trop sombre pour le toit, peignez les murs d'une seule couleur de la base à la ligne du toit. Pour faire paraître une maison plus large, faites d'abord une ligne de division horizontale et peignez le haut et le bas de couleurs contrastantes, la couleur pâle en bas et la couleur foncée en haut. En baissant la hauteur apparente on fait paraître la maison plus large. Le toit peut appareiller le haut du corps ou être de couleur contrastante. Cependant ce dernier procédé a une tendance à augmenter la hauteur apparente.

### Soin à apporter à l'extérieur d'une maison.

Que votre maison soit bâtie dans une partie populeuse d'une grande ville ou dans quelque endroit tranquille de la campagne il faut choisir avec soin les matériaux devant servir à l'embellir et à la protéger. Les étrangers et vos amis reçoivent la première impression de votre maison de l'apparence extérieure, et pour cette raison elle devrait être peinte avec égard à la couleur plaisante, l'harmonie et la protection; cette dernière quoique souvent oubliée est réellement très importante; car les surfaces exposées demandent une protection constante contre le soleil brûlant de l'été et la température froide et humide de l'hiver.

Lorsque vous achetez votre peinture vous ne devriez pas estimer le coût à tant par gallon, mais à tant par année pour le nombre d'années de service.

Il est très facile de se rendre compte que les meilleures peintures dans le commerce quoique un peu plus chères par gallon, sont bien plus économiques et plus pratiques que les marques inférieures. Les bonnes peintures couvrent une plus grande surface par gallon et forment une meilleure couche pour résister aux intempéries des saisons, tandis que les matériaux bon marché causent de fréquents ennuis et nécessitent souvent des réparations.

Généralement parlant il y a trois classes de matériaux à peindre: la peinture "préparée" bon marché, plomb et huile mélangés par le peintre, et la peinture scientifiquement fabriquée à la machine. Avant de choisir la sorte à employer il est bon de se rappeler que encore que le plomb et l'huile font une assez bonne peinture lorsqu'elle est préparée par un peintre expérimenté, elle n'est pas aussi bonne que la peinture préparée de haute qualité.

En voici les raisons: d'abord la peinture mélangée à la main est mélangée à peu près, suivant l'expérience et le jugement du peintre. Il n'y a pas de formule scientifique invariable employée, pas d'épreuves de couleur et de durée telles que faites dans les laboratoires chimiques des gros manufacturiers de peinture. La peinture "faite à la maison" étant mélangée dans un seau avec une palette, les ingrédients ne peuvent pas être aussi complètement assimilés et alors elle ne couvrira pas une surface aussi grande et ne sera pas aussi durable qu'une peinture de haute qualité fabriquée à la machine. Il faut aussi se rappeler que le temps employé par le peintre pour préparer la peinture coûte de l'argent. De plus les matériaux employés dans les peintures faites à la maison sont employés sans garantie absolue de pureté, tandis que les gros fabricants soumettent à l'épreuve avec une exactitude scientifique chaque ingrédient qui entre dans leur produit.

## SIMONDS FONDE UNE NOUVELLE COMPAGNIE A LONDRES.

La "Simonds Canada Company, Limited", les "fabricants de Scies" de Montréal, P.Q., vient d'obtenir une charte et de fonder en Grande-Bretagne une nouvelle compagnie qui sera connue sous le nom de "Simonds Saws, Limited". Un bureau et un magasin ont été ouverts à 53 Bayham, Camdentown, Londres, N.W., où sera tenue une ligne complète de produits en acier de la Simonds Saw, comme on les demande en Grande-Bretagne. Le magasin s'occupera de l'entretien et de la réparation des scies, couteaux, mécaniques et autres outils fabriqués par la Compagnie Simonds.

M. Guy A. Eaves autrefois attaché à l'usine de la compagnie à Fitchburg, Mass., a assumé les fonctions de gérant du bureau et M. Léon E. Willburn, un employé de Simonds qui a parcouru tout le territoire de la Grande-

Bretagne depuis sa libération de l'armée en France, lui sera adjoint.

La Compagnie Simonds exploite actuellement des usines à Montréal, P.Q., Fitchburg, Mass., Chicago, Ill. et une aciérie à Lockport, N.Y., où est fait l'acier employé dans la fabrication des produits en acier de la Simonds Saw. En outre de sa nouvelle succursale anglaise, la compagnie possède douze succursales disséminées aux Etats-Unis et au Canada.

## COMMENT LES BANQUES PROSPERENT

Une des principales raisons du succès de nos banques à charte canadiennes réside dans la prévoyance dont ont fait preuve les gérants à l'époque où la plupart de nos grandes institutions ont été créées.

Ils ont compris que rien de permanent ne pouvait être établi si l'on ne mettait pas de côté d'amples réserves pour faire face aux mauvaises années.

Cela signifie qu'à l'époque où l'argent rapportait de gros intérêts et où les hypothèques rapportaient dix pour cent ou plus, les actionnaires se montrèrent satisfaits de recevoir de 5 à 8 pour cent; et les réserves prévues furent établies au moyen des profits non rapportés.

La Banque Molsons dont la 65<sup>ème</sup> assemblée annuelle des actionnaires vient d'avoir lieu et qui a eu une année particulièrement brillante est un exemple à citer. De 1856 à 1888 les dividendes atteignirent de 5 à 6 pour cent; jusqu'en 1900 ils furent neuf fois seulement supérieurs à 8 pour cent, lorsqu'un bonus de 1 pour cent a été payé.

Le fond de réserve est alors passé à \$2,050,000.00 et le capital à \$2,466,040.00. Depuis lors la réserve a atteint le chiffre de \$5,000,000.00, alors que le capital n'est que de \$4,000,000.00. Aujourd'hui les actionnaires reçoivent la récompense méritée par leurs sacrifices et retirent du 12 pour cent, d'une équivalence toutefois de moins de 6 pour cent sur leur capital et leurs profits réengagés.

Le capital bancaire actuellement disponible pour affaires dans les banques canadiennes—et dont le besoin se fait tant sentir—a été formé pour près de 50 pour cent, par les profits non répartis des actionnaires, sans lesquels nos banques eussent été incapables de maintenir leurs taux d'escompte à un niveau aussi bas (ces taux sont plus bas que ceux pratiqués en Grande-Bretagne et aux Etats-Unis).

Le public canadien bénéficie aujourd'hui de la sage prévoyance montrée par les fondateurs du système bancaire canadien dans lequel la banque Molsons a pris une place si honorable.

**Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au "Prix Courant".**

# La Législation proposée affecte le Commerce des Accessoires

**Le plan pour réduire les accidents d'automobiles, donnera de meilleurs taux d'assurance aux automobilistes faisant usage de pare-chocs, extincteurs, systèmes de sûreté, nettoyeurs de pare-vent, etc. Les Ligues de Sûreté demandent l'usage de lumières sur tous les véhicules ; signaux de trafic sur autos, usage plus général de chaînes, etc., comme mesures préventives.**

L'augmentation des accidents, attribuée à l'usage de l'automobile, qui s'est produite depuis quelques mois, a conduit au désir d'avoir une législation qui exercerait plus de contrôle sur les automobilistes.

L'augmentation du nombre de ces accidents est très regrettable, mais ceux-ci n'auraient augmenté en nombre, qu'en raison de l'augmentation du nombre d'automobiles.

Toutefois, si les accidents peuvent être évités par l'usage de certains appareils, joint à plus de soins de la part du chauffeur, ces améliorations recevront un appui unanime.

La récente loi obligeant tous les automobilistes d'adopter des phares non éblouissants, dans la province d'Ontario sera suivie d'autres lois dans les autres provinces du Dominion. Des Ligues d'automobilistes dans diverses provinces, demandent maintenant que tous les véhicules soient munis de lumière pendant la nuit. Récemment, il s'est produit plusieurs collisions entre attelages et automobiles dans des chemins de campagne parce que les premiers n'avaient pas de lumière. A ce sujet, il est intéressant de noter l'extrait suivant d'une lettre écrite par le président d'un jury du coroner qui avait fait une enquête au sujet d'un accident fatal survenu par la cause mentionnée plus haut: "Nous recommandons que tous les autos soient munis d'appareils pour abattre la lumière des phares et que tous les véhicules sur les chemins portent des lumières la nuit. Le jury ne doute pas que si le bughei qui est venu en collision avec l'auto avait eu des lumières, l'accident ne se serait pas produit."

La question de nouvelles protections contre les accidents amène la probabilité de l'adoption de certains accessoires maintenant sur le marché. A ce propos, il est intéressant de noter qu'aux Etats-Unis, les Laboratoires des Assureurs, avec l'assistance du Conseil National de Sûreté sont à faire des expériences d'appareils destinés à empêcher les accidents. Les accidents qui se produisent aux Etats-Unis sont de même nature que ceux qui se produisent ici et l'appareil qui pourra les éliminer aux Etats-Unis pourra être mis en usage au Canada.

## Divers accessoires à l'essai

On fait actuellement de nombreux essais: la glace laminée pour la construction de pare-vent, nettoyeurs pour pare-vent, nouveau volant, appareil pour éclairage des phares, etc.

Pendant que des laboratoires font des expériences relativement aux sources mécaniques d'accident d'automobile et aux moyens de les prévenir, le Conseil National de la Sûreté, par l'entremise de ses succursales, fait une étude de tous les accidents de trafic. Le rapport de l'une des principales succursales dans une grande ville, pendant un récent mois, révèle les causes suivantes d'accident d'auto:

Non déterminé . . . . .	190
Donné comme inévitable . . . . .	81
Démarrage . . . . .	91
Mauvais côté de la rue . . . . .	3
Parqué trop près des voies . . . . .	3
Défaut mécanique de l'auto . . . . .	20
Marche sans précaution . . . . .	27
Conduire sans précaution . . . . .	205
Auto essayant de passer une autre . . . . .	9
Sortir d'une courbe sans signal . . . . .	7
Reculer une auto sans signal . . . . .	11
Arrêter sans signal . . . . .	3
Tourner sans signal . . . . .	9
Cheval laissé sans gardien . . . . .	4

A ce sujet le Underwriters Laboratory dit:

Les compagnies d'assurances donnent des réductions de taux d'assurance à ceux qui font usage d'extincteurs, enrégistrés et d'appareils à freiner, et elles nous ont avisé qu'elles donneront une réduction de taux à ceux qui feront usage de tampons qui auront été acceptés par nous.

## Signaux sur les autos de trafic.

"Nous avons mis à l'épreuve quelques cinq ou six signaux pour automobiles de trafic et n'en avons enrégistrés qu'un. La principale difficulté est qu'il ne semble pas pouvoir durer aussi longtemps que l'automobile sur laquelle ils sont installés."

"L'usage de glace laminée pour la construction du pare-vent est comparativement nouveau dans les ouvrages d'automobile. On porte une attention considérable à cette innovation dans les laboratoires. Par l'usage d'une forme convenable de glace laminée, les blessures causées dans les collisions seront de beaucoup diminuées, par le fait que le bris du verre sera réduit à son minimum.

"Trois ou quatre autres manufacturiers ont soumis leurs produits ou ont signifié leur intention de le faire.

L'application de nettoyeurs de pare-vent aux automobiles est un avantage marqué pour réduire la possibilité d'accidents par collision.

"Nous faisons maintenant l'essai de volants et nous espérons pouvoir faire un travail considérable dans ce sens dans un avenir rapproché. Le sujet d'appareils pour observer et propager la lumière des phares d'automobiles a reçu quelque attention et nous avons développé des moyens par lesquels l'on peut calculer la force d'un phare par nombre de chandelles."

Ce qui précède indique que la popularité croissante de l'automobile nécessite d'autre législation quant à l'équipement nécessaire au point de vue de prévenir les accidents et des exigences des compagnies d'assurance pour diminuer les dommages provenant de différentes causes.

Une législation à ce sujet sera une matière importante au Canada et le marchand vendant des accessoires d'automobiles devrait se tenir bien informé quant au progrès de toute législation, dans le but de pouvoir donner à ses clients les instructions qui seront dans leur plus grand intérêt.

## L'ONEIDA COMMUNITY ET LE TRAITEMENT DE SES EMPLOYÉS.

M. Pierrepont B. Noyes, président de la Oneida Community Limited, a récemment fait savoir aux employés de cette organisation dont le siège social au Canada est situé à Niagara Falls, Ont., que "l'enveloppe de vie chère" qu'il avait donnée à ces employés depuis janvier 1917, deviendrait à partir de maintenant une partie permanente de leur salaire. En dehors du fait que cette mesure va entraîner une dépense additionnelle de \$2,500,000 en 1920, elle comporte d'autres caractéristiques qui peuvent être d'un grand intérêt pour les patrons, les employés et les économistes.

En 1916, il devint absolument évident que quelque chose devait être fait pour aider les 3,500 employés de Oneida Community Limited à supporter le haut coût de la vie. Les directeurs de cette organisation avaient calculé qu'en moyenne, toute augmentation de 20 points dans l'Index des 100 Commodités de Bradstreet représentait pour leurs employés une augmentation du coût moyen de la vie correspondant à 1% de leur salaire. En 1917, "l'enveloppe de vie chère" fut adoptée. Elle procurait aux employés de Oneida Community une augmentation de 16% sur leurs salaires. Cette proportion alla toujours en augmentant si bien qu'à un moment en 1920, chaque employé recevait en plus de son salaire de 1917, une autre enveloppe contenant l'équivalent de 50% de ce salaire.

À peu près à la même époque, Oneida Community ajouta un "salaire de service" qui atteint parfois jusqu'à 12% et basé sur la longueur du temps depuis lequel l'ouvrier est au service de la compagnie.

En communiquant cette nouvelle, M. Noyes déclara:

"Nous avons atteint aujourd'hui une nouvelle époque de grande incertitude. Les articles de commodité baissent de prix et il y a beaucoup d'agitation (principalement derrière le rideau) en vue d'une baisse correspondante des salaires. La Oneida Community Limited a été prospère. Tout fait prévoir que sa prospérité est fondée sur une base très solide et semble devoir continuer.

Une grande partie de cette prospérité est due aux employés. Les directeurs de la Oneida Community Limited ont pensé que le montant des salaires payés a moins à faire avec le prix de revient que le service donné. Nous avons pensé que notre ambition de faire de toute l'organisation, depuis le gérant et le président jusqu'au plus humble ouvrier des ateliers, une association qui divise d'une façon rationnelle toute prospérité qui peut se produire entre tous ceux qui ont aidé à créer cette prospérité, nous permettrait, en dépit des salaires apparents plus élevés que ceux payés par nos concurrents, d'obtenir un coût réduit de production qui met la compagnie en mesure d'entrer en concurrence avec n'importe quel manufacturier du monde, et qui assure ainsi une prospérité continue et de hauts salaires continus.

"Entre les ouvriers et la direction, nous avons fait l'impossible pendant ces deux dernières années. Vous avez produit pour \$18,000,000 de marchandises dans une usine dont la capacité maxima n'était pas calculée au-dessus de \$5,000,000. L'esprit qui a fait cela peut profiter d'un plus haut salaire que celui qui existe n'importe où ailleurs au monde pour le même service et malgré cela faire des marchandises meilleur marché que les concurrents qui payent beaucoup moins de salaires.

"J'ai visité il y a quelques années une usine anglaise et le gérant m'a dit les salaires qu'il payait. Il n'y avait pas un homme qui gagnait la moitié du salaire de nos employés pour le même travail et cependant le coût des mêmes marchandises dans notre fabrique était moindre que dans cette fabrique anglaise. Ceci est simplement un exemple.

"Après longue discussion et examen approfondi des chiffres passés et des prévisions futures, il a été décidé que c'est maintenant le moment de placer les gages sur une base permanente telle que les ouvriers n'aient pas à se soucier de l'avenir.

"À partir du 1er novembre tous les gages, salaires et travaux à la pièce seront augmentés de 50 pour cent, pour remplacer l'échelle variable de "vie chère" qui sera alors abandonnée. En d'autres mots, c'est la méthode de "geler" les salaires, comme nous avons appelé cela dans la discussion au plus haut point. Ceci devient un salaire permanent et n'est plus sujet à la baisse constante provoquée par les chiffres de Bradstreet.

"Le haut coût de la vie pour octobre, comme tout le monde le sait, est de 45½ pour cent. L'index de Bradstreet tel qu'employé pendant les trois premières années, indique 37½ pour cent. Beaucoup d'entre vous savent que l'Index de Bradstreet a baissé si vite pendant l'été qu'il a été décidé de se servir d'une moyenne de six mois, de sorte qu'il ne baisserait pas avant que le coût actuel de la vie ne baisse.

Si cependant le système actuel de moyenne était continué, le pourcentage de vie chère tomberait dans la trentaine avant la fin de l'année et la meilleure opinion indique qu'il peut encore être au-dessous de 30 pendant 1921.

"Notre confiance dans le geste que nous faisons aujourd'hui est basée sur notre connaissance de vous-même et de ce que vous allez faire. Le pays est sur le point de passer par un réajustement très difficile. Les prix de toutes choses vont certainement tomber jusqu'à un certain point. Il y a une ferme conviction en certains endroits que les salaires vont baisser avec ces prix. Je crois personnellement que l'augmentation de prospérité et de bonheur qui a été acquise par la classe laborieuse pendant la période de grande activité va leur rester. Je tiens certainement à ce qu'elle reste parmi nos employés et même davantage lorsqu'il y aura une chance."

Cette augmentation de salaires affectera approximativement 350 employés de l'organisation canadienne.

### LES CHAUFFERETTES ELECTRIQUES SE VENDENT DE PLUS EN PLUS

"Nous avons vendu déjà plus de 1,000 chaufferettes électriques et les commandes affluent encore", nous disait récemment un jobber de quincaillerie de Montréal, et ceci nous indique que dès le début de septembre, un mouvement très actif s'est dessiné en faveur de ces marchandises et la déclaration de ce vendeur se corse de la remarque qu'on ne peut obtenir ces fournitures aussi rapidement qu'on le désirerait et qu'il ne saurait être question en l'occurrence d'accumulation de stock.

Dans toutes les villes où il y a la lumière électrique, on peut vendre des chaufferettes électriques; quelle que puisse être la population de votre localité il y a un vaste champ d'action pour le développement des ventes de cet article dont la demande croît tous les jours.

### UNE LETTRE D'APPRECIATION

A la suite de la publication de notre article sur l'attitude de "La Patrie" vis-à-vis du marchand-détaillant, nous avons reçu entre autres lettres d'approbation, la suivante qui se passe de commentaires:—

"Le Prix Courant"

Montréal, Qué.

Messieurs,

Permettez-nous de vous féliciter et de vous remercier, pour l'article si à propos concernant "La Patrie". Vous avez frappé à notre sens la vraie note, et vous prouvez par là, une fois de plus, que vous savez prendre la défense des petits et des humbles, contre les grands qui essaient de se faire de la popularité au détriment de certaines personnes, lesquelles valent bien ces écrivains.

### LE TRANSPORT DE TOUTS LES COLIS ET CATALOGUES PAR LA POSTE DEVRAIT PAYER ENTIEREMENT ET NE PAS ETRE SUPPORTE EN PARTIE PAR LE SERVICE DES LETTRES.

Par E. M. Trowern, secrétaire du Bureau fédéral de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada.

Des milliers et des milliers de marchands de toutes les parties du Canada se sont plaints, depuis plusieurs années que les méthodes adoptées par de grandes maisons faisant affaires par la poste, situées dans un ou deux grands centres commerciaux du Canada, sont telles qu'elles jouissent de privilèges spéciaux et reçoivent des bénéfices spéciaux aux dépens du public en général.

Il est volontiers concédé par ceux qui ont pris ce sujet en considération qu'il est beaucoup mieux pour le Canada de posséder un grand nombre de villes prospères, de villages et de bourgs que de n'avoir que quelques centres encombrés et congestionnés. Pour ceux qui ont étudié ce problème et qui ont visité des villes et des villages à travers le Canada, il est tout à fait apparent que les villes et les villages ne sont pas aussi prospères qu'ils pourraient l'être. Il doit y avoir une cause qui produit cette condition. Les magasins généraux des villes et des villages sont généralement des rendez-vous pour les rapports commerciaux et les échanges des nouvelles idées et inventions qui sont placées sur le marché. Plus le marchand détaillant peut porter un gros stock, plus convenable devient le magasin et meilleur est le service qu'il peut rendre à la communauté.

Le plan qui est habituellement adopté par les maisons faisant le commerce par la poste, est de bien annoncer les produits principaux (desquels sont généralement dans les magasins généraux) à des prix plus bas qu'ils devraient être vendus, et ces maisons se rattrapent sur des marchandises que les marchands généraux ne tiennent pas. Ce système est trompeur et a des tendances démoralisatrices. Lorsque l'acte des postes fut amendé la dernière fois, notre Association s'est occupée de cette question, et nous avons exprimé, au maître général des postes, notre approbation du plan qu'il avait adopté, de créer des zones d'environ trente milles de rayon, chacune augmentant le coût du service de poste en raison de l'éloignement du point de départ. Nous comprenions parfaitement à cette époque que ce plan serait mis à exécution et que les catalogues pour commande par la poste aussi bien que pour tous les articles envoyés par colis postaux seraient compris dans ce plan. Depuis, nous avons appris que les maisons mentionnées plus haut, envoyaient leurs catalogues par fret ou par express, de leurs entrepôts centraux, au bureau de poste central dans le rayon des trente milles et que de ce point ils étaient distribués, étudant ainsi le but originel de la loi.

D'autres recherches nous ont fait trouver que le système entier des colis postaux au Canada ne tire pas assez de revenus pour payer ses dépenses. Afin, toutefois de couvrir ces pertes, un très gros profit est effectué sur les autres matières postales et ces profits sont crédités au département et contrebalancent les pertes du service des colis postaux. En d'autres termes, la communauté commerciale tout entière, lorsqu'elle place des timbres sur ses lettres, aide le commerce par la poste, à transporter ses marchandises par tout le Canada, au détriment des marchands détaillants, aussi bien qu'à celui du public consommateur qui est anxieux d'avoir dans son milieu des villes et des villages prospères.

En plus de cette perte énorme, il y a encore une perte sur le montant qui est alloué aux chemins de fer du gouvernement pour transporter la malle, y compris les colis postaux. On évalue à vingt-sept sous par mille et par char, le coût du transport de la malle, et tout ce qui est alloué aux chemins de fer pour ce service est seize sous, ce qui montre une perte énorme pour ce service seulement.

Nous croyons avoir produit des raisons suffisantes pour faire voir que ce sujet devrait être pris en considération et traité d'une manière convenable, et nous demandons qu'un comité spécial, composé de membres de la Chambre des communes et du sénat soit formé, qu'il agisse pendant la vacance des chambres et prépare un rapport officiel sur ce sujet.

Comme on l'a dit plus haut, cette question est de la plus grande importance, non seulement pour tout marchand détaillant du Canada, mais aussi pour les manufacturiers, les marchands de gros et le public en général. De nombreuses suggestions sont faites de temps à autre, et des plans sont mis de l'avant dans un effort pour porter remède à ce mal. Quelques-uns ont suggéré de taxer les maisons faisant le commerce par la poste, en sorte que les municipalités d'où elles tirent de grosses sommes d'argent soient partiellement récompensées pour la perte de commerce dans la municipalité. Cette suggestion, toutefois, n'a jamais été accompagnée d'un plan concret qui eût permis de percevoir la taxe proposée, et, à notre sens, la perception de cette taxe serait trop encombrante et trop compliquée. De plus, l'adoption de tout plan de taxation, légaliserait un système qui repose sur une fausse base. Pour cette raison, nous croyons que les premières démarches qui doivent être faites pour porter remède à cette injustice, c'est de forcer toutes personnes se servant du service postal, à payer le coût en entier du service, et de voir à ce qu'aucune portion de ce coût ne soit payée par les frais de transport des lettres ou à même le trésor du Dominion.

Nous avons nos données et nos chiffres tous compilés et notre principal désir est de placer cette question devant les représentants élus du peuple aux Communes et au Sénat et nous faisons tous nos efforts pour accomplir ce but.

Comme classe, les marchands détaillants se trouvent entre le producteur et le manufacturier d'un côté et le con-

sommateur de l'autre. Leur devoir est de distribuer les marchandises après qu'elles ont été produites ou manufacturées. Dans cette position, ils sont plus aptes à voir toute injustice qui peut être faite au travailleur, au producteur ou au manufacturier ou au consommateur.

Dans le cas des maisons précitées, nous constatons une grande injustice, car elles se trouvent à se servir de l'argent du Dominion pour se procurer un service pour moins qu'il ne coûte. Cela veut dire qu'il y a moins d'argent pour payer les employés des postes, les facteurs ruraux, les maîtres de postes et toutes les autres personnes de l'intérieur et de l'extérieur, au service de la poste du Canada. Nous croyons que tout ouvrier mérite son salaire et il ne devrait pas y avoir de système au Canada qui avantage quelques-uns, au détriment du plus grand nombre, et il n'y a pas de doute que le système de commande par la poste est injuste et peu profitable, et notre seul motif en demandant une enquête sur ce sujet est de voir à ce que tous ceux qui font usage de ce service en paient le coût, et que tous ceux qui sont employés à ce service reçoivent une rémunération équitable pour leur travail.

---

## DEVRAIT-ON ABANDONNER LA TAXE DU LUXE

La plupart des associations de marchands détaillants au Canada protestent contre la taxe de luxe et sa manière de la percevoir au moyen de timbres parce qu'elle est embarrassante et trop dispendieuse, pas assez productive de revenus pour le trouble qu'elle donne dans la vente et la tenue des comptes. Il est possible que quelques démarches soient faites pour éliminer cette forme de taxation et substituer une taxe plus élevée sur le chiffre d'affaires. Lisez les détails du premier article de ce numéro et envoyez-nous votre opinion sur cette question. L'expression d'opinion par ceux qui sont dans le commerce dans toutes les parties du pays, aidera à obtenir le changement désiré. Votre opinion quelle qu'elle soit, ou vos suggestions seront les bienvenues. Adressez vos vues sur ce sujet au "Prix-Courant", 198 Notre-Dame Est, Montréal, Qué.

---

## RECEPTIONS DU CLUB GILLETTE.

Le Club social Gillette a donné la première de sa série de réceptions pour 1920-21 il y a eu vendredi dernier huit jours, au Norman Hall, avenue Fairmont à Montréal: il y avait un grand nombre de membres et d'amis qui s'en donnèrent à coeur joie en fervents de la danse.

Les arrangements avaient été faits par le président M. William Gosling et le secrétaire, M. W.W. Walker, du Club. Les officiers pour l'année furent dûment élus et ce fut une charmante soirée tant pour les membres du Club que pour leurs invités.

# Notes commerciales de Paris

(par Hercule Barré, commissaire du commerce)

## Le paiement contre documents.

Les agents d'importation français se plaignent amèrement de la mauvaise volonté montrée par les maisons canadiennes à accorder les crédits répondant aux coutumes établies en France. "Je suis convaincu", dit un importateur en rue, "qu'un gros commerce peut s'établir entre le Canada et la France, mais je suis également convaincu que rien d'important ne peut être accompli tant que les Canadiens ne reconnaîtront pas la stabilité de notre système de crédit."

La même attitude se manifeste des deux côtés. Les Canadiens, quand ils entrent en négociations avec une maison française pour la première fois, exigent le paiement contre documents et insistent pour que l'importateur prenne le risque de tout dommage aux marchandises pendant le voyage. Ceci, semble-t-il a blessé les sentiments de beaucoup de Français. Quand la maison française est des mieux connues, les Canadiens consentent à traiter sur une base de crédits irrévocables déposés dans une banque canadienne. Bien que ce système soit généralement pratiqué, les Français ne sont guère disposés à immobiliser ainsi leur capital et manifestent franchement leur préférence pour les autres pays où ils peuvent obtenir des conditions plus conciliantes.

"Je suis tout prêt à considérer les offres des compagnies canadiennes", disait un autre importateur qui vend des produits alimentaires, "mais avant de considérer les prix, je puis bien vous dire que c'est devenu un principe chez moi d'obtenir des crédits irrévocables. Si vous voulez m'accorder trente ou soixante jours de crédit, nous pourrions probablement faire affaires, car il y a une bonne demande en France pour vos marchandises."

Ce marchand en arriva à expliquer que durant les trois dernières années, il avait acheté des produits de toutes sortes et il était bien satisfait de leur qualité. Il trouve cependant que du fait des prix élevés prévalant de chaque côté, son capital ne saurait supporter le poids de son volume régulier d'affaires, et il est grandement embarrassé s'il est obligé de laisser dormir son argent en banque tandis que ses voyageurs vendent ses marchandises. Bien plus, même quand il a vendu les marchandises, l'acheteur français n'entend pas régler au comptant, et il est forcé d'attendre encore pendant trente jours la rentrée de son argent.

Quand le détaillant paye des marchandises, il est prêt à régler avec le producteur au Canada, mais il estime qu'il lui est imposé un lourd fardeau quand on lui demande de supporter le prix de la marchandise depuis le temps où elle quitte le Canada jusqu'au jour où elle est revendue et payée finalement.

Les Canadiens ne se rendent pas compte apparemment de la haute moralité commerciale qui existe en France. Les faillites y sont rares et si un homme refuse de faire honneur à son billet, il est discrédité pour des années. S'il fait faillite, il ne peut plus bénéficier de la confiance. Pendant la présente crise du marché textile nous n'avons pas

eu une seule faillite dans toutes les branches françaises de cette industrie tandis que des douzaines de maisons américaines sont tombées. Nous nous soutenons mutuellement par notre système de crédit, et si vous voulez faire affaires avec nous, vous devez vous conformer à nos méthodes. Nous vous donnerons des garanties de nos banques que nous vous demandons d'accepter comme base de nos transactions."

## Demande pour le saumon en conserve.

Il y a une bonne demande pour le saumon en conserve en France, demande qui est presque entièrement satisfaite par les fabricants de conserves américains de la côte du Pacifique. Les Pinks Alaska, les Chums, et les Reds sont des marques bien connues. Les importateurs dans bien des cas favoriseraient volontiers le produit canadien, mais ils ne reçoivent pas de cotations de l'industrie de la Colombie Anglaise, tandis que les Américains sont actifs sur le marché. Le plus bas taux de change offert par les Canadiens est un puissant facteur. Le saumon japonais est considéré comme bon et les prix sont plus avantageux. Les caisses de quarante-huit boîtes de 16 onces sont couramment employées ici.

De façon à tourner les difficultés provenant des fluctuations constantes du change, un marchand conseille aux manufacturiers canadiens de garder un stock en France ou en Angleterre. Avec des stocks sur place, les marchands français pourraient placer leurs commandes quand ils trouveraient le change favorable. Pour citer un exemple frappant: lorsqu'un importateur français demandait la semaine passée des cotations pour 10,000 caisses de saumon, il devait attendre douze jours jusqu'à ce qu'une réponse lui vienne du Canada. Pendant ce temps, le dollar canadien grimpait à 16 francs, ce qui portait le prix à plus de 100 francs la caisse, alors que le même marchand trouvait 4,000 caisses de saumon japonais marque Mitsui à Marseille, qu'il achetait pour livraison immédiate à 80 francs. Il découvrirait aussi 1,000 caisses de saumon canadien au Havre, qu'il achetait à 90 francs.

Une autre méthode pratiquée par un fabricant de conserve de saumon américain est d'expédier ses marchandises à son agent à Paris et de tirer traite sur lui pour les deux-tiers de la valeur. L'agent est libre de vendre le saumon quand les taux du change sont favorables et il fait remise du tiers restant quand il reçoit paiement du détaillant. Cette méthode ne peut se pratiquer que lorsque le manufacturier et l'agent ont de fortes sommes de capital à leur disposition.

## Marché pour homard en conserve.

Il y a une bonne demande pour le homard qui est presque tout fourni, pour l'instant, par les firmes américaines et de l'Afrique du Sud. Le homard envoyé de la co-

lonie du Cap, sur ce marché, l'an dernier a été trouvé très satisfaisant.

Le homard canadien en conserve de la meilleure qualité serait bienvenu si les fabricants de conserves soumettaient des cotations.

### **La demande pour le lait condensé disparaît.**

La demande pour le lait condensé en France qui fut très grande pendant les trois ou quatre dernières années disparaît petit à petit et ne saurait tenir plus de un ou deux ans. La demande avait été créée par la rareté du sucre et du lait, qui forçait les Français à adopter le produit artificiel, alors que le lait frais ne pouvait s'obtenir.

Avec l'amélioration constante de l'approvisionnement du lait dans toute la France et même dans les régions dévastées, et l'abondance relative du sucre, on note une décadence marquée dans la consommation du lait condensé. Pendant les trois derniers mois un importateur de grosses quantités d'Amérique a demandé qu'on ne lui fasse plus de nouveaux envois, car son stock en main était suffisant pour faire face à toutes les demandes. Avec la forte récolte de foin qui vient d'être faite, et l'effet heureux qui en résultera sur le bétail de la nation et l'approvisionnement de lait, il s'attend à une diminution plus accentuée de la demande cet hiver.

La demande portait principalement sur le lait en boîtes contenant 48 pour cent de sucre, bien qu'il y ait eu aussi dans la consommation des marques non sucrées. Le prix actuel est de 95 francs pour une caisse contenant quarante-huit boîtes de 14 onces de lait sucré, et 84 francs pour une caisse de quarante-huit boîtes de 16 onces de lait non sucré. Il y a très peu de lait condensé canadien sur le marché, la fourniture venant des Etats-Unis et de Suisse.

Du fait du prix élevé du fourrage en Suisse, les compagnies de lait condensé ont éprouvé des difficultés et leur production s'en est trouvée conséquemment réduite, ce qui a augmenté la proportion des importations des Etats-Unis. Il y a un droit sur le lait condensé entrant en France, basé sur la proportion de sucre qui s'y trouve.

### **Demande pour le fromage canadien.**

La demande pour le Cheddar canadien est nécessairement limitée par la préférence manifestée par les Français pour les fromages mous qui viennent de Suisse. Les fromages durs sont cependant en faveur dans le nord de la France, et la Belgique où le Cheddar anglais se consomme considérablement. Un marchand dit qu'il ferait de bonnes affaires en Cheddar Canadien à 24 cents, au change de 15 francs le dollar canadien, mais il lui faut une extension de crédit. L'an dernier, le marché belge a vendu beaucoup de fromage canadien. Un autre importateur suggère que nous devrions emballer notre fromage à moitié de sa taille ordinaire, la présente grosseur étant trop volumineuse et sujette à rassir quand le fromage est exposé.

### **Le beurre en demande.**

La demande pour le beurre canadien est plus forte

que pour le fromage car ce marché n'est pas fortement provisionné. Le prix courant est de 17 francs le kilogramme, ou 8 francs la livre dans le gros avec tendance à hausse au fur et à mesure que la saison avance. Normalement, la France n'importe pas de beurre. Non seulement la production domestique est normale pour les besoins du pays, mais il y a même un bon surplus expédié de Normandie en Angleterre. Depuis la guerre, le beurre a été importé d'Argentine, car le produit danois et hollandais est considéré trop coûteux. Très peu de beurre, autant dire du tout, est venu du Canada, car il n'y a pas eu d'offre. Seule la meilleure qualité pourrait y être cotée et en aucune façon du beurre de ferme. La demande porte principalement sur le beurre frais, mais il y a quelque consommation de beurre salé dans les boulangeries et pâtisseries.

Les marchands conseillent aux Canadiens d'envoyer des échantillons de fromage et de beurre car les qualités pour l'exportation ne sont pas bien connues ici.

### **Produits du porc.**

Pendant la guerre, le mauvais usage des stocks de l'armée, a jeté un discrédit sur le bacon américain, car les produits du porc furent vendus après être restés à quai, sujets aux intempéries et le sentiment prévaut dans les marchés locaux peu informés que les produits américains et canadiens sont de qualité inférieure.

En matière de fait, les marchands influents admettent qu'ils n'ont jamais été en rapports directs avec les plus grosses maisons canadiennes de conserves de viande. Les importateurs disent qu'ils seraient heureux d'essayer les meilleures qualités de bacon et de saucisses du Canada.

### **Marché pour les pommes.**

Il y a un marché ouvert pour les plus belles qualités de pommes de table en décembre, janvier, février et mars, mais pendant l'automne, la récolte domestique est suffisante pour répondre à tous les besoins. Le Français veut des pommes conservées d'une grande perfection. Ses propres entrepôts frigorifiques sont limités, mais on fait des efforts pour les développer. Les pommes emmagasinées au Canada et expédiées au bon moment, au printemps, seraient bien accueillies. Les tarifs de fret portent le prix des pommes à cuire trop haut pour pouvoir concurrencer la récolte française.

Les Canadiens ne devraient pas coter les prix en dollars américains, car cela ne fait que compliquer la transaction et donne une fausse impression des prix.

### **Droits augmentés sur les instruments de musique**

Le gouvernement français a élevé récemment les droits sur les instruments de musique importés, tels que pianos, orgues, flûtes, clarinettes, etc., à 35 pour cent. Les gramophones et les phonographes payent à présent un droit de 25 pour cent.

# "A beau mentir qui vient de loin"

Depuis la débacle de Ponzi on surveille de près, chez nos voisins, les agissements des promoteurs de compagnies financières et autres, qui promettent des profits extraordinaires aux naïfs qui veulent bien se défaire de leurs épargnes en leur faveur.

De plus, le fait que dans les centres industriels de la Nouvelle-Angleterre les ouvriers ont dû, sous le coup d'une menace de "lock-out", accepter des réductions de salaires, a causé une sérieuse diminution de l'argent dont dispose l'élément qui est le plus apte à se laisser tenter par l'appât de gains aussi fabuleux que fictifs.

Comme bien on le pense, les promoteurs américains ne se sont pas tenus pour battus. Ils ont de suite jeté l'oeil sur la Province de Québec dont la prospérité est grande en ce moment surtout où les fermiers viennent de toucher le prix de leurs récoltes et où la plupart des industries ont peine à suffire à la demande.

Ces promoteurs avaient déjà un nombreux personnel de vendeurs experts dont un bon nombre sont des Canadiens-français établis aux Etats-Unis ou des Américains d'origine canadienne. Ces vendeurs sont passés maîtres dans l'art du "bluff". On leur fait suivre des cours spéciaux sur l'art de la vente, afin qu'ils puissent fournir une réponse plausible—bien que souvent fallacieuse—aux objections que pourraient bien présenter les petits épargnistes qui s'y connaissent autant en fait de finance qu'un aveugle pourrait s'y connaître en fait d'astronomie.

Ayant un personnel tout préparé et capable de venir soutenir les gros sous du bas de laine des Canadiens-français, on a expédié ces vendeurs-experts dans notre province, ce qui explique l'arrivée chez nous depuis quelques semaines d'une véritable armée de hâbleurs qui, grâce à leur connaissance de la langue française peuvent plus facilement capter la confiance de nos gens.

Nous mettons nos lecteurs en garde contre les vendeurs qui les visitent pour leur proposer l'achat d'actions ou de "certificats", dans des compagnies nettement américaines ou dans des compagnies ayant une charte canadienne mais dont la maison-mère est aux Etats-Unis. Dans la plupart des cas, on fait miroiter aux yeux des gogos l'appât de gains fabuleux, que rien ne justifie, et l'on arrache leurs épargnes à de braves gens qui n'ont réellement pas les moyens de perdre l'argent qu'ils ont péniblement gagné.

Par mesure de simple prudence, les épargnistes devraient se garder de tout placement aux Etats-Unis. La république voisine compte une population assez nombreuse pour que ses promoteurs trouvent chez ses citoyens tout l'argent dont ils peuvent avoir besoin pour lancer leurs entreprises sans avoir à recourir à l'épargne d'un pays étranger. Le seul fait qu'ils viennent solliciter notre appui financier prouve qu'ils n'ont pas pu trouver chez eux, un pays plus riche que le nôtre, l'argent dont ils ont besoin. Or, s'il en est ainsi, c'est que leurs compatriotes, qui les connaissent mieux que nous, n'ont pas eu confiance en leurs "schemes" aussi nombreux que variés.

Ce n'est pas alors que notre pays se débat pour assurer le développement de ses propres industries, qu'il appartient à l'épargne canadienne de placer son argent en pays étranger, même lorsque la meilleure proposition au monde lui est offerte.

D'ailleurs, qu'on veuille bien le croire, si une affaire était aussi bonne que nous la racontent les hâbleurs habiles qui nous viennent d'au delà de la frontière, on la garderait pour les Américains et on ne viendrait pas nous l'offrir.

## LA SIGNATURE

Au privé comme en affaires, un arrangement, l'expression d'un droit, les préambules d'un contrat, ne se précisent qu'autant qu'on les délimite par écrit. C'est le témoignage de l'accord, que la signature consacre.

Aussi la formule de confiance que voici est-elle vide de sens: — Je le connais; ses engagements verbaux valent sans écrit; sa signature est superflue, la lui demander serait lui faire injure. — Comme aussi cette autre formule de doute: — Ce n'est pas ce que j'avais compris; je me serai mal expliqué; j'avais cru... — dont la signification plus exacte est: Nous avons manqué à notre devoir en donnant à nos sentiments préséance sur la raison.

Toute convention, aussi brièvement exposée qu'elle soit, prend, plume en main, des aspects où les oscillations de défense et d'attaque se heurtent avant d'atteindre leur étiage.

Au surplus, ce n'est pas honorer son adversaire que de lui exprimer toute confiance en sa parole, car c'est, en même temps, exiger de lui la réciprocité et le mettre ainsi mal à l'aise.

Voyez au contraire la réalité du fait sous cette forme:—Nous avons convenu ceci, pour vous ceci, pour moi cela; telle restriction ici, telle autre là. Vos droits sont-ils ainsi positivement sauvegardés? Les miens vous satisfont-ils? Voici mon approbation écrite en loyal échange de la vôtre.

Sans cela, cet homme croira-t-il en mon équité? Ne me soupçonnera-t-il pas de l'avoir délivré dans le but de le perdre? Aussi vaut-il mieux essayer aujourd'hui son refus de ratifier, qui m'éclairera à temps sur l'inconstance de sa parole, que de le laisser douter de la fermeté de la mienne.

J. H. HAENDEL.

o

"Si l'on considère la richesse ou la fortune au point de vue individuel, c'est une force qui vient s'ajouter à celle que l'homme possède, et qui met à sa disposition une certaine quantité de forces naturelles et de services humains; une force dont il peut user en bien ou en mal, comme de toutes les autres, mais qui, prise en elle-même, est un accroissement de puissance et un bien."

# H. V. GREENE COMPANY

Il y a à peine un mois la Compagnie H. V. Greene, de Boston, ouvrait des bureaux au Canada, et lançait une meute de vendeurs aux troussees des épargnistes de notre province.

On affirme que dans la Nouvelle-Angleterre, où cette compagnie avait, à un moment, fait des affaires d'or, le poisson ne mordait plus à l'hameçon, à la suite de campagnes faites par des chambres de commerce, notamment celle de Fall-River, ainsi que par la presse.

Comme la Cie Greene avait déjà un personnel de Franco-américains qui avaient fait preuve de leurs talents à Pawtucket, Lowell, Lynn, New Bedford, Fall River, et autres centres où les Canadiens-français sont nombreux, on jugea que l'on n'avait qu'à transporter ces vendeurs dans notre province, pour voir recommencer la pluie des dollars dans la caisse de la Cie Greene.

Mais, il y a bien près de deux millions de Canadiens-français dans le Québec et ce personnel tout dressé, ne suffisait pas à la tâche. On décida donc de prendre des braves Canadiens, attirés par l'appât de grosses commissions, et, par le procédé de bourrage de crâne qu'on appelle chez nos voisins INTENSIVE SALESMANSHIP COURSES, on créa des vendeurs préparés à répondre à toutes les objections qu'on pouvait présenter et à prouver par A plus B, que l'achat d'actions privilégiées à 7%, avec actions ordinaires comme boni—actions qui donneraient des bénéfices merveilleux—mettraient les pauvres gens sur la route de la fortune.

Il est évident que ces arguments, lorsqu'ils étaient analysés, ne contenaient en somme que de vagues généralités, mais comme on ne s'adressait pas aux financiers, ni aux capitalistes, mais à la petite épargne, la pilule si bien dorée était facile à avaler.

Il paraît que des sommes considérables ont été souscrites par nos épargnistes canadiens-français, aux compagnies dont la Cie H. V. Greene vendait le capital-actions.

## LES ELECTIONS AMERICAINES ET LEURS CONSEQUENCES

La défaite du candidat démocrate à la présidence des Etats-Unis a une signification plus grande qu'on ne semble s'en douter.

Malgré que les Américains soient des émotifs, qui se laissent facilement emporter par l'enthousiasme du moment bien plus que par le raisonnement, le revirement d'opinion depuis la dernière élection présidentielle, indique que cette fois nos voisins ont pensé. Ce n'est pas Harding, comme homme, qu'on a élu, c'est l'idée qu'il représente, à savoir que les Américains voulaient être maîtres chez eux, ne souffrir aucune inngérence de pays étranger et, comme contre-partie, ne s'occuper que des choses américaines. En d'autres termes, c'est la stricte observation de la doctrine Monroe qu'exige le peuple des Etats-Unis.

Quel sera le résultat probable de la victoire républicaine? Il est facile à prévoir: on maintiendra en vigueur des tarifs protectionnistes qui protégeront l'industrie américaine contre l'importation d'articles étrangers, ce qui aura pour effet de retarder la crise financière et d'en amoindrir les effets quand elle se produira.

Nous assisterons sûrement à un immense travail d'organisation parmi les industriels, car les républicains seront moins sévères que ne l'ont été les démocrates, pour les grandes coalitions d'intérêts. Ces groupements se feront d'abord dans le but de faire le commerce d'exportation, car les Américains ont vu d'un oeil jaloux les organisations de ce genre qui existent déjà en Angleterre.

Connaissant les Américains, comme nous les connaissons, nous nous demandons si ces groupements formés dans le but de développer l'exportation, pourront se sectionner et chaque section faire la concurrence à l'autre, lorsqu'il s'agira du commerce intérieur.

L'avenir seul nous renseignera sur ce point.

## L'ASSOCIATION DE PUBLICITE DE MONTREAL FERA LA GUERRE AUX "SCHEEMES"

A la dernière réunion du comité de l'Association de Publicité de Montréal, les dignitaires de cette association ont décidé de réorganiser le comité de vigilance de cette association.

Comme on le sait, il existe une loi contre l'annonce frauduleuse et le Comité de Vigilance de cette association s'est donné pour but de surveiller les annonces des journaux pour voir à ce que toutes soient conformes à la loi.

Nombre de valeurs douteuses ont été, comme on le sait, lancées sur le marché avec l'aide d'une publicité intense, tant dans les journaux que par prospectus ou circulaires. Les "schemers" feront bien, à l'avenir, de mettre une sourdine à leurs promesses de richesse à brève échéance pour ceux qui achèteront leurs valeurs (?), car ils ne tarderont pas à s'apercevoir que le Comité de Vigilance se propose d'épurer les colonnes d'annonces des journaux et d'empêcher le vol des gens par voie de publicité.

Mtre Gustave Dutaud, du barreau de Montréal, est l'aviseur légal de l'Association de Publicité.

## La baisse du sucre et des valeurs sucrières

On est unanime à attribuer la baisse du sucre à une réaction passagère contre la hausse excessive de ces derniers temps.

Or l'étude du tableau de la production mondiale du sucre, d'après les statistiques, établies par Willett et Gray, nous permet de constater qu'il y a eu une notable diminution dans la production de cet important élément de notre alimentation.

Voici d'ailleurs ce tableau :

	1919-20	1918-19	1913-14
Etats-Unis :			
Louisiane . . . . .	108,035	250,802	268,337
Porto-Rico . . . . .	426,631	362,618	325,000
Iles Hawai . . . . .	505,500	538,913	550,925
Iles vierges . . . . .	12,000	9,000	
Cuba . . . . .	2,750,000	3,971,776	2,597,732
Trinidad . . . . .	55,000	47,850	47,251
Barbade . . . . .	50,000	80,000	33,000
Jamaïque . . . . .	55,000	43,000	15,000
Antigua . . . . .	16,667	12,841	.....
Saint-Kitts . . . . .	10,036	10,901	24,000
Autres Antilles . . . . .	10,000	10,000	.....
Martinique . . . . .	22,000	10,027	38,730
Guadeloupe . . . . .	31,000	26,604	39,920
Saint-Domingue . . . . .	150,000	158,309	.....
			11,578
Haïti . . . . .	5,000	3,300	.....
Mexique . . . . .	85,000	60,000	130,000
Amérique centrale . . . . .	35,000	28,441	22,000
Amérique du Sud :			
Guyane britannique . . . . .	96,000	107,560	101,725
Guyane hollandaise . . . . .	12,000	8,000	14,000
Vénézuéla . . . . .	18,000	15,000	3,000
Equateur . . . . .	7,000	7,000	.....
Pérou . . . . .	300,000	300,000	176,671
Brésil . . . . .	187,000	183,079	202,394
République Argentine . . . . .	250,000	130,266	249,222
<b>Total pour l'Amérique</b>	<b>6,191,869</b>	<b>6,375,287</b>	<b>4,951,485</b>
Asie :			
Inde anglaise . . . . .	3,001,000	2,370,000	2,791,500
Java (1920-1921 :			
1,460,000)	1,335,763	1,749,408	1,345,230
Formose (Japon) . . . . .	283,482	415,678	190,000
Iles Philippines . . . . .	203,000	195,000	225,000
<b>Total pour l'Asie</b> . . . . .	<b>4,823,243</b>	<b>4,730,375</b>	<b>4,051,730</b>
Australie et Polynésie :			
Australie . . . . .	175,000	209,853	255,000
Iles Fidji . . . . .	60,000	80,000	100,000
<b>Total pour l'Australie et la Polynésie</b> . . . . .	<b>235,000</b>	<b>289,853</b>	<b>355,000</b>
Afrique :			
Egypte . . . . .	90,000	75,899	67,000

	Maurice (1920-21, 2,430,000)	235,490	252,770	241,990
Réunion et aut. postes	40,000		50,000	37,000
Natal . . . . .	150,000		185,000	85,714
Mizambique . . . . .	36,000		20,620	31,600
<b>Total pour l'Afrique</b> . . . . .	<b>551,490</b>	<b>584,289</b>	<b>465,704</b>	

Europe :

Espagne . . . . .	3,000	6,618	10,000
-------------------	-------	-------	--------

Sucre de canne . . . . . 11,084,604 11,986,242 9,833,919

Sucre de betterave

(Europe)	2,676,049	3,705,708	8,243,165
Sucre de betterave (E.-U.)	652,957	674,892	655,298
Canada, betterave . . . . .	16,500	22,300	10,007

Prod. gén., canne et bett. 15,150,110 16,389,322 18,742,389

A peine, M. O'Connor, notre commissaire du commerce, était-il nommé qu'il se rendit à Washington pour voir un peu ce qu'on y faisait afin de savoir quoi faire lui-même.

Le jour même de son arrivée à Washington la *Federal Trade Commission* passait un règlement fixant le prix de vente du sucre au consommateur, déterminant les profits du fabricant et du distributeur.

C'est pourquoi, peu après, nous, au Canada, nous nous voyons gratifié d'une réglementation identique.

Cette mesure était-elle sage ? Il n'a qu'à y penser un peu pour constater qu'elle ne l'était pas.

La production du sucre diminuant, les planteurs durent augmenter le prix de la matière première. Or en fixant les prix aux consommateurs, le gouvernement limitait par ce fait même le pouvoir d'achat du raffineur. Celui-ci ne pouvait acheter la matière première qu'à un prix qui lui laissait une marge raisonnable de profit. Or les prix du planteur étaient trop élevés pour permettre au raffineur de fabriquer du sucre à un coût qui lui permettait de revendre avec profit, si minime soit-il, son sucre au consommateur au prix fixé par les gouvernements.

Dès le jour que ce règlement néfaste fut mis en vigueur en Amérique, les raffineurs se trouvèrent placés dans la pénible position de ne pouvoir faire la concurrence étrangère pour l'achat de la matière première. L'Angleterre et d'autres pays européens ont immédiatement offert aux planteurs de Cuba des prix plus forts que ceux que pouvaient leur offrir les raffineurs américains et s'emparèrent ainsi de la récolte. Fort naturellement, ces pays ont tenu la dragée haute aux Etats-Unis et se sont fait payer des prix forts !

La dégringolade subite des prix des sucres est due au fait que les restrictions gouvernementales n'existant plus, une course d'acheteurs auprès des planteurs cubains et ceux-ci, ayant leur récolte sur les bras, ont vendu comme ils ont pu, ce qui a occasionné un dégonflement des prix.

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

## FERRONNERIE

Mercredi, 10 novembre 1920.

Il y a un assez grand nombre de changements de prix cette semaine, soit comme augmentation, soit comme diminution. Parmi les augmentations il faut noter celles des écrous de banc, des poulies de store, des manches en fer et des globes de lanternes. Il est possible que les roues de puits augmentent. Parmi les diminutions on remarque celles des agrafes de harnais, de la corde de coton, de la tôle noire, des tuyaux de plomb, des rivets de cuivre et des vieux matériaux. Les ordres de campagne sont actifs et les courtiers sont très satisfaits des conditions actuelles en général.

### LES BARRES SONT FERMES. — LES LIVRAISONS AMELIOREES

Fer et acier — Les prix sont fermes et sans changement pour le fer et l'acier. Les livraisons vont en s'améliorant de semaine en semaine et les usines sont maintenant capables de répondre assez promptement aux demandes des courtiers. Il pourrait y avoir maintenant une amélioration dans le ton du marché.

### FER ET ACIER

Acier doux . . . . .	5.30
Fer de Norvège . . . . .	....
Acier à ressort . . . . .	6.00
Acier à bandes . . . . .	5.50
Acier à outils Black Diamond, 1/2 lb . . . . .	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs. . . . .	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs. . . . .	6.15

### LES CLOUS SONT PLUS ABONDANTS MAIS LES PRIX NE CHANGENT PAS

Les prix ne changent pas pour les clous de broches et les clous coupés. Les clous en broche se vendent toujours sur la base de \$6.40 et les clous coupés sur celle de \$6.90. Les livraisons sont assez satisfaisantes. Le commerce continue à absorber un assez fort tonnage, les conditions atmosphériques favorables permettant les travaux extérieurs. Il n'y a pas d'indication d'une baisse immédiate, quoiqu'on puisse

se la prévoir par suite de la diminution des matières premières.

### FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus . . . . .	6.40
0 à 9 . . . . .	6.
10 . . . . .	6.06
11 . . . . .	6.12
12 . . . . .	6.20
13 . . . . .	6.30
14 . . . . .	6.40
15 . . . . .	6.55
16 . . . . .	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé \$2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

### FIL DE FER GALVANISE

	Les 100 lbs
Nos 4 et 5 . . . . .	7.00
Nos 6, 7, 8 . . . . .	6.95
No 9 . . . . .	6.50
No 10 . . . . .	7.00
No 11 . . . . .	7.05
No 12 . . . . .	6.65
No 13 . . . . .	6.75
No 14 . . . . .	7.35
No 15 . . . . .	7.75
No 16 . . . . .	7.85

### DIMINUTION DE 25% DES CROCHETS DE HARNAIS

Crochets — Une réduction d'environ 25% a été mise en vigueur cette semaine sur les crochets de harnais Canadiens. On s'attend à ce que cette baisse relative s'applique aussi aux produits des fabriques américaines, bien qu'il n'y ait encore rien de définitif d'annoncé à cet effet.

### LES PRIX RESTENT LES MEMES POUR LES PAPIERS DE CONSTRUCTION

Papier de construction — Il n'y a pas de changement dans la base de cotation des différents genres de papier de construction, mais les manufactures satisfont très bien les commandes aujourd'hui. Cela veut dire qu'ils vont rechercher de nouvelles affaires, mais la clientèle n'est pas disposée à acheter d'avance en quantité en raison de la tendance du marché dans beaucoup d'autres lignes.

### LES TOITURES SONT FERMES

Toitures — La rentrée des ordres pour ces articles se fait bien et les fa-

bricants espèrent d'avoir autant de commandes qu'ils n'en peuvent accepter avant longtemps. Jusqu'à présent il n'est pas question de révision des prix, mais comme dans les autres lignes, la clientèle s'attend naturellement à un certain relâchement du ton. C'est une question qui sera à étudier plus tard, disent les fabricants.

### LA CORDE DE COTON EST MOINS SOUTENUE ET PEUT BAISSER ENCORE

Corde de coton — La situation du coton continue à être moins soutenue et la corde de coton est moins chère qu'elle n'a été depuis longtemps. La base est maintenant de 65 cents pour le 3-16 de pouce et de 63 cents pour le 1-4 de pouce et plus gros.

### PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb . . . . .	17.00
Rebuts de plomb . . . . .	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré . . . . .	13½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré. . . . .	0.13
Feuilles coupées, ¼ c extra et feuilles coupées à la dimen- sion, ¼ c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . . .	0.42
Soudure, strictement, la lb. . . . .	0.40½
Soudure, commerciale, la lb. . . . .	0.37½
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.36
Soudure en broche (No 8) —	
45-55 . . . . .	0.42½
50-60 . . . . .	0.45½
Zinc en feuilles, casks . . . . .	0.20
Zinc en lots brisés . . . . .	0.20½

### TOLES

	Les 100 lbs
Calibre 10 . . . . .	Sur application
Calibre 12 . . . . .	" "
Calibre 14 . . . . .	" "
Calibre 16 . . . . .	" "
Calibre 18-20 . . . . .	" "
Calibre 22-24 . . . . .	" "
Calibre 26 . . . . .	" "
Calibre 28 . . . . .	" "

### Tôle galvanisée en feuilles:

10½ onces . . . . .	" "
Calibre 28 . . . . .	" "
Calibre 26 . . . . .	" "
Calibres 22 et 24 . . . . .	" "
Calibre 20 . . . . .	11.05

Calibre 18 . . . . .	14.05
Calibre 16 . . . . .	12.25
	<b>Fleur Queen's delys Head</b>
Calibre 28 . . . . .	13.75 16.00
Calibre 26 . . . . .	13.50 15.75
Calibre 24 . . . . .	13.25 15.50
Calibre 22 . . . . .	13.00 15.25
Calibres 18 et 20 . . . . .	12.75 15.00

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

**VIEUX MATERIAUX**

Pneus à automobile. . . . .	0.01
Cuivre jaune . . . . .	0.07 0.08
Cuivre rouge. . . . .	0.15
Cuivre léger . . . . .	0.05
Boutilles de zinc . . . . .	0.05
Fer forgé, No 1, grosse tonne. . . . .	19.00 20.00
Rebuts malléables (tonne). . . . .	22.00
Bouts de tuyaux (tonne) . . . . .	12.00
Plaques de poêles (tonne). . . . .	30.00
Acier pour faire fondre. . . . .	20.00
Mushelling No 2. . . . .	10.00 12.00
Plaques de chaudières. . . . .	17.00 18.00

**REGERE AMELIORATION DANS LES LIVRAISONS DE TUYAUX DE FER**

Tuyaux — Le marché des tuyaux offre pas de changement appréciable cette semaine, bien que la rareté connue des tuyaux galvanisés de petite dimension donne beaucoup d'ennuis aux jobbers. Aussi longtemps que la demande restera aussi active qu'elle est à présent, les stocks continueront probablement à être insuffisants. Un jobber déclare que les livraisons sont améliorées, mais bien légèrement.

	Noir Galvanisé.	les cent pieds
1/2 pouce. . . . .	\$6.50	\$8.50
— . . . . .	5.31	7.41
— . . . . .	5.31	7.41
— . . . . .	7.10	8.63
— . . . . .	8.80	10.87
— . . . . .	13.01	16.07
— . . . . .	17.60	21.74
— . . . . .	21.04	25.99
— . . . . .	28.31	34.97
— . . . . .	44.75	55.28
— . . . . .	58.52	72.29
— . . . . .	74.06	90.32
— . . . . .	87.75	107.37
1/4 pouce. . . . .	5.91	8.01
— . . . . .	5.91	8.01
— . . . . .	7.95	9.48
— . . . . .	9.95	12.02
— . . . . .	14.71	17.77
— . . . . .	19.90	24.01
— . . . . .	23.79	28.74
— . . . . .	32.01	38.67

**AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE**  
L'ancien prix des batteries No 6 était

de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril. . . . .	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte . . . . .	0.44½	0.45½
Moins de 50 . . . . .	0.49	0.50
Moins de 12 . . . . .	0.55	0.56
Prix de liste . . . . .	0.60	0.60

9114-9214

Eléments d'allumage Reliable 2.05 net  
Prix de liste . . . . . 2.60 net  
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.52 net  
Prix de liste . . . . . 3.20 net  
f.o.b. fabrique Toronto.

9116

Eléments d'allumage Reliable 3.05 net  
Prix de liste . . . . . 3.85 net  
f.o.b. fabrique Toronto.

**PEINTURE**

Mercredi, 10 novembre 1920.

Dans le commerce de la peinture, il n'y a pour le moment qu'un nombre limité de demandes pour les divers produits. Ceci est normal pour la saison et les fabricants de peintures sont en général satisfaits de la situation. Les voyageurs envoient des rapports favorables sur les prévisions de la saison prochaine et la rentrée des ordres est satisfaisante dès maintenant. La térébenthine est moins chère et l'huile de lin, bien qu'elle n'ait pas changé depuis la semaine dernière, a des chances de baisser selon l'avis des intéressés. Les peintures préparées restent sans changement. Il peut se faire que la tendance plus favorable qui se manifeste sur des matériaux tels que l'huile et la térébenthine pourra avoir un effet favorable avec le temps, bien que les frais de main-d'oeuvre qui sont un des grands facteurs décisifs dans le prix aujourd'hui semblent se maintenir élevés.

**L'HUILE DE LIN FACILE, VA BAISSER ENCORE**

Huile de lin — Les prix ont encore changé un peu pendant la semaine dernière et le commerce est plutôt calme. Bien qu'on cote aujourd'hui \$1.35 le gallon comme prix de base par lot d'un baril, il y a des tendances à la baisse et les courtiers agissent prudemment en n'achetant qu'au jour le jour ce qu'ils peuvent écouler sur-le-champ. Ceci semble être également la manière de faire du détaillant. "Nous n'achetons pas en quantité", déclare un manufacturier important. "Nous avons l'impression que le prix est encore plus élevé qu'il ne devrait être et que, lorsque le

marché aura atteint le prix de \$1.15 ou \$1.20 le gallon, il sera plus près de son minimum. Les arrivages de grain sont abondants et les tendances suivent le marché du blé d'une façon générale."

Nous cotons:

	Gallon Impérial	
<b>Huile Brute—</b>		
1 à 2 barils. . . . .	1.35	1.40
3 à 4 barils. . . . .	....	....
<b>Huile bouillie—</b>		
1 à 4 barils. . . . .	1.37½	1.42½
3 à 4 barils. . . . .	....	....

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

**LA TERE BENTHINE DIMINUE GRADUELLEMENT**

Térébenthine — Les prix s'améliorent graduellement pour la térébenthine et le cours de cette semaine a diminué de 5 cents par gallon. Il y a une tendance encore à la baisse et de l'avis d'un courtier en vue on peut s'attendre à voir le prix de \$1.80 ou \$1.85 le gallon d'ici quelques semaines. Cette prédiction semble ne devoir pas être loin de se réaliser si les conditions actuelles continuent à se développer de la même façon.

Gallon Impérial

<b>Térébenthine—</b>		
Par baril simple. . . . .	2.00	2.10
Par petits lots. . . . .	2.10	2.15
<b>Emballage en sus.</b>		

**LE VERNIS EST FERME.—LA GOMME EST TOUJOURS CHERE**

Vernis — La tendance est toujours soutenue pour les vernis. Les manufacturiers déclarent que la gomme et l'huile dont ils ont besoin pour les différentes qualités sont toujours fermes. D'un autre côté il y a un facteur de compensation dans la baisse de l'huile de lin; mais il faut se rappeler que le vernis a besoin d'être macéré et que les bas prix d'aujourd'hui de n'importe quelle matière première prendront quelque temps avant de se refléter dans des cours bas pour les produits finis. Il y a toujours un volume considérable d'affaires.

**LA CERUSE RESTE SANS CHANGEMENT**

Blanc de plomb à l'huile — Les prix sont soutenus et sans changement. Il est probable et vraisemblable qu'il n'y aura pas de changement, avant quelques semaines, car le dernier acte des fabricants de peintures a été de fixer les

cours actuels jusqu'au 15 décembre. A ce moment, ou à quelques semaines de là, on prendra des mesures au sujet de la rentrée des futures commandes. La base pour les lots de 5 tonnes se maintient à \$19.50 les cent livres, à \$20.00 pour les lots d'une tonne et \$20.35 pour les lots plus petits.

Si l'on examine brièvement la situation, on constate deux points importants touchant des facteurs essentiels de cette branche. Les arrivages de plomb en saumon à Londres sont réduits et bien au-dessous des besoins normaux. Les approvisionnements sont ainsi soumis à un contrôle serré de sorte que la condition du plomb en saumon est loin d'être facile. D'un autre côté il y a de grosses quantités de produits de plomb manufacturés pour lesquelles il n'y a, dit-on, qu'une demande restreinte. Les acheteurs semblent suspendre leurs achats et l'avenir du marché est des plus prometteurs, en ce sens que des prix plus bas prévaudront sans aucun doute d'ici quelque temps.

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

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur.	\$20.00	\$20.35
Crown Diamond.	20.00	20.35
Crown, pur.	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur.	20.00	20.35
Eléphant, véritable	20.50	20.85
Red Seal.	20.00	20.35
Decorators, pur.	20.00	20.35
O. P. W. anglais	20.00	20.35
Green Seal.	20.00	20.35
Moore, pur.	20.00	20.35
Ramsay, pur.	20.00	20.35

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

**LES COULEURS**

**Alabastine:**

Couleurs et blanc — en paquets 2 1/2 livres; \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres. f.o.b. Montréal.

**Bleu:**

La livre. . . . . 0.11 0.12

**Couleurs sèches:**

Terre d'Ombre brute, No 1, tonne	lots de 100 livres.	0.08	0.09
Terre d'Ombre pure, tonnelets de	100 livres.	0.11	0.12
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de	100 livres.	0.08	0.09
Terre d'Ombre pure, tonnelets de	100 livres.	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de	100 livres.	0.17	0.19
Vert Chrome pur.		0.31	0.35
Chrome jaune.		0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.		0.10	0.14
Rouge Indien, Kega 100 livres.		0.15	0.20

Rouge Indien, No 1, Kega	100 livres.	0.08	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur.		0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1.		0.08	0.08
Noir fin, pur sec.		0.09	0.15
Ocre d'Or, 100 livres.		0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres.		0.05	0.06
Ocre blanche, barils.		0.04	0.04
Ocre jaune, barils.		0.03	0.05
Ocre français, barils.		0.06	0.10
Ocre sapin, 100 livres.		0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils.		0.02	0.04
Rouge Super Magnétic.		0.05	
Vermillon.		1.00	
Vermillon anglais.		2.25	

f.o.b. Montréal, Toronto.

**COULEURS A L'HUILE PURE**  
boîtes d'une livre.

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

f.o.b. Montréal, Toronto.

**EMAILS (blancs)**

	Gallon
Duralite.	7.50
Albagloss, C.P.C.	6.30
Email "Blanc", B-H.	8.00
Mooramel.	7.00
Email blanc Dougall.	8.00
Vitralite.	9.00
Sunshine blanc.	7.00
Jasperlac.	5.00
Invincible.	6.90
Hillcrest.	7.00

**COLLE FORTE**

	La lb.
Anglaise, en feuille.	40-50
Blanche, pied de porc.	50
Cake bone, sacs de 112 lbs.	40-44
Peau, sacs de 112 lbs.	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise.	35-44
Canadienne.	28-35

	la caisse
Brandford No 7, 50 paquets, 1 lb.	\$25.00
No 8, 100 paquets, 1/2 lb.	28.00
No 9, 200 paquets, 1/4 lb.	35.00

**LES VENTES DE VERRE SONT FAIBLES — MARCHÉ PEU DÉFINI.**

Vitre-Mastic—Les arrivages de verre de Belgique ont continué et le marché est approvisionné régulièrement pour ses besoins. Il y a eu un programme de concurrence dans la vente qui en quelques cas a provoqué un affaiblissement des prix, principalement lorsqu'il y avait un gros ordre en perspective. Un facteur qui pourrait affecter la situation en Belgique, c'est la rumeur d'une grève des charbonnages qui, si elle durait, pourrait probablement entraver les livraisons. Un importateur prétend que cela a déjà eu pour effet d'affermir le marché. Les escomptes varient. Les uns cotent 20 pour cent et d'autres 20 et 5 pour cent. Le verre américain revient plus cher ici que dans certains autres centres Canadiens, à cause de la différence des escomptes.

Mastic — Le marché est assez actif pour la saison, sans changement de prix.

**VERRE A VITRE A LA CAISSE**

Pouces unis	Simple Double	
	épais	épais
	seur	seur
Jusqu'à 25".	\$19.90	\$22.90
26 à 34.	20.80	24.85
35 à 40.	21.80	26.40
41 à 50.	23.50	30.00
51 à 60.	24.60	30.80
61 à 70.	26.50	32.70
71 à 80.	29.70	35.40
81 à 84.	.....	45.45
85 à 90.	.....	48.85
91 à 94.	.....	49.80
95 à 100.	.....	58.55
101 à 105.	.....	65.35
106 à 110.	.....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.  
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

**MASTIC**

	Au-dessous		
	5 tonnes	1 tonne	de 1 tonne
En barils.	\$6.50	\$6.75	\$7.10
En 1/2 barils.	6.65	6.90	7.80
Par 100 livres.	7.50	7.65	8.10
Par 25 livres.	7.75	8.00	8.35
Par 12 1/2 livres.	8.00	8.25	8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30

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

Mastic de vitriers \$1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours net 60.

**LA RENTREE DES ORDRES PROMET D'ETRE ENCORE PLUS IMPORTANTE**

Peintures préparées — Bien que les voyageurs de certaines compagnies de peintures ne fassent que de se mettre en route pour recueillir de nouveaux ordres, il y a beaucoup d'optimisme au sujet des prévisions pour 1921. Quoique les ordres soient arrivés en assez grand nombre, dans la plupart des cas on s'attend absolument à ce que la rentrée des commandes augmente considérablement à partir de maintenant. Il semble y avoir une tendance à pro-

téger la clientèle au sujet des prix et à faire profiter l'acheteur de toute diminution qui pourrait se produire dans les cours de base. La situation est, à bien des points de vue, plus favorable pour les matières premières, l'huile de lin et la térébenthine sont plus faciles et ont encore des tendances à baisser. Ceci se reflétera en temps voulu à un degré plus ou moins grand dans le prix des produits manufacturés, mais quelques-uns considèrent des baisses de cette nature comme étant de moindre importance qu'elles ne l'étaient à l'époque où la main-d'oeuvre était un facteur plus négligeable qu'aujourd'hui dans les frais de la production. Quant à l'avenir, il est probable qu'un nouvel examen de la base des prix sera fait avant longtemps. On peut dire en toute confiance qu'il n'y aura pas d'augmentation sur le marché.

### PEINTURES PREPAREES

Le gallon

Meubles No 1, extra, en barils . . . . .	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal. . . . .	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires . . . . .	4.50	
Blanc . . . . .	6.15	
Crimson . . . . .	5.15	
Maritime Spar, B.H. . . . .	6.03	
Hard Oil, B.H. . . . .	3.24	
Gold Medal, B.H. . . . .	4.02	
Elastilite . . . . .	4.50	
Granitine Floor Finish . . . . .	4.50	
Hydrox Spar . . . . .	4.65	
C.P.C. Sun Varnish . . . . .	4.30	
C.P.C. Sun Aero Spar . . . . .	4.50	
C.P.C. Sun Waterproof Floor . . . . .	4.40	
I.V. Elastica, No 1 . . . . .	5.32	
I.C. Elastica, No 2 . . . . .	4.38	
I.V. Elastica, Floor . . . . .	4.38	
Jasperite Interior and Exterior . . . . .	3.75	
Jamieson's Copaline . . . . .	4.25	
P. and L. No. 61 . . . . .	5.06	
Jasperite Pale Hard Oil . . . . .	2.75	
M-S Marble-Ité Floor . . . . .	4.42	
M-S Wood-Var . . . . .	4.42	
M-S Durable Spar . . . . .	5.59	
M-S Finest Interior . . . . .	4.84	
Elastic Interior . . . . .	3.14	
Mar-not . . . . .	4.40	
Quick Action House . . . . .	2.65	
Rexspar . . . . .	5.64	
Scar-Not . . . . .	5.13	
Kyanize Spar . . . . .	4.94	
Kyanize Cabinet Rubbing . . . . .	3.84	
Kyanize Interior . . . . .	3.84	
Luxberry light . . . . .	4.72	
Luxberry granite . . . . .	4.90	
Luxberry spar . . . . .	5.62	
Ramsay's Universal . . . . .	3.45	
Ramsay's Agate Floor . . . . .	3.95	
Ramsay's 400 Hard Oil . . . . .	3.12½	
Crown Diamond Floor . . . . .	4.25	
"C.D. Big 4" Exterior . . . . .	5.00	
"C.D. Big 4" Interior . . . . .	4.50	
"C.D. Big 4" Floor . . . . .	4.40	
Dougall Univarnish, clear . . . . .	4.40	
Dougall Transparent, spar . . . . .	6.00	
Dougall Transparent, floor . . . . .	5.20	
Copalite . . . . .	4.00	
Eléphant, blanche . . . . .	5.46	
Eléphant, couleurs . . . . .	5.05	
B-H Anglaise, blanche . . . . .	5.55	
B-H Anglaise, couleurs . . . . .	5.30	
B-H à plancher . . . . .	4.00	

B-H, plancher-vestibule . . . . .	4.80
Minerve, blanche . . . . .	4.90
Minerve, couleurs . . . . .	4.60
Crown Diamond, blanche . . . . .	4.80
Crown Diamond, couleurs . . . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher . . . . .	4.00
B-H Fresconette, blanche . . . . .	3.60
B-H Fresconette, couleurs . . . . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . . . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . .	3.85
Moore, peinture de plancher . . . . .	3.75
Moore, Sani-flat . . . . .	3.75
Moore, Mooramel . . . . .	.....
Jamieson's & Crown Anchor . . . . .	6.25
C.P.C. pure, blanche . . . . .	5.55
C.P.C. pure, couleurs . . . . .	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche . . . . .	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs . . . . .	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . .	4.50
O.P.W. à mur, blanche . . . . .	4.10
O.P.W. à mur couleurs . . . . .	4.00
Ramsa pure, blanche . . . . .	5.40
Ramsay pure, couleurs . . . . .	5.15
Martin-Senour, 100% blanche . . . . .	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs . . . . .	4.80
Martin-Senour, Porc paint . . . . .	4.55
Martin-Senour, Newtowne, blanche . . . . .	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher . . . . .	4.00
Sherwin-Williams, blanche . . . . .	5.05
Sherwin-Williams, couleurs . . . . .	4.80
Sherwin-Williams, à plancher . . . . .	4.00
Flat Tone, blanche . . . . .	3.60
Flat Tone, couleurs . . . . .	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche . . . . .	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs . . . . .	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor . . . . .	4.00
Mellotone, blanche . . . . .	3.75
Mellotone, couleurs . . . . .	3.50
Sanitone, blanche . . . . .	3.60
Maple Leaf, blanche . . . . .	5.55
Maple Leaf, couleurs . . . . .	5.30
Maple Leaf, à plancher . . . . .	4.75
Pearcy, préparées, blanches . . . . .	5.00
Pearcy, préparées, couleurs . . . . .	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

### PEINTURES A L'EAU

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

Peintures à l'eau (par 100 lbs)

Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint . . . . .	9.50	9.50
Coralite . . . . .	9.50	9.50
B.H. Frescota . . . . .	7.80	8.40
Perfects . . . . .	7.50	8.00
Muresco . . . . .	9.00	10.20

PLOMB (Rouge à l'huile):

les 100 lbs.

Véritable, baril de 560 lbs. . . . .	\$14.50
Véritable, baril de 100 lbs. . . . .	15.50
Véritable, par quantité moindre . . . . .	17.00
Véritable anglais, baril . . . . .	16.00
F. o. b. Montréal, Toronto.	

PLOMB (Rouge sec):

La lb.

25s. . . . .	0.34½
10s. . . . .	0.35
5s. . . . .	0.36
18L . . . . .	0.39½
½s. . . . .	0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

### SHELLAC

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

Blanc

XXX . . . . .	0.18
XX . . . . .	0.16½
X . . . . .	0.15½
XC . . . . .	0.13½
Japonais . . . . .	0.13
XXX Extra . . . . .	0.19
XX, grand . . . . .	0.17½
XLCR . . . . .	0.16½
X Éclair . . . . .	0.15½
X Press . . . . .	0.14

### VERT DE PARIS

En barils, environ 600 lbs . . . . .	0.52
En kegs de 250 lbs. . . . .	0.52½
En barillets, 50 et 100 lbs . . . . .	0.53
En barillets, 25 lbs . . . . .	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs. . . . .	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs. . . . .	0.58

Couleurs

No 5 . . . . .	0.13½
No 1 . . . . .	0.12
No 1 . . . . .	0.12½
No 7 . . . . .	0.11½
No 1A . . . . .	0.10½
No 1B . . . . .	0.09½
Fancy . . . . .	0.15
Lion . . . . .	0.13½
Standard . . . . .	0.12
Popular . . . . .	0.10½
Keen . . . . .	0.09

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

### PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

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

F.o.b. Montréal, Toronto.

### VERNIS

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

### TOITURES EN ROULEAUX

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

Neponset Paroid.	
(Surface grise unie).	
Neponset Paroid . . . . .	3.20
" " épais . . . . .	3.80
" " extra épais . . . . .	4.40
" enduit d'un seul côté . . . . .	2.55
(Surface ardoise).	
Rouge ou vert (108' x 36") . . . . .	4.00
Rouge ou vert (116' x 18") . . . . .	4.50

Marque Canadienne, (fini caoutchouc gris).

1 pli . . . . .	2.40
2 plis . . . . .	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	3.10

(A suivre à la page 64)

## Les Tribunaux

Alex. S. Poe vs Thomas Burnside, Montréal, \$194.  
 Alfred W. Patenaude et al vs Harry P. Mann, Montréal, \$120.  
 Olier Mathieu vs Mathias Lapointe, Wm. Cooping, T.S., Joliette.  
 A. Larin vs Dame Vve J. Cousineau, Montréal.  
 Samuel Arnovitz vs D. Braunstein, Montréal, \$185.  
 Maurice Plaisance vs Gustave Leboeuf, jr., St-Jean des Chaillons, \$220.  
 Main Electric Co. vs Henri Giroux, St-Jérôme, \$108.  
 W. & F. P. Currie Co. Ltd vs Dame L. Morency et al (Cloutier & Cie), Montréal, \$136.  
 M. L. H. & P. Co. vs J. A. Bilodeau, P. J. Champagne, Montréal, \$432.  
 Jos Edouard Thouin vs Wilfrid L. Vandal, \$175.  
 Camille Lacroix *es qual.* vs Ulric Pilon, Edgar Lacombe *es qual.*, Beaconsfield, \$250.  
 Jacob Ship vs J. A. Silverman, Montréal, \$900.  
 Merchants Bank vs H. Schwartz & Co. Montréal, \$314.  
 W. Champagne vs J. Plante, Montréal, \$203.  
 Abraham Gasko vs Geo. H. Poirier, Montréal, \$228.  
 Liesse Land Co. Ltd vs H. M. Paquette, Paquette Ltée, T.S., Montréal, \$625.  
 Sam. Atkin vs Crown Rubber Co. Montréal, \$107.  
 John Wellington Ross vs H. Rosenfield, M. Archambault, Montréal, \$400.  
 Dame Elmina Burns vs C. R. Duhamel, Montréal, \$107.  
 L. H. Archambault *es-qual* vs Dom. Printing & Eng. Co., Michel Lenoit Sibarium, \$800.  
 Dame Georgina W. Vogt vs Reginald Graves, Ste-Rose, \$50. par mois.  
 F. X. Bouthillier vs O. Généreux, Montréal.  
 Star Realty Co. Ltd vs Joseph Landry, Montréal, \$234.  
 Emmanuel Lapierre vs O. Martineau & Sons, Ltd, Montréal, \$1075.  
 Shanny Bros vs Emile Farris, Montréal, \$336.  
 C. Lauzon vs Louis Richer, Fabie Richer, Borden's Farm P. Co., T.S., Borden Milk Co., Ltd, T.S., Montréal.  
 Wilfrid A. Ranger vs Dame Vve Charles Labelle, Montréal.  
 Can. Universal Film Co. Ltd, vs Elzéar Legault et al, Montréal.  
 Harry Rother vs Joseph Silverman, Montréal, \$499.  
 Myer Budyk vs Harry Raymond, Sam. Gorman, M. Tatarinsky, B. Vineberg, \$754.  
 Dame Alda Lépine vs Charles Rouville, Montréal.  
 T. Tremblay et al vs G. Michaud, Montréal.  
 M. Langlois vs Paul Goulet, G. Coutu et al, m.e.e.  
 Lawrence Burrows vs Paul Coulombe, Montréal.  
 Alexandre Larivière vs Eugène T. Lane, Montréal, \$112.  
 Edgar Magnan vs Léo Magnan, Montréal, \$193.

I. P. Lazare & Co. Ltd vs J. Weisberg & Co. Inc., New York, Boulte Waugh, Ltd, T.S., Montréal, \$1488.  
 Israel Laberge et al vs Alex. St-Cyr et al, Montréal, \$273.  
 Nap. Laplante vs Adélar Lapierre, Montréal.  
 Bournival & Cie vs J. A. Nadeau, Drummondville, \$275.  
 P. A. Desgroselliers vs H. Shapiro, I. Kauffman, Montréal, \$800.  
 Joseph Venne vs Uldège Tongas, Geo. C. Goodfellow, T.S., Montréal.  
 General Equipment, Ltd, vs Louis J. Dion, Montréal, \$156.  
 Com. Acceptances Trust vs Robert Hill, Montréal, \$262.  
 Levander Brown vs Florence Jennings, Florence Jennings, pet, Montréal, \$80 par mois.

### JUGEMENTS — COUR DE CIRCUIT

C. A. Beauchamp vs Omer Proulx, \$40.  
 L. Paquin vs C. Meunier, \$45.  
 G. Dupont vs C. de B. Aumond, \$45.  
 N. G. Valiquette Ltée vs L. P. Hamel, \$51.  
 L. Préfontaine vs W. W. Picard, \$11.  
 J. B. H. Mongenais et al vs E. E. Doré, \$54.  
 A. R. Tétrault vs Aug. Normandin, \$12.  
 A. Handfiled vs H. E. Hutcheson, \$11.  
 J. Thibault vs E. St-Denis, jr, \$58.  
 Mde S. Dubois vs Emile Keyls, \$50.  
 A. L. Dupont vs Art. Dumont, \$23.  
 J. R. Picard vs Olivier Laurier, \$16.  
 L. Maner vs Harry Marchuk, \$37.  
 T. Lovett vs Tom Hall, \$25.  
 M. B. Simard et al vs Variety 5-10-15 cts Stores, \$30.  
 Wm. H. Wise & Co. vs E. Lepage, \$49.  
 A. H. Newman vs R. de Montagnac, \$15.  
 L. E. Hardy vs Phidime Lachance, \$14.  
 Brophy Umbrella Co. vs P. Gagnon & Cie, \$80.  
 M. P. S. Corp. vs Jean Bédard, \$14.  
 M. L. H. & P. Co. vs W. B. Gilmour, \$91.  
 Blair-Rose vs Michael Egan, \$15.  
 British Colonial Fire Ins. Co. vs Jos Coppold, \$72.  
 Omer Quintal Ltée vs Ozone Water Co. Ltd, \$17.  
 Agence Canadienne de Publicité vs E. E. Pollard, \$24.  
 B. Lefebvre vs D. Kauffman, \$60.  
 Tipograph & Frère vs Albina Lévesque, \$36.  
 Wid. A. Carignan vs David Langlois, Lachine, \$51.  
 E. Leduc vs Emery Lemieux, Lachine, \$26.  
 Prud'homme Frère vs W. J. Edmons, Lachine, \$13.  
 J. R. Constantineau vs Jos Foisy, jr., Lachine, \$10.  
 Renfrew Machinery Co. vs Jos Cadieux, Guigues, \$30.  
 La Co-opérative vs John Smith, Longueuil, \$19.  
 A. Leduc et al vs Cléophas Laurin, Verdun, \$46.  
 C. W. Lindsay, Ltd vs L. R. Déziel, \$32.  
 G. Girard vs F. Cadieux, \$11.  
 N. G. Valiquette, Ltée, vs H. Goudreault, \$32.  
 J. Spidaleri vs Martel Co. Ltd, \$60.  
 Mde A. de Lamirande et vir vs Geo. McCulloch, \$85.  
 I. Rosen vs A. Desormier & O. Ouimet, \$18.

H. Chevalier vs Ovila Gauvreau, \$33.  
 E. Chabot vs Emery Guilbault, \$34.  
 P. A. Robichaud vs Ls Desjardins, \$86.  
 A. Gravel vs Mlle A. Beasley, \$15.  
 A. Foisy vs Nap. D. Léger & Cie, \$75.  
 A. Leblanc vs G. Autate, \$25.  
 Mde I. McRay et vir vs Football News, \$27.  
 J. Smith vs Jos Loïselle, \$25.  
 A. Dumain vs J. R. Vaillancourt, Ste-Thérèse, \$54.  
 C. Lussier vs Ernest Bernier et al, Waterloo, \$75.  
 R. C. Miller vs Sing Lee, East Angus, \$18.  
 R. Tassé vs Henri Major, St-Laurent, \$48.  
 R. Singer vs G. Godin, \$39.  
 T. J. Boulet vs J. E. Perrault, \$27.  
 B. Balinsky vs Jacob Cohen, \$93.  
 J. A. Turcotte et al vs J. Jackin, \$72.  
 L. Lamoureux vs Jos Gauthier, \$10.  
 J. E. Lafrance vs Chester Bixbey, \$26.  
 E. Pelletier vs Jos Proulx, \$45.  
 H. P. Labelle & Cie Ltée vs E. Côté, \$69.  
 S. Croysdill vs W. H. Searle et M. A. Neville, \$26.  
 H Marks vs D. Brown, \$47.  
 Barrett Co. Ltd vs A. Rainville & Cie, \$32.  
 J. H. Mulhollin vs L. L. Leet, \$17.  
 L. Hébert vs J. B. Desrochers, \$35.  
 M. L. H. & P. Co., vs Wid. Frederick Goodwin, \$30.  
 M. L. H. & P. Co. vs E. Keys, \$11.  
 Graham Marchand Agency Ltd vs Sahany & Shabed, \$15.  
 S. Standing et al vs W. J. Triggs, \$98.  
 Dominion Printing & Engraving Company vs Corriveau Advertising Service Limited, \$30.  
 O. Sénécal vs Geo. Emond, \$17.  
 J. Limoges vs Geo. Bélanger, \$10.  
 O. Mandeville vs Rosario Corbeil, \$10.  
 A. Charest vs Jos Therrien, \$14.  
 Toilet Laundry Company vs Jos Hewitt, \$52.  
 Millons Ltd vs A. Learde, \$53.  
 M. W. Buckley vs Chs Salley, Verdun, \$82.  
 N. Servis vs Philius Archambault, \$15.

### VENTES PAR HUISSIER

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

Levinoff et Montreuil Ltée vs Hy. Favreau, 397 rue Durocher, le 13 novembre à 10 a.m.—Réal Robillard.  
 Dominion Printing & Engraving Company vs Corriveau Advertising Service Company Limited, 137 rue McGill, le 13 novembre à 10 a.m.—N. T. Robillard.  
 Mde M. Anger vs John Lapakay, 233 rue-Centre, le 13 novembre à 2 h. p.m.—M. J. A. Decelles.  
 M. Lauthier vs St. Denis Coal and Cartage Company, 1691 rue St-Denis, le 13 novembre à 10 a.m.—M. J. A. Decelles.  
 A. Cousineau vs E. Perusse, 231 rue Lasalle, le 13 novembre à 11 a.m.—Ed. Desroches.  
 Mde L. Phillips vs R. O. Hamilton, 263 rue St-Jacques, le 16 novembre à 10 a.m.—S. C. Marsan.

# La Banque Molsons

## 65ième Assemblée Annuelle

Rapport général des affaires de la Banque Molsons, au 30 septembre, 1920, tel qu'exposé à la soixante-cinquième assemblée annuelle des actionnaires.

PASSIF	
Capital payé.. . . . .	\$ 4,000,000.00
Fonds de Réserve.. . . . .	5,000,000.00
Compte des Profits et Pertes.. . . . .	518,092.66
	\$ 9,518,092.66
160ème dividende trimestriel à 12% par année.. . . . .	\$ 120,000.00
Dividendes non payés.. . . . .	3,956.50
Billets de banque en circulation.. . . . .	5,909,563.00
Balance due au Gouvernement du Dominion.. . . . .	7,272,141.26
Dépôts ne portant pas intérêt.. . . . .	11,707,237.71
Dépôts portant intérêt, y compris l'intérêt accru à la date du rapport.. . . . .	55,037,581.79
Balances dues à d'autres banques en Canada.. . . . .	557,855.39
Balances dues aux banques et correspondants de banques dans le Royaume-Uni et les pays étrangers.. . . . .	2,079,559.33
Acceptations d'après les lettres de crédit.. . . . .	269,666.62
Obligations non incluses ci-haut.. . . . .	735,299.78
	83,692,861.38
	\$93,210,954.04

### COMPTE DES PROFITS ET PERTES

Balance au crédit du compte des profits et pertes au 30 septembre, 1919.. . . . .	\$ 275,436.66
Profits nets pour l'année, déduction faite des dépenses d'administration, réserve pour l'intérêt accru sur les dépôts, échanges, et après avoir pourvu aux dettes mauvaises et douteuses.. . . . .	822,718.23
	\$ 1,098,153.89
Ceci a été approprié comme suit:	
157ème dividende au taux de 12 p.c. . . . .	\$ 120,000.00
158ème dividende au taux de 12 p.c. . . . .	120,000.00
159ème dividende au taux de 12 p.c. . . . .	120,000.00
160ème dividende au taux de 12 p.c. . . . .	120,000.00
Contribution au fonds de pension des off. . . . .	25,061.23
Fonds de Secours.. . . . .	5,000.00
Pour taxes du Gouvernement Fédéral.. . . . .	70,000.00
	\$ 580,061.23
Laisant au crédit du compte des profits et pertes au 30 septembre, 1920.. . . . .	518,092.66
	\$ 1,098,153.89

WM. MOLSON MACPHERSON, Président.

ACTIF	
Monnaie courante.. . . . .	\$ 595,689.03
Billets du Dominion .. . . . .	6,196,051.75
	\$ 6,791,740.78
Dépôts dans les réserves centrales de l'or .. . . . .	2,000,000.00
Dépôt au gouvernement canadien pour assurer la circulation des billets .. . . . .	235,000.00
Billets d'autres banques.. . . . .	455,907.85
Chèques sur d'autres banques.. . . . .	5,392,098.92
Balances dues par d'autres banques en Canada.. . . . .	31,402.30
Balances dues par des banques et des correspondants de banques ailleurs qu'en Canada.. . . . .	2,024,276.79
Valeurs du Dominion et des gouvernements provinciaux n'excédant pas la valeur du marché .. . . . .	5,277,709.51
Valeurs municipales canadiennes et valeurs publiques anglaises, étrangères et coloniales, autres que les canadiennes .. . . . .	7,060,992.91
Obligations de chemins de fer et autres, débetures et stocks n'excédant pas la valeur du marché .. . . . .	699,612.07
Prêts à demande et à court délai n'excédant pas trente jours, en Canada, sur obligations, débetures et stocks.. . . . .	7,839,278.64
	\$37,808,019.77
Autres prêts et comptes courants en Canada (moins le rabais de l'intérêt) .. . . . .	51,636,475.88
Obligations de clients d'après les lettres de crédit par contrat .. . . . .	269,666.62
Immeubles autres que les locaux de la banque.. . . . .	97,837.58
Dettes arriérées, estimation des pertes auxquelles on a pourvu .. . . . .	22,249.41
Locaux de la banque au coût d'érection, moins les dépréciations .. . . . .	2,850,000.00
Hypothèques sur les immeubles vendus par la banque.. . . . .	24,338.67
Autre actif non compris dans ce rapport .. . . . .	502,376.11
	\$55,402,934.27
	\$93,210,954.04

EDWARD C. PRATT, Gérant Général.

### RAPPORT DES AUDITEURS.

Nous avons analysé et vérifié l'état de la caisse, des placements et des valeurs de la Banque Molsons au bureau principal à Montréal, le 30 septembre dernier, et aussi à une autre date tel que requis par l'Acte des Banques, et nous avons, à différentes époques, au cours de l'année, chéqué et vérifié la caisse et les valeurs détenues dans d'autres succursales importantes de la Banque.

Nous avons comparé les rapports certifiés de toutes les succursales avec les entrées dans les livres du bureau principal de la banque, le 30 septembre, 1920, et nous avons trouvé qu'ils concordent entre eux; et toutes les transactions qui ont été soumises à notre examen ont été faites, à notre avis, dans les limites des pouvoirs de la Banque.

Nous avons obtenu tous les renseignements et toutes les explications que nous avons demandés et nous certifions que, dans notre opinion, le rapport ci-dessus est rédigé de façon à fournir un état véridique et correct des opérations de la Banque au terme de son année financière, le 30 septembre, 1920, au meilleur de notre information et des explications qu' nous ont été données et telles que montrées dans les livres de la Banque.

GEORGE CREAK, LEMUEL CUSHING, CHAS. A. HODGSON, Auditeurs, Vérificateurs licenciés.

Montréal, le 19 octobre, 1920.

### DISCOURS DU PRESIDENT.

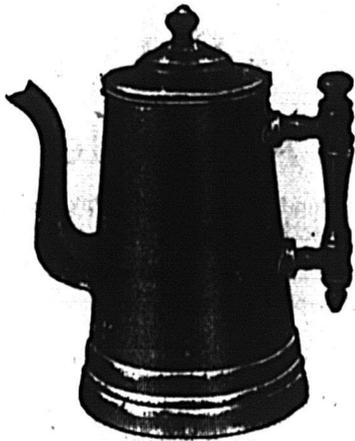
Le président, M. William Molson MacPherson, après avoir attiré l'attention des actionnaires sur le fait que les bénéfices avaient légèrement dépassé ceux réalisés en 1919, fit ressortir que ce résultat, malgré l'augmentation des dépenses, fut obtenu avec une faible augmentation—si toutefois il y en a une—du taux de l'escompte, lequel est plus bas au Canada qu'en Grande-Bretagne ou aux États-Unis.

Le président fit également ressortir que le change sur New-York continue à être nettement contraire au Canada et que le change sur Londres est particulièrement défavorable à la Grande-Bretagne. Cette situation se maintiendra aussi longtemps que la balance des importations et des exportations ne sera pas redevenue normale.

Le bureau de direction a été réélu en entier. Voici sa composition: Wm. M. Birks, W. A. Black, S. H. Ewing, Wm. Molson MacPherson, F. W. Molson, J. M. McIntyre, John W. Ross.

Au cours d'une réunion subséquente des directeurs, M. William Molson MacPherson a été réélu président et M. S. H. Ewing, vice-président pour l'année suivante.

# VIKO



## Ustensiles de Cuisine et Spécialités en Aluminium

La ligne la plus grande et la plus complète d'articles en aluminium du Canada.

Catalogue complet et liste de prix envoyés sur demande.

## Aluminum Specialty Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Représentants pour la province de Québec  
BISSONNETTE & BISSONNETTE

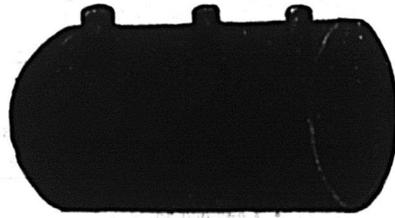
54 Rue Notre-Dame Est,

Chambre 18,

MONTREAL.

## RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gazoline. (Avec tous accessoires Appropriés)



Un réservoir de haute qualité complètement soudé à l'acier, ce qui le rend pratiquement d'une seule pièce. Peint à l'extérieur avec de la peinture noire anti-rouille et à l'épreuve de l'acide. Ils sont pratiquement à l'épreuve de la rouille et des matières corrosives. Ils sont faits par des ouvriers experts. Nos réservoirs sont fabriqués conformément aux exigences

du National Board of Fire Underwriters.

Avant de laisser nos usines ils sont tous éprouvés sous pression d'air par un surintendant compétent, et sont ensuite encaissés et expédiés pour que vous les receviez en bonne condition. Nous croyons que nos prix vous intéresseront car ils sont très raisonnables. Rien de mieux pour emmagasiner de la gazoline. Toutes dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

## WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

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

ACTIF, au-delà de... \$8,300,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.)

W. A. MEKLE  
Président et gérant général  
C. S. WALNRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

BERT. BICKERDIK, gérant.



## La Peinture préparée

# "GREEN TREE"

## Beau Brillant-durable

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

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

Térébenthine, huile de lin, blanc de plomb, arcanson, etc.

# The Georgia Turpentine Co.

2742-2744 rue Clarke - - - Montréal

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

# AVIS À TOUS NOS CLIENTS

Désirant écouler la plus grande partie de toutes nos marchandises avant l'inventaire, nous avons décidé d'accorder une remise spéciale pour toute commande placée chez nous d'ici au 1er décembre.

Discontinuant plusieurs patrons de moulure, nous venons vous les offrir à 25 p.c. meilleur marché que le prix actuel.

Afin de satisfaire notre nombreuse clientèle, nous n'expédierons qu'un maximum de 500 pieds de moulure pour chaque commande que nous recevrons d'ici au premier décembre pour la somme de \$75.00. Ces moulures sont finies imitation de chêne, circassien, acajou, noyer et doré, 1/2", 1", 1 1/2" et 2" de large.

**PROFITEZ DE CETTE OFFRE ET EPARGNEZ DE L'ARGENT.**

**TOUJOURS EN STOCK**  
Images de tous genres,  
Vitre simple et double,  
Cadres ovales et carrés,  
Globes pour fleurs et gâteaux.

## La Cie Wisintainer & Fils Inc.,

Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs.  
58 BOUL. ST-LAURENT,  
MONTREAL.  
Manufacture: 7 RUE CLARKE,  
MONTREAL.

Deux remèdes sûrs et efficaces que tout épicier devrait avoir en stock.

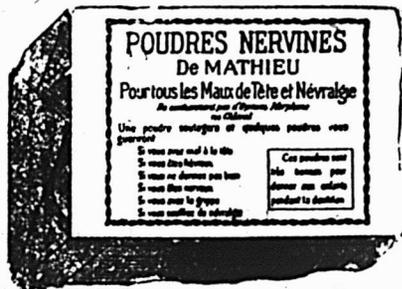


**LE SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE MATHIEU.**

Voici un article se vendant remarquablement bien qui a conquis une réputation nationale pour son efficacité dans le traitement de la toux, des rhumes, de la grippe, etc. Non seulement il guérit la toux la plus opiniâtre, mais il a aussi un effet-tonique sur l'organisme.

**LES POUDRES NERVINES DE MATHIEU.**

Une préparation inoffensive faite avec les ingrédients les plus purs qui est sans égale pour le traitement des maux de tête, névralgies, nervosité, etc... Ce produit comme tous les autres produits de Mathieu a conquis confiance et satisfaction partout où il a été vendu.



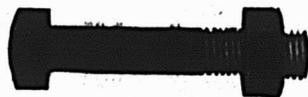
**LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU**  
PROPRIETAIRE  
SHERBROOKE, P. Q.



Exigez cette  
Marque

Pour avoir ce qu'il y a de mieux en fait de  
Saucisse au porc frais Frankfurt  
Jambon Pressé  
Saucissons de Boulogne  
Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

**COTE & LAPOINTE. Enr.**  
287 rue Adam, MAISONNEUVE.



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

**LONDON BOLT & HINGE WORKS**

Agences à Montréal  
Toronto  
Winnipeg  
Vancouver

Siège social et fabriques:  
633-639 Matland St.,  
London, Canada.

# Renseignements de Québec

Mariage—Jos. Oct. Robin à Dlle Rose Aimée Gilbert.  
 Quittance—Succ. l'hon. John Hearn.  
 Mariage—J. B. Rhéaume à Dlle Flora Boivin.  
 Vente—H. J. McInley à Jos. McInley, 481 St-Gabriel.  
 Obligation—Jos. Lavallée à Jean Pepin, 645 p O 646a et 647a St-Ambroise.  
 Vente—J. B. Milhomme à Louis Chantal, p 781 St-Ambroise.  
 Quittance—Dme Vve Ol. Duchesneau à Jos. Lavallée.  
 Quittance—Pierre Esquembre dit Sanfaçon à J. R. Sanfaçon.  
 Avis—Ed. Cauchon à Ludger Boucher, 508-452 St-Roch Nord.  
 Testament—Jos. Beaulieu.  
 Déclaration—Dme Caroline Fortin-Beaulieu, 1393 1-2 ind de p N. St-Dunstan.  
 Obligation—Dme Caroline Fortin-Beaulieu, 1393 1-2 ind de p N. St-Dunstan.  
 Quittance—droits—P. Rév. à succ. Joseph Beaulieu, 1393 1-2 ind de p N. St-Dunstan.  
 Quittance—Etienne Clusiau à Georges Mann.  
 Vente—Eug. Art. Dery à Jacques Aimé Dery, 1826 Jacques-Cartier.  
 Promesse de vente—J. A. Drolet à Gaud. Letourneau, 4368 61 Montcalm.  
 Vente—Elz. Bertrand à J. D. T. Poulin, 508-249 St-Roch Nord.  
 Vente—Le Shérif à Rod. Canac Marquis, 2801-139 St-Sauveur.  
 Quittance—Le Shérif à Rod. Canac Marquis, 2301-139 St-Sauveur.  
 Vente—Frontenac Realty Co. Ltd à Motors Ltd, 1235-1236 1-234 J.-Cartier.  
 Déclaration—Saville Mills à Dme Vve Arthur Rob, 1-2 ind 108 N.-D. de Québec.  
 Quittance droits—P. Rév. à succ. Arth. Rob. Saville, 1-2 ind 108 N.-D. de Québec.  
 Obligation—Geo. Dufour à Deméré Jobidon, rg 7-43 Figuery.  
 Quittance—A. M. Serra à Léon Tremblay.  
 Déclaration—Dme Vve Nestor Simard à Régistrat de Québec 14.5-1494-2-1496a 1494-1a Jacques-Cartier, 80-3-1 N.-D. Québec.  
 Cession—Nap. Bédard à A. Toussaint et Cie, 2020 St-Pierre.

Quittance droits—P. Rév. à succ. Nestor Simard, 1495-1496 2-1496a 1494-1a Jacques-Cartier, 80-3-1 N.-D. Québec.  
 Vente—Roméo Drouin à Omer Cayoette, 790 B p. 790-135 1390 Beauport, p 1060 Charlesbourg.  
 Quittance—Dlle Ida Gauthier à Ambroise Martel.  
 Retrocession—Ls Jos. Mathieu à Dme Vve Ls Julien-Beaulieu, 60 St-Roch Nord.  
 Testament—Julien-Beaulieu.  
 Déclaration—Dme Vve Ls Julien Beaulieu, 1-2 ind 60 St-Roch Nord.  
 Quittance droits—P. Rév. à succ. Dme Vve Julien Beaulieu 1-2 ind. 60 St-Roch Nord.  
 Quittance—Timothée Dumont à Chs Mathieu.  
 Vente—Jos. Ratté et al. à Elz. Côté, 1157 Jacques-Cartier.  
 Vente—Alb. J. Turner à Wilbrod Bélaïr, rg A p. 2 Laure.  
 Mariage—Ant. A. Bélanger à Dlle M. Alice Marchand.  
 Retrocession—Ls Blouin à Alb. Audry, 1751 Jacques-Cartier.  
 Déclaration—Alp Audry à Alb. Audry, 1751 Jacques-Cartier.  
 Obligation—Alb. Audry à Dlle Mathilde Vaillancourt et al 1751 Jacques-Cartier.  
 Quittance main-levée—Dme John MacDarmott et al à Alp Simard.  
 Vente—Arsène Forest à Donat Nadon, bloc A-1-1 Amos.  
 Accord.—A. M. Landrigan et E. M. Lennon et Cie, 442 Valcartier.  
 Vente—E. M. Lennon à H. Crawford, Valcartier.  
 Obligation—Dme Vve E. A. Swift à Joseph Parent, 809 St-Roch.

## LOI LACOMBE

**DEPOSANT**  
 Bélaïr, Jos.  
 Fectault, Charles  
 Guilfoyle, V. J.  
 Lagacé, J. A.  
 Lauzon, Aldéric  
 Maurice, J. B.  
 Poirier, Geo. Henri  
 Trigg's W. J.

**PATRON**  
 Cie Générale des Frais Funéraires  
 A. Vallée  
 Louis Fectault  
 National Trust Co  
 Asbestos Co  
 Alphonse Cardinal  
 The Double Seal B. Co  
 Philippe Popliger  
 British American Oil Co. Ltd

(Suite de la page 59)

<b>Santite (surface sablée).</b>	
1 pli . . . . .	2.20
2 plis . . . . .	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	2.90
<b>Papiers pour construction:</b>	
	le rouleau
Neponset noir 36"x500' . . . . .	2.90
Neponset enduit 36"x500' . . . . .	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200" . . . . .	4.40
<b>Feutre asphalte Neponset:</b>	
10 lbs 400 pieds carrés . . . . .	2.50
15 lbs 400 pieds carrés . . . . .	3.75
25 lbs 200 pieds carrés . . . . .	3.15
<b>Peintures:</b>	
Neponset noir . . . . . gallon	1.05
Neponset rouge ou brun . . . . .	1.65
Neponset vert . . . . . "	3.20
Noir canadien . . . . . "	0.90
<b>Ciment Neponset:</b>	
Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10
Pinte (2½ lbs) . . . . .	0.30
Chopine (1¼ lbs) . . . . .	0.15
<b>Ciment plastique.</b>	
Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10
<b>Composé asphalte:</b>	
Marque Canadienne, le gallon . . . . .	0.30
Enduit à toiture, le gallon . . . . .	0.90
f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent-10-jours, ou-30-jours net.	

### —PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli . . . . .	\$2.30
Everlastic, 2 plis . . . . .	2.85
Everlastic, 3 plis . . . . .	3.35
Panamoid, 1 pli . . . . .	2.20
Panamoid, 2 plis . . . . .	2.70
Panamoid, 3 plis . . . . .	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis . . . . .	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis . . . . .	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon . . . . .	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.

#### Papiers:

<b>Rouleau de 400 pieds.</b>	
Fibre sèche, No 1, Anchor. . . . .	\$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor. . . . .	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor. . . . .	1.95
Fibre goudronnée, No 2, Anchor. . . . .	1.70
Fibre surprise. . . . .	1.55
Feuille "Stag". . . . .	1.55
<b>Feutre goudronné,</b>	
7, 10 et 16 onces, le quintal. . . . .	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau. . . . .	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal. . . . .	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal. . . . .	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal. . . . .	8.05

### Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre . . . . .	0.08
½ baril d'environ 300 lbs, la livre . . . . .	0.09
Barilletts d'environ 160 lbs, la livre . . . . .	0.09
Barilletts d'environ 25 lbs, la livre . . . . .	0.11
Barilletts d'environ 5 lbs, la livre . . . . .	0.11
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	5.50
Fibre d'épINETTE, 36" et 73", le quintal . . . . .	11.75

### 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
Réceptiens de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	13.00
Réceptiens de 1 gallon (¼ douz. à la caisse) la caisse . . . . .	7.00
Réceptiens 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
Réceptiens de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	10.75

## Renseignements des Trois-Rivières

## Renseignements de Sherbrooke

BUREAU D'ENREGISTREMENT. CITE ET DISTRICT DES  
TROIS-RIVIERESENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT  
DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Semaine du 2 au 9 novembre

pendant la semaine finissant le 6 novembre 1920.

Vente—Alfred Blais à Joseph Blais.  
 Vente—Eugène Gendron à Alfred Paillé.  
 Vente—Dme Albert Chamberland à Dme Ls. Doucette.  
 Vente—Pierre Marin à J. T. A. Mélançon.  
 Obligation—F. X. Dupont à Caisse Pop. Pte du Lac.  
 Obligation—Victor Lamy à Ths. Lamy.  
 Quittance—Succ. Vve Joseph Toupin à Yves Lebebrre.  
 Quittance—Guillaume Courtots à Eusèbe Girard.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Vve Chs. McLeod.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dme Vve J. O. Vallée.  
 Quittance—Alph. Morin à V. Joseph Brisebois.  
 Quittance—Edmond Blouin et ux. à F. X. Dupont.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. J. O. Vallée.  
 Dissolution de société—Thibodeau & Frère.  
 Déclaration de société—Shawinigan Tire Vulcanising and Equipment.  
 Renonciation—M.-Anna et Anaïs Meunier à Ths. Meunier.  
 Donation—Ths. Meunier à Alde Meunier.  
 Vente—Ferd. Rivard à Nap. Pellerin.  
 Vente—Art. Béland à Wilfrid Alarie.  
 Vente—Shaw. Falls Real Estate Co. à Shaw. W. & P. Co.  
 Obligation—Moïse et Phl. Janvier à Edrd. Martin.  
 Obligation—J.J. Trudel et J. B. Richer à Frs Gélinas.  
 Quittance—Dame Méthode Plourde à Rodolphe Plourde.  
 Quittance—Dme J. N. Bourassa et Delle Flavie Labarre à Dme H. Buckley.  
 Quittance—Ls Janvier et ux. à Arbé Ducharme.  
 Quittance—Ferd. Rivard à Nap. Pellerin.  
 Quittance—Ludger St-Pierre à Téléphore Giroux.  
 Quittance—Geo. Boisvert à J. B. Badeaux.  
 Dissolution de société—Adams Bros.  
 Garantie—The Can. Sigward Beam Co. à St-Cr, Gonthier & Frigon.  
 Donation—Gédéon Crête et ux. à Joseph Crête.  
 Cession—J. B. Z. Richer à Jos. Trudel.  
 Mainlevée et quittance—La Banque Nationale et P. Martel à Yves Leberre.  
 Promesse de vente—F. X. Vanasse à Horm. Beaulieu.  
 Vente de servitude—Léon Girardin à Josephat Grenier.  
 Transport—Geo. Baril à Alfred Lessard.

## JUGEMENTS.—Cour Supérieure

St. Maurice Lumber Co. vs Julien Richard, La Tuque, \$115.14.  
 Joseph Hildège Desroches vs Philippe Bourque, Trois-Rivières, \$160.05.  
 Louis Boisvert vs Adolphe Toupin, Cap de la Madeleine,  
 The Montreal Abattoirs Co. Ltd. vs A. B. Boudreau et al.,  
 Trois-Rivières, \$400.  
 Dame Eugénie Blais vs Alfred Richard, Trois-Rivières,  
 \$1,375.28.  
 Eugène Thibault vs Alfred Richard, Trois-Rivières, \$1,921.90.  
 Eugène Lefebvre vs John Guilbert, St-Maurice, \$160.00.  
 Wellie Grenier vs Joseph Simoneau, Shaw. Falls, \$100.00.  
 Philippe Germain vs Omer Béland, Ste-Thècle, \$224.94.  
 Alphonsine Coulombe vs Philippe Bourque, Trois-Rivières,  
 \$120.00.  
 J. F. Bellefeuille vs Onésime Lefebvre, Ste-Thècle, \$248.0.  
 Joseph Levasseur vs Henri Bourque, Trois-Rivières, \$151.65.  
 Léon Veilleux vs Lucien Cossette, La Sarre, \$213.00.  
 J. F. Bellefeuille vs William S. Cale, Trois-Rivières, \$102.03.  
 Demoiselle Maria Leduc vs A. Pothier et al., St-Tite, \$545.55.

## COUR DE CIRCUIT

Ovila Buisson vs Joseph Hunault, Shawinigan Falls, \$15.25.  
 Ovila Buisson vs Théophile Noël, Shawinigan Falls, \$21.14.  
 Ernest Dessureault vs Génère Verville, Shawinigan Falls,  
 \$66.55.  
 J. P. Pelletier vs Alfred St-Arnauld, St-Mathieu, \$45.50.  
 Henri Rocheleau vs Wilfrid Champoux, Ste-Gertrude, \$32.26.  
 J. A. Dussault vs J. Frappier, St-Justin, \$71.75.

## ACTES DE VENTE

Wilfrid Boivin à Edmond Morin, partie lots 5c & 6e rang 1,  
 ½ N. lot 5a rang 5 et lots 5d et 6e rang, 4 Compton.  
 Prix \$10,500; \$5000 payés.  
 L. O. Noël à Regal Tire & Rubber Co. Ltd, partie lot 1239  
 quartier Sud. Prix \$72,000; \$38,000 payés.  
 Dame J. W. Elder à Jean Vallée, lot 137 Orford. Prix \$800.  
 payés.  
 J. M. Deschênes à G. A. & F. R. Darche, partie lot 1282  
 quartier Sud. Prix \$35,000; \$10,000 payés.  
 Ludger Forest à Lionel Forest, lot 124 quartier Centre. Prix  
 \$5,500 payés.  
 Dame F. X. Desmarais à Ira C. Benoit, partie lot 15e ran  
 3. Compton. Prix \$525. payés.  
 British American Land Co. à Dame A. S. Bayles, lots 81-4 &  
 5 quartier Nord. Prix \$1,700. payés.  
 J. D. Lacombe à F. O. Lacombe, lot 556-11 quartier Nord.  
 Prix \$1,600. payés.  
 J. L. Morin à Sherbrooke Housing Co. partie lot 1537 quar-  
 tier Sud. Prix \$50. payés.  
 Arthur Fortier à Antonio Fortier, lot 18 rang 10 Compton.  
 Prix \$2,550.  
 British American Land Co. à William Croteau, lots 186 &  
 187 quartier Nord. Prix \$650. payés.

## HYPOTHEQUES

G. F. Moore à La Caisse Populaire de Sherbrooke pour \$800.  
 affectant lots 7d et 8f rang 10, Ascot.  
 J. H. Blue & al. à Succession J. S. Mitchell pour \$35,000, af-  
 fectant lot 230-3 quartier Centre.  
 George Kinder à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour  
 \$2,400. affectant lot 1444-200 quartier Sud.  
 Louis Dufault à Arthur Maltais pour \$500. affectant lot  
 1444-17 quartier Sud.  
 Georges Harton à Rév. J. E. de Beaufort pour \$2,000. affect-  
 tant lot 1444-92 quartier Sud.  
 Howard Bean à Isaac & Osias Gagnon pour \$800. affectant  
 lot 1-82 quartier Nord.

## DECHARGES

Dame William Sharman à W. A. Sharman de l'hypothèque  
 du 12 septembre 1901.  
 Arthur Maltais à Théodore Dumont de l'hypothèque du 10  
 janvier 1920.  
 N. G. Bray & al. à S. L. Clough de l'hypothèque de \$112.81.  
 Edwards Realty Co. à Howard Bean de l'hypothèque du 8  
 décembre 1919.  
 Dame Consiny Ponton à Philias Girard de l'hypothèque du  
 30 octobre 1915.  
 Succession Napoléon Lacroix à Emmanuel Leclerc de l'hy-  
 pothèque du 13 octobre 1919.  
 Edwards Furniture Co. à J. B. Dufort de l'hypothèque du 15  
 juin 1910.  
 A. G. Parsons & al à Wilfrid Boivin de l'hypothèque du 2  
 décembre 1919.

## ACTES DIVERS

Acte d'autorisation d'emprunter et d'exécuter hypothèque de  
 \$35,000 re mineurs de feu A. W. Blue, autorisant J. H.  
 Blue & al. à emprunter ladite somme.  
 Acte d'autorisation autorisant L. H. Olivier à accepter la  
 succession de feu J. O. Camirand sous bénéfice d'inven-  
 taire, en sa qualité de tuteur aux enfants mineurs du  
 dit J. O. Camirand.  
 Acte autorisant Ernest Giguère à accepter la succession de  
 feu J. O. Camirand sous bénéfice d'inventaire, en sa  
 qualité de curateur à Mme J. O. Camirand.  
 Procuration par les représentants de la succession de feu  
 Joseph Paré à Joseph Paré, lui donnant pouvoir d'ad-  
 ministrer et de gérer ladite succession.  
 Association par Bernard Gilman, Samuel Camlot et Isser  
 Singerman sous le nom de "Premier Theatre Compayn".

## BREFFS EMIS—COUR DE CIRCUIT

J. Champoux vs E. Goulet, Stratford, \$60.28.  
 Ledoux & Bertrand vs J.-H. Charost, Mégantic, \$75.

C. Boutin vs J. Corriveau, Chambly Canton, \$46.56.  
 Codère & Fils Ltée vs C. L. Gee, Cookshire, \$27.50.  
 Codère & Fils Ltée vs D. Roy, Eustis, \$7.92.  
 Codère & Fils, Ltée vs L. McKenzie, Lambton, \$11.33.  
 J. Prince vs E. Martin, Winslow, \$69.  
 J. Beaulieu vs J. Davey, Sherbrooke, \$26.49.  
 O. Desrochers vs Jule Coulombe, Sherbrooke, \$72.  
 Echenberg Bros. vs C. J. Wilson, Sherbrooke, \$38.85.  
 J. H. Crépeau vs E. Lefebvre, Dudswell, \$21.10.  
 J. H. Crépeau vs E. Audy, Dudswell, \$28.83.  
 H. Boulay vs P. Blais, Spaulding, \$74.  
 Conseil ville de Windsor vs Dame A. Stevens & al, Windsor, \$33.50.  
 L. Dufault vs H. Pearce, Sherbrooke, \$80.  
 C. C. Cabana vs L. Boutin, Sherbrooke, \$2.50.  
 A. Johnson vs A. Vien, Auckland, \$3.  
 J. M. Nault, Ltée, vs E. Leclair, Waterville, \$12.23.  
 T. Vachon vs E. F. Olivier, Sherbrooke, \$11.25.  
 N. S. Wiggett vs A. E. Ashton, Sherbrooke, \$28.  
 A. McFadden vs J. Krakousky, Sherbrooke, \$22.10.  
 G. Morin vs Municipalité de Marsborough, \$30.05.  
 Codère & Fils vs S. Lévesque, Sherbrooke, \$44.60.  
 Agence Mercantile de l'Est vs E. Royer, Bromptonville, \$32.80.  
 Bernard & Cie vs J. H. Poupert, Sherbrooke, \$27.67.  
 R. Tomlinson vs E. W. Stewart, Sherbrooke, \$26.  
 A. Blouin vs D. J. Clément, Sherbrooke, \$40.  
 A. Souaid vs A. E. Lister, East Angus, \$33.96  
 C. C. Chaddock vs Geo. Sample, Lennoxville, \$32.17.  
 Alex. Ames & Sons vs A. Bachand, North Stukely, \$75.  
 A. Fabi vs O. Laventure, Stoke, \$5.  
 A. Vallée vs O. Carrignan, Roxton Falls, \$40.75.  
 S. Daigle vs C. L. Goodhue, Ascot, \$15.  
 S. Daigle vs W. Girard, Sherbrooke, \$34.80.  
 S. Daigle vs W. Brochu, Ascot, \$15.  
 S. Daigle vs G. Lanoue, Ascot, \$58.50.  
 D. Duffy vs Jos. Green, Sherbrooke, \$95.  
 H. Wilson vs Denault, Orford, \$25.31.  
 C. C. Cabana vs Leclerc, St-Frs-Xavier de Brompton, \$10.  
 H. Henrichon vs A. Savard, Mégantic, \$53.25.  
 Carriage Factories L. vs T. B. Mullins, Magog, \$46.50.  
 Dame R. B. Larocque vs C. Haywood, Sherbrooke, \$93.51.  
 A. L'Abbé vs J. A. Brazeau, Windsor, \$72.50.  
 P. Baillargeon vs L. Lépine, Sherbrooke, \$15.60.  
 Hébert & Fortier vs J. Omer Gagné, Drummondville, \$60.52.  
 J. O. Gosselin vs U. Loomis, Ascot, \$25.70.  
 P. Gauvin vs J. Fouquet, Sherbrooke, \$61.95.  
 J. Rosenbloom vs D. L. Clément, Sherbrooke, \$40.  
 D. Boulanger vs W. Lee, Sherbrooke, \$10.  
 O. Gagnon vs R. Caowette, Sherbrooke, \$25.  
 Echenberg Bros. vs F. St-Laurent, Sherbrooke, \$99.  
 J. A. Leblanc vs N. Bérard, Sherbrooke, \$99.

## BREFS EMIS—COUR SUPERIEURE

J. G. Paré vs D. Guyon & al, Barnston, \$400.  
 Fonderie de l'Islet vs O. Royer, Lennoxville, \$107.50.  
 J. Beaulieu vs L. Bilodeau, Sherbrooke, \$101.25.  
 Home Pattern Co. vs Deneault & Frères, Asbestos, \$108.02.  
 E. T. Provision Co. vs A. E. Hudon, Black Lake, \$179.30.  
 P. E. Beaudoin vs B. & B. Chocolate & Candy, Sherbrooke, \$150.  
 O. Dupuis vs A. Provencher, Windsor, \$400.  
 F. Garneau vs C. Garneau, Ascot, \$5000.  
 R. J. Miller vs Dame R. Couture & vir, Sherbrooke, \$199.99.  
 R. J. Miller vs H. Schofield & Vir, Sherbrooke, \$199.99.  
 Alex. Ames & Sons vs A. Roux, Kingsley Falls, \$135.40.  
 W. Morrissette vs Can. John Manville Co., Montréal, \$1,500.  
 W. Trottier vs Sém. St-Charles Borromée, Sherbrooke, \$5000.  
 E. S. Heath vs R. Gagné, Sherbrooke, \$297.  
 C. C. Cabana vs O. Desrochers, Sherbrooke, \$150.  
 J. A. Langevin vs T. A. Bolduc, Magog, \$104.  
 T. E. Evans vs J. P. Marion, U.S.A., \$3,1337.40.  
 L. Charron vs E. Côté, St-Edwidge, \$199.  
 F. Parkin vs A. Fafard, Ascot, \$194.  
 Banque Nationale vs D. Guyon & al, Barnston, \$214.  
 S. Gagnon vs D. Lamontagne, St-Frs-Xavier de Brompton, \$247.05.  
 T. Tremblay vs Corporation Cité de Sherbrooke, \$13,000.  
 A. H. Archambault vs G. Houllé, fils, Ways Mills, \$118.45.  
 D. S. Caron & al vs Jos. Lanctôt, sr, Compton, \$234.  
 E. T. Provision Co., vs Syndicat de Thetford Mines, Thetford Mines, \$188.27.  
 Dame M. A. Bradshaw vs R. McClatchie, Sherbrooke, \$102.24.  
 G. E. Lemay vs O. Chamberland, Ascot, \$200.  
 Codère & Fils Ltée vs A. Gosselin, Sherbrooke, \$450.

C. C. Cabana vs Dame D. Bisson, Sherbrooke, \$200.  
 N. Therrien vs E. Côté, Et-Edwidge, \$1,000.  
 T. Routhier vs U. Corbeil, Emberton, \$4,000.  
 Rowell Son & Co. vs Jos. Samson, St-Fortunat, \$109.28.  
 J. Carrée vs Can. Ingersoll Rand, Montréal, \$3,000.  
 E. Rappaport & Vir vs Grand Trunk Ry, Montréal, \$100.  
 Agence Mercantile de l'Est vs A. Fafard, Sherbrooke, \$240.29.  
 Cookshire Auto Co. vs O. A. Locke, Eaton, \$582.89.  
 Eastern Wine Co. vs Can. Pacific Ry, Montréal, \$122.24.  
 Denault G. & P. Co. vs R. Bunyan & Co. North Bay, \$172.27.  
 S. Fortier vs J. B. Bergeron, Brompton, \$280.54.  
 A. B. Harvey vs W. J. Parnell, Lennoxville, \$350.  
 Dme O. Trudeau vs A. Deesmarais & al, East Angus, \$221.35.  
 Rock City Tobacco Co. vs B. & B. Chocolate & Candy, Sherbrooke, \$273.78.

O

## ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE

Pendant la semaine finissant le 30 octobre 1920.

## ACTES DE VENTE

J. H. Lyonnais et al. à Ludger Denis, lots 8b, 9b, 8d, 9e, 8c et 9d, rang 2 Compton. Prix \$9,000; \$3,000 payés.  
 Ludger Forest à la Cité de Sherbrooke, lots 1444-273, 274, 275, 276, 281, 282, 283, 284, 285, partie S. 279 et partie S. 280 quartier Sud. Prix \$20,000, payés.  
 Ovide Delore à Dame Adélaïde Roy, résidu des lots 1444.55 et 57, quartier Sud. Prix \$1,200, payés.  
 E. A. C. Bourque à Olivier St-Laurent, lot 21a-4, rang 6 Ascot. Prix \$560, payés.  
 Sherbrooke Real Estate Co. à Dame J. F. A. Pelletier, lots 7-362 et 1494-130 quartier Sud. Prix \$990, payés.  
 Dae J. F. A. Pelletier à W. J. Charlebois, lots 7-314 et 363 quartier Sud. Prix \$1,400; \$600 payés.  
 J. H. Manseau à The Sherbrooke Construction Co. Ltd., coin nord du lot 734 quartier Est. Prix \$1,250, payés.  
 Just Boucher à Pierre Bercier, lot 27k et source sur 27m rang 1 Ascot. Prix \$1,600.  
 Abrahama Schnapp à George St-Pierre, droits indivis aux lots 9-24, 25, et 26 quartier Est. Prix \$250 payés.  
 I. W. Browne à Olivier Arguin, lot 12a rang 11 Ascot. Prix \$800, payés.  
 Morton Sanders à L. O. Aldrich, lot 5d rang 4 Ascot. Prix \$262.77, payés.  
 Henry Grant et al. à W. A. Glenday, lot 273-17 Lennoxville. Prix \$2,500, payés.

## HYPOTHEQUES

Aurèle Marchand à Alfred Bonin, pour \$900, affectant lot 710-31 quartier Est.  
 E. H. Fortier à E. A. Bernard pour \$5,000, affectant lot 77a quartier Est.  
 B. E. A. Brooks à Sherbrooke Loan & Mortgage Company pour \$4,500, affectant partie lots 273-15 et 16 Lennoxville.  
 George Désilets à Napoléon Bergeron pour \$1,500, affectant partie lot 404 Lennoxville.  
 Clece Morrill à Jaes Jardine pour \$800, affectant lots 3d et 3cc rang 13 Ascot.

## DECHARGES

Delle N. P. Bliss à Gilbert Bouffard de l'hypothèque du 7 avril 1913.  
 R. A. Smith à J. H. Lyonnais de l'hypothèque du 18 mai 1918.  
 F. E. Holthan & Co. à E. H. Fortier de l'hypothèque du 19 octobre 1912.  
 Dame Peter Swanson à J. F. Anderson de l'hypothèque du 27 octobre 1916.  
 Arthur Roy à L. D. Tremblay de l'hypothèque du 31 octobre 1916.  
 Amédée Cloutier à Adolphe Gosselin de l'hypothèque du 25 octobre 1916.

## TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Testament de Dame J. H. Lyonnais, avec transmission affectant les lots 8b, 9b, 8d, 8c, 9e et 9d rang 2 et lot 19b rang 1 Copton, légués à Georgina Lyonnais. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame J. H. Lyonnais.  
 Testament de Dame Henry Bacon, avec transmission affectant le lot 137 Orford, légué à Dame J. W. Elder (née Bacon). Reçu du Percepteur du Revenu Provincial dé-

- clarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dae Henry Bacon.
- Testament de Frédéric Allard, avec transmission affectant le lot 30 quartier Centre. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Frédéric Allard. Cette propriété est léguée à Madame Frédéric Allard.
- Déclaration de transmission re succession de Dame Henry Grant, affectant lot 273-17 Lennoxville, revenant à ses quatre enfants. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Henry Grant.
- Déclaration de transmission re Succession de Dame Lewis D. Abbott, affectant partie lot 361 Lennoxville, revenant à ses enfants, Douglas Abbott et Jean E. Abbott. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Lewis D. Abbott.
- Donation par William Dinning à Dame John G. Morrison (née Dinning) partie sud du lot 429, Lennoxville.
- Transfert par Joseph Gagné à Albert Bédard de \$800 dûs par Dame E. Bisson; garantis sur le lot 7-161 quartier Sud.
- Transfert par Henry S. Purdy à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. de \$5,000 dûs par la Cité de Sherbrooke et garantis par les lots 10 et 14 Orford.
- Bail par Joseph Blitt à M. L. Engel d'un bâtiment sur partie du lot 178 quartier Centre, pour 3 ans et 5 mois, pour \$6,675 pour ledit terme.
- Bail par D. O. E. Denault à Wing Chong d'un bâtiment sur partie du lot 1539 quartier Sud, pour 2 ans et 6 mois, pour \$1,450 pour ledit terme.
- Bail par Edmond Hébert à Edouard Thivierge d'un bâtiment sur le lot 1460 quartier Sud pour 3 ans, pour \$540 par an pour ledit terme.
- Contrat de mariage entre Hubert H. Fuller et Dame Amy M. Locke, veuve de Ernest Johnson, stipulant séparation de biens.
- Contrat de mariage entre Cecil Locke et Dame Ida B. Gallagher, veuve de Walter F. Holyon, stipulant séparation de biens.
- Tutelle re mineur Léonard Lafond, nommant Edouard Lafond tuteur, et Ferdinand Morin, subrogé-tuteur.
- Tutelle re mineurs de feu J. O. Camirand, nommant L. H. Olivier, tuteur et Ernest Giguère, subrogé tuteur.
- Curatelle re Dame J. O. Camirand, nommant Ernest Giguère, tuteur.
- Tutelle re Mineurs de feu Dame Henry Grant, nommant Henry Grant tuteur, et Walter Allatt, subrogé tuteur.
- Autorisation de vendre les droits des mineurs au lot 273-17, Lennoxville, pour la somme de \$1,250.
- Echange—Gédéon Beauchesne à Johnny Beauchesne, p. 228 St-Norbert, Johnny Beauchesne à Gédéon Beauchesne, p. 518 et p. o. 517 Bulstrode.
- Titre—Shérif District A. à C. R. Garneau, p. centre, 202 Bulstrode, \$300. payées.
- Obligation—Eugène Laroche à Ernest Laroche, p. 291 et autres, St-Paul, \$3000.
- Rétrocession—Alexandre Boisvert & ux à Edmond Rochefort, père, p. o. 9 et 10, augmentation de Bulstrode.
- Transport—Dame Elise Pépin à Amédée Lachance sur Aurèle Fréchette, \$500.
- Vente—Omer Roy à Calixte Lemieux, 299 St-Norbert, \$7400.—\$5000. a/c.
- Vente—Wilbrod Demers à Omer Roy, 437 St-Norbert, \$125. payées.
- Rétrocession—Adélar Blais à Albert Lainesse, p. 22, 1er rang de Blandford.
- Obligation—Uldéric Boisvert à Gédéon Fréchette, 660 et 661 Warwick, \$1000.
- Vente—Thomas Demers à Calixte Caron, 29 Arthabaskaville, \$1700.—\$100. a/c.
- Obligation—Amédée Tardif à Delphis Boissonneault, 222 Ste-Victoire, \$200.
- Vente—George Gagné à Joseph C. Gagné, 43, 44 et 45 Ste-Victoire, \$4500.—\$1000. a/c.
- Vente—Robert Thibeault à Arthur Boislard, 667 Bulstrode, \$4500.—\$2500. a/c.

## ACTES ENREGISTRES DU 2 NOVEMBRE AU 6 NOV. 1920

- Cession—Elphège Boucher à Dame Belzémire Bouchard, 937 Warwick.
- Vente—Romuald Paradis à Henri Levasseur, p. 139 Ste-Victoire, \$200 dues.
- Obligation—Ernest Goudreau à Denis Leduc, 15 à 22 Horton, \$700.
- Vente—Frédéric Paris à Hormisdas Beauchesne, p. 285 Arthabaskaville, \$50.—payées.
- Vente—Zéphirin Bergeron à Idas Girard & al, 203 et 204 Arthabaskaville, \$10,000.—\$2000. a/c.
- Transport—Madame Elizabeth Carignan à Oscar Gentes, sur Luc Elie, \$500.
- Vente—L'Abbé J. Alphonse Houle à Philippe Arpin, p. est, 41-109 et p. 41-106 Bulstrode, \$1800.—\$1000 a/c.
- Transport—Nestor Hardy à Alfred Hardy, sur Albert Du-bois, \$1200.
- Vente—Joseph Duhaime à Onésime Morin, p. 325 Bulstrode, \$300. payées.
- Vente—Emérie Beauchesne à Emérie Rocheford, ½ e. 139 Bulstrode, \$3550.—\$1250 a/c.
- Vente—Grégoire Beaudet à Eméri Beauchesne, p.c. 1 augmentation Bulstrode, \$800.—\$200. a/c.
- Vente—Onésiphore Beauchesne à Emérie Beauchesne, p. 139 Bulstrode, \$400 payées.
- Vente—Alfred Hébert à Onésiphore Beauchesne, p. 131 Bulstrode, \$450. payées.
- Vente—Dame Anna Bella Bernard à Joseph Bissonnette, 111 et 137 St-Norbert, \$3500.—\$1500. a/c.
- Mariage—Albert Lachance et Dlle Albertine Beaudette, Communauté de biens.
- Testament—François Berthiaume à Dame Céline Bergeron, ½ indivise 50-107 et 108 Ste-Hélène.
- Testament—Ludger Landry à Dame Alphonsine Chainé, 1 ind. de p. 453 Ste-Victoire.
- Obligation—Joseph Provencher à P.R. Baril, 770 et autres, Warwick, \$896.00.
- Testament—Philippe Fréchette à Madame Aurée Baril, ½ indivise de 239-240 et 247.
- Transport—Ulric Légaré à Ovide Talbot, sur Alphonse Perreault, \$800.
- Vente—Arthur Gilbert à Wilfrid Lacoursière, p. 12 g, 8me rang, Stanfold, \$200. payées.
- Vente—Hector Laroche à La Fabrique de St-Louis de Blandford, p. 5 k 11me rang, Blandford, \$110. payées.
- Donation—Séraphin St-Cyr à Zéphirin St-Cyr, 20A 8me rang et autres, Stanfold.
- Obligation—Alexandre Girouard à Médéric Pépin, 262 à 265 Tingwick, \$4000.
- Transport—Victor Milette à Pierre Leclerc, sur Wilfrid Moquin, \$1383.50.
- Vente—Roméo Beauchesne à J.B. Rocheford, p. 139 Bulstrode, \$2800.—\$300. a/c.
- Transport—Sinai Savoie à Arthur Savoie, sur Narcisse Caron, \$500.

## Renseignements d'Arthabaska

## ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 25 octobre au 30 octobre 1920.

- Transport—Théodore Carignant à Edouard Archambault sur Médéric Croteau, \$1700.00.
- Vente—Dame Virginie Barie à Henri Michaud, p 285, Arthabaskaville, \$400.—\$100 a/c.
- Vente—Dame Mériëda Boucher & vir à Fortunat Boucher, 194 et p. 193 Horton, \$1,300.00 a/c.
- Vente—Wilbrod Demers à Désiré Pépin, p. 429 et 428 St-Norbert, \$4150.—\$1150. a/c.
- Vente—Joseph Bellavance à Alphonse Roy, 215 et autres, Ste-Hélène, \$5000.—\$3,000 a/c.
- Obligation—Edouard Chassé à l'Abbé Edouard Côté, 1154 Tingwick, \$1000.
- Vente—Girouard Edmond Thiboutot, p. 2, Princeville, \$55. payées.
- Vente—Alfred Fréchette à Alphonse Brisson, p. 22 et autres, 7ème rang Stanfold, \$960.—\$160. payées.
- Mariage—Wilfrid Croteau à Dlle Albertine Lecours, Communauté de biens.
- Vente—Misaël Babineau & al à Wilfrid Béland, 671-672-673 Warwick, \$10,000.—\$5000. a/c.
- Transport—Alfred Massé à La Caisse Populaire de St-Sylvestre. Sur Joseph Boisvert, \$2400.

# La Construction

## BEDFORD

Succursale de la Banque Molsons. Architecte: Philip J. Turner, 241 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneurs généraux: Cook & Leitch, 55 rue St-François-Xavier, Montréal. Balance des travaux à faire exécuter à la journée. Pas de matériaux requis.

## COLERAINE

Usine de réduction d'amiante \$40,000. Propriétaire: Canada Asbestos & Chrome Co. Ltd. Entrepreneur général: Philippe Poudrier, Black Lake, P.Q. Ingénieur consultant: M. A. Sammett, 211 rue McGill, Montréal. L'ingénieur consultant achètera probablement l'installation électrique, les moteurs, etc... Cette usine sera installée pour marcher à l'électricité.

## CAP DE LA MADELEINE

Magasin et résidence \$6,000 — rue Alice. Propriétaire et entrepreneur général: François Marchand, rue Notre-Dame. Maçonnerie, électricité et plomberie à accorder.

## COMPTON

Grange \$12,000. Propriétaire: Jay Lee Alexander, Hillhurst, P.Q. Architecte: A. Bétière, Coaticook. Soumissions reçues par le propriétaire, sans date de clôture. Travaux à commencer au printemps 1921.

## GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, rues Principale et Dufferin. Architecte: K. G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Contrats non encore accordés. Les entrepreneurs suivants ont déjà donné leurs soumissions: John Allen, 300 Avenue Atwater, Montréal; Newton Dakin Construction Co., Sherbrooke; Laid Paton & Sons, 485 rue St-Jacques, Montréal; John MacGrégor Ltd, 511 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal; Wm. Irving, 26A rue Stanley, Montréal.

## LACHINE

Ecole \$100,000. Secrétaire trésorier de la Commission scolaire: Albert St-Denis, 52, 15ème avenue. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Entrepreneur général, excavations et concret: U. Boileau, 312 rue Fabre. Contrat à accorder pour le briquelage. Entrepreneur général demande immédiatement prix pour quantité de brique, ciment et bois, et reçoit des soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tuiles, sans date de clôture.

3 résidences de \$9,000 chacune. 39e avenue et Broadway. Propriétaire et entrepreneur général: Thos. D. Lonergan, 304 rue Université, Montréal. Architecte: J. E. Huot, 304 rue Université, Montréal. Plâtrage à faire à la journée.

## LENNOXVILLE

Succursale de la Banque Royale du Canada, \$25,000. Architecte: J. W. Grégoire, 191A rue Wellington, Sherbrooke. Entrepreneur général: Newton Dakin Const. Co. Ltd. 26 rue Belvédère, Sherbrooke. Electricité Wiggitt Electric Co. 71 rue Wellington, Sherbrooke.

## MASCOUCHE

Collège. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: Notaire W. Beaudoin. Architectes: Cardinal &

Beauchamp, 20 rue St-Jacques, Montréal. Soumissions reçues par le secrétaire trésorier sans date de clôture. Plans et spécifications chez le secrétaire trésorier.

## MONTREAL

Soumissions demandées pour réparations à un magasin de tabac, coin des rues Craig et St-Pierre. Propriétaire: Service Tobacco Shops Ltd, New York. Gérant local: Mr. Barnet, 177 rue St-Jacques, Entrepreneurs généraux: Shefler & Sons, 348 rue St-Urbain. Reçoivent soumissions pour acier, briquelage, plomberie, chauffage, électricité, plâtrage et peinture.

Ecole St-Jacques et résidence pour les professeurs, \$155,000, coin des rues Demontigny et Sanguinet. Secrétaire trésorier de la commission scolaire: A. Lafontaine. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy. Entrepreneur général: J.-A. Durocher, 291 rue Chambly. Toiture: Paquette & Fortin, 79 rue Cathédrale. Electricité: W. Rochon, 454 Parc Lafontaine. Plâtrage et peinture par l'entrepreneur général. Tuiles: Lepage Marble Works Ltd, 734 Boulevard St-Laurent.

Synagogue \$37,000 rue St-Urbain. Entrepreneur général: F. J. Aumais, 475 rue Curvilliers. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Résidence \$5,000. Propriétaire: G. Laperrrière, 1737 rue Chateaubriand. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

2 résidences et 2 garages \$15,000, avenue Marlow. Propriétaire et entrepreneur général: Nicholson Construction Co., 950 rue Ste-Catherine Ouest. Entrepreneur général pourra donner sous-contrats. Pas de matériaux requis pour le moment.

Résidence semi-détachée \$15,000, avenue Kitchener, Westmount. Propriétaire: L. N. Noiseux, 55 rue du Couvent. Architecte: C. Dufort, 195 rue Ste-Catherine Est. Entrepreneur général: Art. Fournier, 89, 2ème avenue Lachine. Marbre et tuiles: E. Lepage, 34 rue St-Vincent.

4 résidences de \$8,000 chacune avenue Melrose. Propriétaire et entrepreneur général: Lancashire Land Co. 363 avenue Beaconsfield. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Atelier de forgeron \$4,000 coin des rues Charlevoix & Chateauguay. Propriétaire et entrepreneur général: A. Normandeau, 818 rue Charlevoix. Propriétaire demande prix immédiatement pour briques, ciment et bois.

Rotonde \$10,000, Longue-Pointe. Propriétaire et entrepreneur général: Canadian National Rys, 230 rue St-Jacques. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Quantité de bois requise.

Résidence \$10,000. Propriétaire et constructeur: L. Chenefsky, 2168 avenue Papineau. Architecte: H. Paradis, 502 rue Ste-Catherine Est. Propriétaire reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Propriétaire désire prix immédiatement pour briques, bois, agencement intérieur.

Réparations à résidence \$6,000, 2394 Boulevard St-Laurent. Propriétaire: Commission Scolaire des écoles catholiques, 87 rue Ste-Catherine Ouest.

Architecte: Vautrin Bernier, 92 rue Notre-Dame. Entrepreneur général: A. D. Boileau, 546 rue Fabre. Entrepreneur général reçoit toujours soumissions pour plâtrage.

## PEMBROKE

Fabrique d'allumettes \$5,000,000. Propriétaire: Maguire, Patterson & Palmer Ltd, 343 rue Dorchester Ouest, Montréal. Entrepreneur général: Fraser Brace & Co. Ltd, 83 rue Craig Ouest, Montréal. Architecte: L. A. Amos, 78 rue Crescent, Montréal. Ingénieur consultant: S. Bylander, 26 Old Berlington St., Londres, Angleterre.

## QUEBEC

Résidence pour 2 familles \$7,500 rue Holland. Propriétaire et constructeur: Uldéric Côté, 125, 2ème avenue Limoilou.

2 résidences (3 familles) \$9,000 rue Bagot. Propriétaire et entrepreneur général: Pierre Tardif, 260 rue Napoléon. Travaux à faire à la journée.

Maison de pension pour jeunes filles, \$9,000, coin des rues Dauphine et Ste-Ursule. Propriétaire: Le Foyer. Entrepreneur général: J. B. Jinchereau & Fils, 325 rue Richardson. La démolition et les excavations seront seuls faites cette année. La balance des travaux sera continuée au printemps.

Agrandissement de magasin, \$3,500. Propriétaire: Laiterie Frontenac Ltd, 241 rue St-Olivier. Entrepreneur général: Jacques Lavard, 218 rue Richelieu.

Agrandissement d'un Refuge \$50,000. Propriétaire: Paroisse St. Patrick. Architecte: F. G. Robb, 127 rue Stanley, Montréal. Entrepreneur général: L. H. Peters Ltd, 10 rue Ste-Angèle. Electricité: Heating Specialty Ltd, 42 rue des Jurés. Peinture et Vitrerie: B. Léonard, 53 rue St-Jean.

## STE-ANNE DE BELLEVUE

100 résidences. Propriétaire et entrepreneur général: Senneville Development Co., 371 Chemin de la Côte des Neiges Montréal. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

## ST-FRANCOIS

Moulin à Farine de E. Tremblay détruit par le feu. Pertes \$8,000. Aucune décision au sujet de la reconstruction.

## SHERBROOKE

Nouvelle cuisine \$25,000. Propriétaire: Hôpital protestant de Sherbrooke. Architecte: K. G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal. Entrepreneur général: Newton Dakin Construction Co. Ltd, 25 rue Belvédère, Sherbrooke. Electricité: Wiggitt Electric Co., 71 rue Wellington.

## TROIS-RIVIERES

Agrandissement de résidence \$2,500. Propriétaire: Henri Creteau, rue Notre-Dame. Travaux à faire à la journée.

J. H. Leduc demande prix immédiatement pour briques, lattes de bois chaux, papier à toiture, peintures et vernis.

## VERDUN

Ecurie, remise et logement pour cochon, \$20,000. Propriétaire: Hôpital de Verdun, Chemin Lasalle. Architectes: Fetherstonough & McDougall, 511 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal. Entrepreneurs généraux probables: Graham & Windsor, 64 rue du Fort.

## 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: - - - JOLIETTE, P. Q.

## Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

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

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

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS POUR L'EST  
DU CANADA DES CELEBRES

PNEUS ET CHAMBRES A AIR

# V. D. L.

ET DES

PRODUITS EN ALUMINUM

# "VIKO"

Ligne complète d'accessoires d'automobiles et d'articles de quincaillerie.

SPECIALITES ELECTRIQUES en tout genre:  
GRILLE-PAIN, CHAUFFERETTES, FERS A  
REPASSER, PERCOLATEURS, ETC.

## Hurtubise Limitée

Successeurs de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY,  
LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

Montréal, - - - - - Canada

## POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.

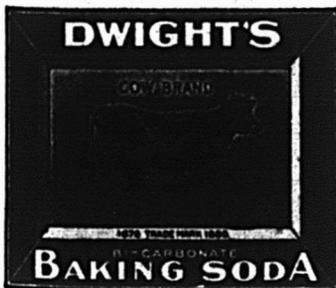
Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.

La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.

No 3, capacité par heure, 400 gallons.  
No 4, capacité par heure, 425 gallons.  
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA  
MACHINERIE OMEGA  
LIMITÉE  
ST-HYACINTHE, P. Q.



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

## Church & Dwight

LIMITED

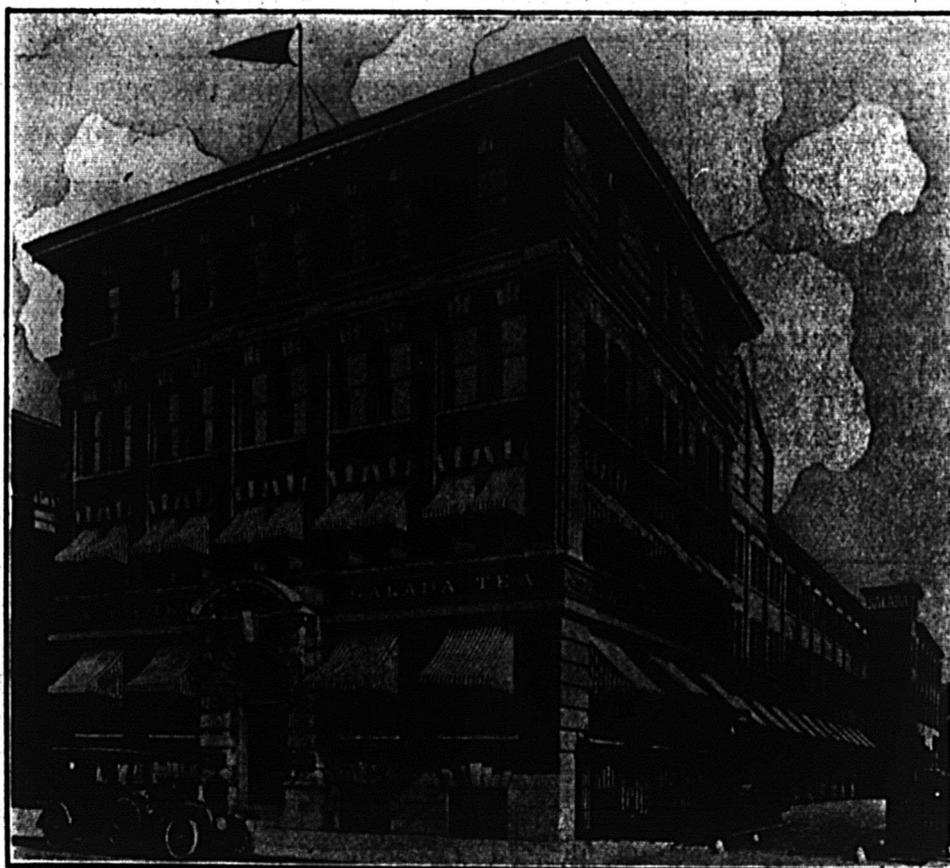
(3)

Manufacturiers - - - - - MONTREAL

LA VENTE  
EXCEDE CEL-  
LE DE TOUT  
AUTRE THE  
SUR LE CONTI-  
NENT AMERI-  
CAIN SIMPLe-  
MENT PARCE  
QUE SES QUAl-  
LITES UNI-  
QUES PLAIS-  
SENT AU PU-  
BLIC A UN DE-  
GRE TOUJOURS  
CROISSANT.

SUCCURSALES  
EGALEMENT A

Winnipeg  
New-York  
Chicago  
Pittsbourg  
Philadelphie  
Buffalo  
Detroit  
Los Angeles  
San Francisco  
et agences dans  
toute l'Amérique du  
Sud et les Indes  
Occidentales.



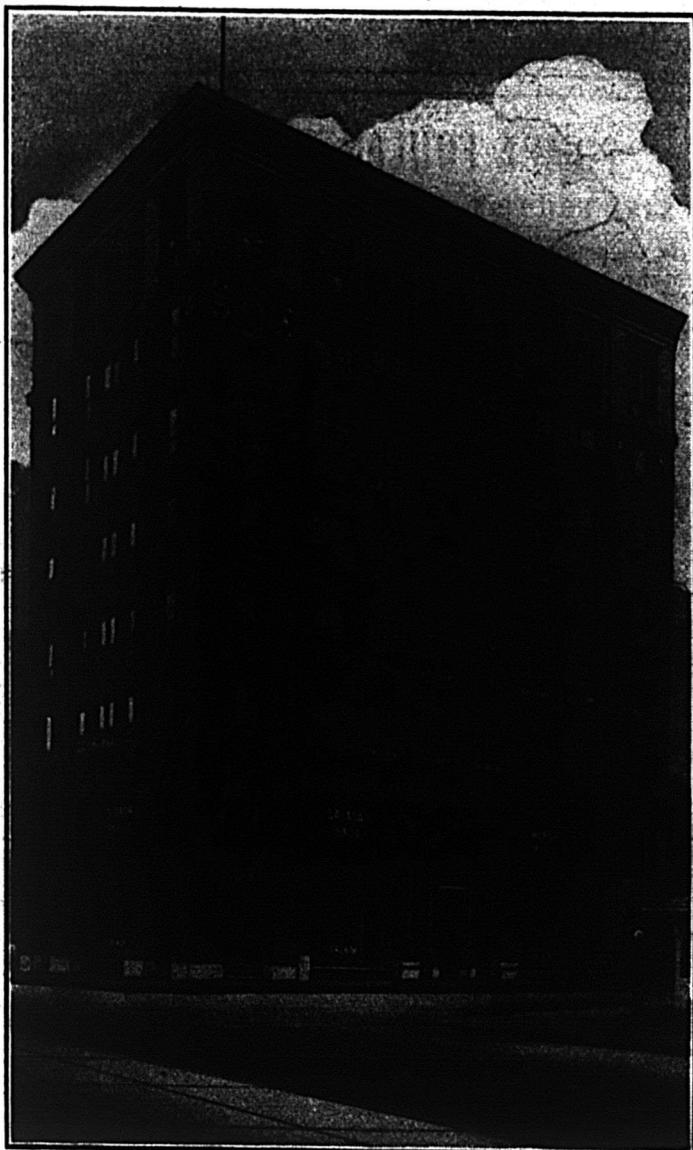
EDIFICE SALADA, TORONTO.

Les plus  
grands en-  
trepots de  
thé du  
monde

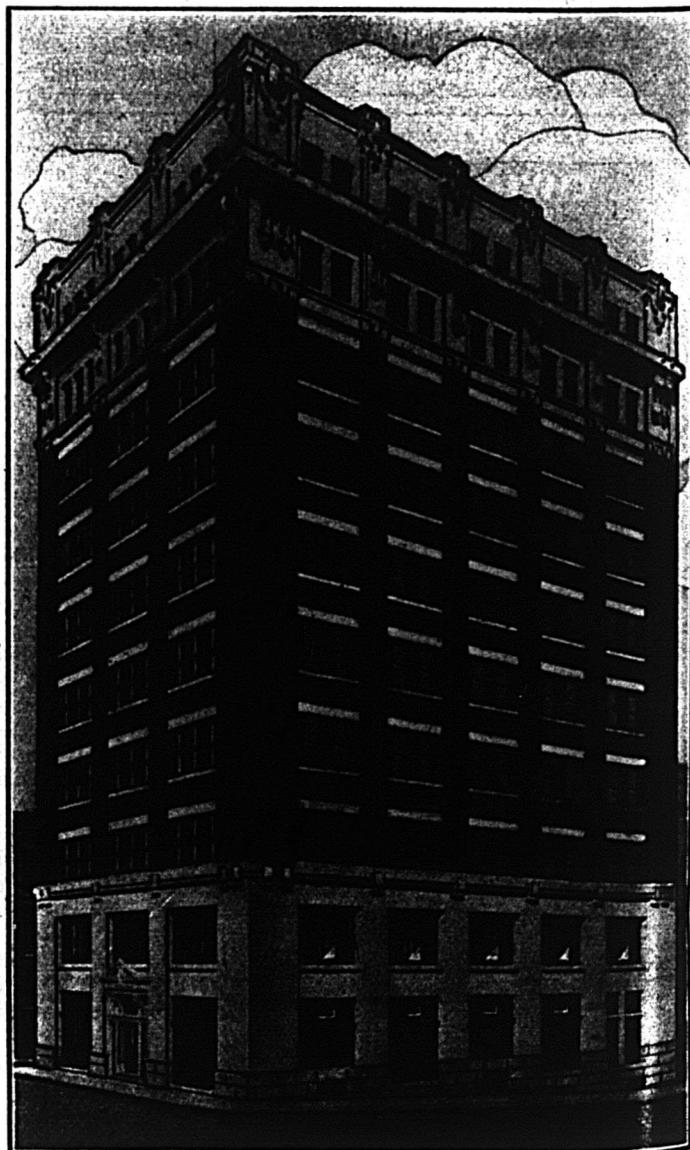
Bien servir le pu-  
blic, c'est mériter  
sa confiance ab-  
solue. Partout où  
le SALADA se  
vend — Canada,  
Etats-Unis, Amé-  
rique du Sud, Eu-  
rope ou Afrique—  
la QUALITE est  
la même et la sa-  
tisfaction du con-  
sommateur est  
assurée.



“Le Roi des Thés”.



EDIFICE SALADA, BOSTON



NOUVEL EDIFICE SALADA, MONTREAL  
Récemment acquis pour être occupé au 1er Février 1921.

# Le Marché de l'Alimentation

## ALIMENTATION

Mercredi, 10 novembre 1920.

Il se produit actuellement un mouvement presque général dans le sens de la baisse, qui est dû en grande partie à l'abondance des récoltes de cette année. Les pommes de terre qui avaient légèrement augmenté dernièrement viennent de diminuer cette semaine d'une façon assez appréciable. Ceci est probablement dû au fait qu'elles se conservent difficilement et par suite elles pourraient devenir plutôt rares d'ici quelque temps. Un des faits saillants de la semaine sur le marché de l'épicerie a été la baisse générale qui s'est produite sur les savons qui ont tous été diminués d'une façon générale de 50 cents par caisse.

### LE PRIX DU PORC EST UN PEU MOINS SOUTENU

Le porc vivant est en baisse cette semaine d'environ \$1.00 par cent livres. Le mouvement de baisse qui s'était manifesté depuis quelque temps continue à se faire sentir. Par suite de la diminution du porc vivant, le porc tué a également baissé de 25 à 50 cents la livre.

Cotations fournies par la maison  
NOE BOURASSA, LIMITEE,  
en date du 8 novembre 1920.

Porcs vivants . . . . . 18.00 18.25

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs,  
choisi . . . . . 26.75 27.00

Porc frais—

Gigot de porc (trimé) . . . . . 0.33  
Longes (trimées) . . . . . 0.40  
Longes (non trimées) . . . . . 0.37  
Epaules (trimées) . . . . . 0.31  
Saucisse de porc (pure) . . . . . 0.25  
Saucisse de Boeuf . . . . . 0.15

(Steers et Heifers) :

Boeuf frais—

Quartiers derrière . . . . . 0.25 0.27  
Quartiers devant . . . . . 0.15 0.16  
Longes . . . . . 0.32 0.34  
Côtes . . . . . 0.23 0.25  
Chucks, haut coté . . . . . 0.12 0.14  
Hanches . . . . . 0.20 0.22

(Vaches)—

Quartier derrière . . . . . 0.23 0.25  
Quartiers devant . . . . . 0.13 0.15  
Longes . . . . . 0.30 0.32  
Côtes . . . . . 0.22 0.24  
Chucks . . . . . 0.11 0.13  
Hanches . . . . . 0.18 0.20  
Veaux (suivant qualité) . . . . . 0.15 0.25

Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb . . . . . 0.26 0.27  
Mouton, 50-75 lbs No 1. 0.13 0.16

### LES VIANDES CUITES SANS CHANGEMENT

Viandes cuites—Pas de changement cette semaine sur le marché des viandes cuites. La demande continue toujours à diminuer à mesure que les temps froids approchent. Et les prix restent les mêmes.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 8 novembre 1920.

Langue de porc en gelée . . . . . 0.40  
Boeuf pressé en gelée, la lb. . . . . 0.27  
Jambon et langue, la lb . . . . . 0.42  
Veau et langue . . . . . 0.35  
Epaules, rôties . . . . . 0.54  
Jambons cuits . . . . . 0.65  
Epaules, bouillies . . . . . 0.43  
Pâtés de porc (douz.) . . . . . 0.80  
Boudin, la lb. . . . . 0.12  
Mince meat, la lb . . . . . 0.17½ 0.19  
Saucisse de porc, pure . . . . . 0.30  
Roigogne, la lb . . . . . 0.14 0.24

### MARCHE FERME POUR LES VIANDES EN BARILS

Viandes en barils — Rien de nouveau à signaler cette semaine pour les viandes en barils qui restent fermes aux cours précédemment cotés.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 8 novembre 1920.

Porc en baril—

Canadian short cut (brl)  
morceaux de 26-35 . . . . . 58.00  
Dos clear fat (brl) mor-  
ceaux de 40-50 . . . . . 49.00  
Porc heavy mess (brl) . . . . . 39.00  
Boeuf plate . . . . . 25.00  
Boeuf mess . . . . . 23.00  
Porc engraisé aux pois . . . . . 48.00  
Lard gras, épaule . . . . . 49.00

### LE BACON EST SOUTENU

Viandes fumées — Les prix de la semaine dernière n'ont subi aucune variation et restent en vigueur jusqu'à nouvel ordre.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 8 novembre 1920.

Jambons—

8-10 livres . . . . . 0.51½

Medium, fumé, la livre :

8-10 livres . . . . . 0.44  
12-15 livres . . . . . 0.44  
14-20 livres . . . . . 0.44  
20-25 livres . . . . . 0.37  
25-35 livres . . . . . 0.35½  
Plus de 35 livres . . . . . 0.32½

Bacon—

Déjeuner . . . . . 0.54 0.61½  
Cottafe roulé . . . . . 0.40  
Jambons Picpic . . . . . 0.32

### PAS DE CHANGEMENT POUR LE SHORTENING

Shortening — Le marché du shortening continue à être ferme sans changement de prix. Le cours est toujours de 27 à 27½ cents la livre, suivant quantité.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 8 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb . . . . . 0.25  
Tinettes, 50 lbs, la lb . . . . . 0.25½  
Seaux, 20 lbs, la lb . . . . . 0.25½  
Morceaux, 1 lb, la lb . . . . . 0.27 0.27½

### LE SAINDOUX EST SOUTENU

Saindoux — La semaine qui vient de s'écouler n'a apporté aucun changement dans le marché du saindoux qui continue à être soutenu avec un bon trafic. Les prix en vigueur restent sans changement.

Cotations fournies par la Compagnie  
Canadienne SWIFT, Limitée,  
en date du 8 novembre 1920.

Tierces, 400 lbs, la lb . . . . . 0.30  
Tinettes, 50 lbs, la lb . . . . . 0.30  
Seaux, 20 lbs, la lb . . . . . 0.30½ 0.31½  
Morceaux, 1 lb, la lb . . . . . 0.31½ 0.32½

### LE FROMAGE SANS CHANGEMENT

Fromage — Rien de nouveau à signaler sur le marché du fromage qui reste sans changement cette semaine aux cours précédemment indiqués.

Nouveau grand, la lb. . . . . 0.28  
Double, la lb. . . . . 0.28  
Triple, la lb. . . . . 0.29  
Stilton, la lb. . . . . 0.30  
Fantaisie vieux fromage, la lb. 0.33  
Doux Québec . . . . . 0.28

### LES COURS SE MAINTIENNENT POUR LA MARGARINE

Margarine — Le marché est toujours calme sans changement de prix pour la margarine.

En moules, suivant la  
qualité, la lb. . . . . 0.30  
En tinettes, suivant la  
qualité, la lb. . . . . 0.30 0.34

### LE BEURRE REMONTE A NOUVEAU

Beurre — Le beurre qui avait quelque peu diminué depuis quelque temps, semble reprendre son avance et revenir graduellement à son ancien prix. L'augmentation de cette semaine est d'un cent par livre sur toutes les qualités.

Beurre crèmerie No 1 . . . . .	0.55
Beurre crèmerie, bloc 1 lb. . . . .	0.56
Beurre crèmerie No2. . . . .	0.54
Laiterie . . . . .	0.49

#### LA HAUSSE DES OEUFS CONTINUE

Oeufs — Avec l'approche des temps froids et la rareté de la ponte à cette époque, les oeufs strictement frais continuent leur marche ascensionnelle et atteignent cette semaine le cours de 80 cents la douzane.

Frais pondus . . . . .	0.80
Entrepôt choisis . . . . .	0.68
Entrepôt No 1 . . . . .	0.60

#### LA FARINE CONTINUE A BAISSER GRADUELLEMENT

La baisse qui s'était manifestée récemment sur la farine continue graduellement à se faire sentir. Il est probable, étant donné le bon rendement de la récolte de cette année, que cette tendance ne fera que s'accroître et que les cours continueront à fléchir.

##### Nous cotons:

##### Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs. sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs . . . . .	12.50
En (2) sacs de coton, 98 lbs . . . . .	12.50
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs . . . . .	13.00
Farine de blé d'hiver (baril). . . . .	12.30
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts . . . . .	12.20
2ème Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs., ex entrepôts . . . . .	11.70
Farine de blé d'hiver, par (2) sacs 98 lbs., ex entrepôts . . . . .	11.50

#### LES GRAINS FAIBLISSENT

Grains — Le marché est moins soutenu cette semaine et les cours ont encore baissé pour toutes les qualités d'avoine. L'orge également est plus faible.

##### Cotations fournies par la maison

##### QUINTAL & LYNCH,

en date du 8 novembre 1920.

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

##### Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. . . . .	32.00	33.00
Bon, No 2. . . . .	30.00	31.00
Paille. . . . .	15.00	

##### (Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs.) . . . . .	0.88
No 3 C.W. . . . .	0.81
Extra Feed. . . . .	0.81
No 1 Feed. . . . .	0.79
No 2 Feed. . . . .	0.77

##### Orge:

No 3 C.W. . . . .	1.46	
No 3 . . . . .	1.33	
No 4 C.W. . . . .	1.30	
Feed. . . . .	1.15	1.25

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

#### LA BAISSÉ DU SUCRE S'ACCENTUE DE JOUR EN JOUR

Le sucre continue à baisser. Le cours de \$13.00 est aujourd'hui presque général. Et tout porte à croire que le mouvement ne s'arrêtera par là, car la lutte est sérieuse pour essayer de combattre la concurrence américaine. Néanmoins il est à supposer que les prix actuels sont bien près du minimum et qu'ils ne diminueront plus dans d'aussi grandes proportions qu'ils l'ont fait jusqu'à ce jour.

##### Nous cotons:

Atlantic, extra granulé . . . . .	13.00
Acadia, extra granulé . . . . .	13.00
St. Lawrence, extra granulé. . . . .	13.00
Canada, extra granulé. . . . .	13.00
Dominion Cristal, granulé . . . . .	13.00
Glacé, barils. . . . .	13.20
Glacé, (boîtes de 25 lbs). . . . .	13.50
Glacé, boîtes de 50 lbs.). . . . .	13.40
Jaune, No 1. . . . .	12.00
Jaune No 2 ou. . . . .	11.90
Jaune No 2. . . . .	11.80
Jaune No 4. . . . .	11.60
En poudre, barils. . . . .	13.10
En poudre, 50s. . . . .	13.30
En poudre, 25s. . . . .	13.50
Cubes et dés, 100 lbs. . . . .	13.70
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . .	13.80
Cubes, boîtes de 25 lbs. . . . .	14.50
Cubes, paquets de 2 lbs. . . . .	15.50
En morceau Paris, barils . . . . .	13.60
En morceau, 100 lbs. . . . .	13.60
En morc., boîtes de 50 lbs. . . . .	13.80
En morc., boîtes de 25 lbs. . . . .	14.00
En morc., cartons de 5 lbs. . . . .	13.75
En morc., cartons de 2 lbs. . . . .	15.50
En morc., boîtes, 25 lbs. . . . .	14.00
Crystal Diamond, barils . . . . .	13.60
" " boîtes, 100 lbs. . . . .	13.70
" " boîtes, 50 lbs. . . . .	13.80
" " boîtes, 25 lbs.. . . .	14.00
" " caisses de 20 cartons. . . . .	14.75

#### LA BAISSÉ DES SIROPS CONTINUE

Sirops — Les sirops continuent leur mouvement de baisse commencé il y a quelque temps et une diminution générale d'une cent par livre s'est produite cette semaine. Cette baisse concorde avec la diminution du sucre dont elle est un corollaire normal.

##### Cotations fournies par la

##### CANADA STARCH CO.,

en date du 8 novembre 1920.

##### Sirop de blé-d'inde:—

Barils environ 700 livres. . . . .	0.08
½ barils. . . . .	0.08½
¼ barils. . . . .	0.08¾
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse. . . . .	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse. . . . .	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse. . . . .	5.95
2 galls, seau 25 lbs., chaque. . . . .	2.60
3 galls, seau 38½ lbs. chaque. . . . .	3.85
5 galls, seau 65 lbs, chaque. . . . .	....

##### Sirop de blé-d'inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. . . . .	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse. . . . .	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse. . . . .	6.55

#### LASSIES:—

Barils. . . . .	0.08½
½ barils. . . . .	0.08½
¼ barils. . . . .	0.09½

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

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. . . . .	8.50
Barils, les 100 livres. . . . .	12.25
½ barils, les 100 livres. . . . .	12.50

#### Mélasses des Barbades:—

##### Prix pour l'Île de Montréal.

Tonnes . . . . .	1.40
Barils . . . . .	1.43
Demi-barils . . . . .	1.45

#### LES PRIX DES CEREALES DIMINUENT

La liste de prix des céréales a été révisée à la baisse cette semaine et la diminution est assez appréciable. Le cornmeal par exemple a baissé de 60 cents pour atteindre le prix de \$5.00 et l'avoine roulée est descendue à \$4.75. Cette diminution est la conséquence naturelle de la récolte abondante de cette année.

##### Céréales—

Cornmeal, golden, granulé. . . . .	5.00
Orge perlé (sac de 98 lbs.). . . . .	8.00
Orge mondé, (98 lbs). . . . .	6.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouv. . . . .	6.50
Hominy gruau, (98 lbs.). . . . .	5.50
Hominy perlé, (98 lbs) . . . . .	6.50
Graham, farine. . . . .	6.00
Graham, baril. . . . .	13.75
Oatmeal (standard granulé). . . . .	5.50
Avoine roulée, 90s (en vrac). . . . .	4.75

#### MARCHE FERME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

Produits en paquets — Le marché reste ferme cette semaine pour les produits en paquets avec même quelques augmentations pour certains articles tels que le blé puffé, l'orge perlé, la farine à crêpe, etc. Par contre, les amidons et les féculés ont subi un léger recul.

##### Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18 . . . . .	3.50	
Cocoa Fry's, bte ½ lb., . . . lb	0.60	
" Bakers, bte ½ lb., . . . —	0.58	
" Lawneys, bte ¼ lb., —	0.54	
Flocons mais, caisse 3 doz.. . . . .	3.65	3.50
Flocons, avoine, 20s. . . . .	5.80	
Avoine roulée, 20s. . . . .	5.80	
Avoine roulée, 18s. . . . .	2.12½	
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse. . . . .	6.80	
Riz puffé . . . . .	5.70	
Blé puffé . . . . .	4.60	
Farine, caisse . . . . .	2.35	
Hominy, perle ou grain, 2 doz. . . . .	3.65	
Health bran, (20 paquets) caisse . . . . .	2.60	
Orge perlé écossais, caisse . . . . .	2.60	
Farine à crêpe, caisse . . . . .	3.60	
Farine à crêpe, préparée, doz. . . . .	1.50	
Wheat food, 18-1½ . . . . .	3.25	
Farine de sarrasin, caisse . . . . .	3.60	
Flocons de blé, caisse 2 doz. . . . .	2.95	
Oatmeal, coupe fine, 20 ppts.. . . .	6.75	
Blé à porridge, 36s. caisse . . . . .	7.30	

Blé à porridge, 20s. caisse . . .	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz. . . . .	3.10
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz. . . . .	6.10
Corn Starch (préparé) . . . . .	0.11½
Farine de pomme de terre. . . . .	0.10
Benson Corn Starch, 1s. lb. . . . .	0.11½
Canada Corn Starch, 1s. lb. . . . .	0.10
Canada Laundry Starch, lb. . . . .	0.09½
Empois (buanderie). . . . .	0.09½
Fleur tapoca. . . . .	0.15
POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"	

## la douzaine

Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	3.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	2.00
Boîte ronde, ¼ lb. (2 douz. par caisse) . . . . .	1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

## FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	\$3.10
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	6.10
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	3.05
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	6.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	3.00
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	5.90
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. . . . .	1.60

## PAS DE CHANGEMENT DANS LES CONSERVES

Le prix des conserves se maintient ferme avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les prix cette semaine.

## CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s. . . . .	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax . . . . .	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s. . . . .	5.50	5.55
Fèves, Refuges . . . . .	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs. . . . .	1.35	
Carottes (tranchées). 2s. . . . .	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00	7.50
Epinards, 3s. . . . .	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s) . . . . .	1.80	
Epinards Californie, 2s. . . . .	3.15	3.50
Tomates, 1s. . . . .	1.45	1.50
Tomates, 2s. . . . .	1.50	
Tomates, 2½s. . . . .	1.80	1.85
Tomates, 3s . . . . .	1.90	2.15
Tomates, gallons . . . . .	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.) . . . . .	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.) . . . . .	4.00	
Pois, standards . . . . .	1.85	1.90
Pois, early June . . . . .	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	2.25	
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	2.10	

## Pois importés—

Fins, caisse de 100, la . . . . .	27.50
Extra fins . . . . .	30.00
No 1. L . . . . .	23.00

## CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s, douz. . . . .	1.80	1.95

Pommes, gall., douz. . . . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s . . . . .	2.25	
Crossilles, noires, 2s douz. . . . .	4.00	4.05
Griseilles, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz. . . . .	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau. . . . .	4.50	4.75

## MARCHÉ PLUS SOUTENU POUR LES LEGUMES

Légumess — Avec l'arrivée de la saison froide, les légumes commencent à devenir moins abondants, quelques-uns même ont disparu du marché, et par suite les prix s'affermissent avec légère tendance à la hausse. C'est ainsi que les tomates atteignent jusqu'à \$2.00 la boîte et les choux-fleurs \$2.50 à \$3.00 la caisse. Par contre, les oignons de toute sorte sont en abondance et diminuent sensiblement de prix. Les pommes de terre qui ont été abondantes cette année, ne sont pas, dit-on, absolument propres à la conservation et l'on craint qu'une grande partie ne se perde. C'est à ce fait probablement qu'il faut attribuer la baisse qui a eu lieu cette semaine sur cet article.

## Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte . . . . .	0.50	2.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal). . . . .	1.25	
Chou-fleur canadien, douz. double caisse. . . . .	2.50	3.00
Chou (Montréal) douz. . . . .	0.50	1.00
Carottes (sac). . . . .	1.25	
Ail, lb. . . . .	0.50	
Laitue, Canada. . . . .	0.75	
Poireaux, douz. . . . .	4.00	
Oignons rouge, 75 lbs. . . . .	2.25	
Oignons espagnols, caisse. . . . .	5.00	
Persil (canadien). . . . .	1.00	
Piments verts, panier . . . . .	2.00	
Punais, sac . . . . .	1.50	
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs. . . . .	1.25	
Pommes de terre sucrées, manne. . . . .	3.25	
Epinards, boîte. . . . .	1.00	
Navets, (Québec) sac . . . . .	1.50	
Navets (Montréal) . . . . .	1.00	
Tomates, panier . . . . .	1.75	
Cresson (douz.) . . . . .	1.00	
Céleri, canadien. . . . .	1.00	2.00

## LEGERE TENDANCE DE BAISSSE SUR LE THE

Thé — Le thé de bonne qualité qui était resté ferme jusqu'à présent semble vouloir fléchir quelque peu. Le thé Japon (nouvelle récolte) a vu ses prix diminuer légèrement. C'est ainsi que le cours du thé de choix varie de 55 à 65 cents la livre, tandis que les meilleures variétés peuvent s'obtenir à raison de 90 cents à \$1.00 la livre.

## Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)		
Choix. . . . .	0.55	0.65
Early Picking . . . . .	0.75	0.90
Meilleures variétés . . . . .	0.90	1.00

## Javas—

Pekeos . . . . .	0.44	0.45
Orange Pekeos brisé . . . . .	0.45	0.48

Orange Pekeos . . . . .	0.45	0.48
-------------------------	------	------

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

## LA BAISSSE DU CAFE CONTINUE PROGRESSIVEMENT

Le mouvement de baisse sur le café continue à se manifester d'une manière graduelle. La diminution de cette semaine est d'environ 2 cents par livre. Comme nous l'avions prévu dans nos rapports précédents cette baisse s'en vient progressivement par petits bonds et par suite ne peut pas être de nature à porter préjudice au commerce qui était d'ailleurs prévenu depuis longtemps à cet égard.

## Café—

	La livre	
Rio. . . . .	0.33½	0.35½
Mexique. . . . .	0.48	0.49
Jamaïque. . . . .	0.42	0.44
Bogota. . . . .	0.47	0.49
Mocha. . . . .	0.50	0.52
Mocha (genre). . . . .	0.48	0.50
Santos, Bourbon. . . . .	0.35	0.40
Santos. . . . .	0.30	0.43

## Cacao—

	La-douz.	
Boîtes, 1 lb. . . . .	5.80	
Boîtes, ½ lb. . . . .	3.00	
Boîtes, ¼ lb. . . . .	1.60	
Petite taille. . . . .	1.15	

## RIZ ET TAPIOCA EN BAISSSE

Suivant le mouvement général, le riz et le tapioca montrent des signes de faiblesse avec tendance à la baisse. Comme on le constatera par les cotations ci-dessous la diminution est assez appréciable dans certaines lignes où elle atteint jusqu'à 2 cents la livre.

## Nous cotons:

Caroline. . . . .	17.00	19.00
Rangoon "B". . . . .	10.50	10.50
Rangoon "OC". . . . .	10.25	
Riz brisé, fin. . . . .	5.00	
Tapioca, la lb. (seed . . . . .	0.09	0.10
Tapico, (pearl) . . . . .	0.09	0.10

## LE MARCHÉ DES EPICES SE MAINTIENT FERME

Aucun changement à noter cette semaine dans le marché des épices dont les prix se maintiennent fermes et sans changement.

## Cotations fournies par la maison

J. J. DUFFY &amp; CIE,

en date du 8 novembre 1920.

Allspice . . . . .	0.20	
Cassin . . . . .	0.32	0.35

## Cannelle—

Rouleaux. . . . .	0.35	
Pure moulu. . . . .	0.35	0.40
Cious . . . . .	0.50	0.55
Crème de tartre (française pure). . . . .	0.75	0.80
Thicorée canadienne . . . . .	0.25	
Américaine (high test). . . . .	0.80	0.85
Gingembre. . . . .	0.40	
Gingembre (Cochin ou Jamaïque). . . . .	0.31	
Macis . . . . .	0.90	

Epices mélangées. . . . .	0.30	0.32
Muscade, entières. . . . .	0.45	0.50
Muscade, moulue. . . . .	0.45	
Polvre noir. . . . .	0.38	0.40
Polvre blanc. . . . .	0.45	
Polvre (Cayenne). . . . .	0.35	0.37
Epices à marinades. . . . .	0.26	0.28
Paprika. . . . .	0.75	
Turmeric. . . . .	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac. . . . .		2.00
Carvi (carraway) holl nominal. . . . .	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb. . . . .	0.30	
Cannelle, la lb. . . . .	0.35	
Graine de moutarde, en vrac. . . . .	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal). . . . .	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux. . . . .	0.21	0.28
Clous ronds, entiers. . . . .	0.18	0.20

## LES ENGRAIS

Son, agons mélangés. . . . .	40.00
Short, wagons mélangés. . . . .	45.00
Moulée d'avoine. . . . .	55.00 60.00
Farine à bestiaux, 98 lbs, 3.25	3.50

## Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal. . . . .	66.00
f.o.b. Fort William. . . . .	64.00

## PEAUX VERTES ET LAINES

Cotations fournies par la maison  
W. BUSHENBAUM,  
en date du 3 novembre 1920.

Peaux de cheval, la pièce. . . . .	3.50
Peaux de mouton, la pièce. . . . .	0.40 0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb. . . . .	0.09
Peaux de taureau, la lb. . . . .	0.07
Peaux de veau de lait, la lb. . . . .	0.12 0.75 1.00
Peaux de veau de son, la lb. . . . .	0.08
Laine lavée, la lb. . . . .	0.25
Laine non lavée. . . . .	0.15

## LES FIGES DIMINUENT, MAIS LE RAISIN AUGMENTE

Les arrivages de figes sont assez abondants sur le marché et les prix s'en ressentent dans le sens d'une baisse appréciable. Les pruneaux sont également meilleur marché et se trouvent facilement. Par contre les raisins en boîtes sont plus chers et l'augmen-

tation atteint dans certains cas jusqu'à 8 cents la livre.

## Nous cotons:

Abricots, fancy. . . . .	0.40
" de choix. . . . .	0.34
Abricots, slabs. . . . .	0.30
Pommes (éaporées). . . . .	0.16
Pêches (fancy). . . . .	0.28 0.30
Poires de choix. . . . .	0.30 0.35
Pelures séchées:	
De choix. . . . .	0.26
Ex. fancy. . . . .	0.30
Limon. . . . .	0.45
Citron. . . . .	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz. . . . .	3.25

## Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb. . . . .	0.23
Muscatsels, 2 couronnes. . . . .	0.31
" 1 couronne. . . . .	0.24 0.30½
" 3 couronnes. . . . .	0.32
" 4 couronnes. . . . .	0.20 0.32½

Sans pepins de Calif., cartons, 16 onces. . . . .	0.26 0.27
Corinthes, (loose). . . . .	0.19
Corinthes grecs, 16 onces. . . . .	0.24
Epepiné, fancy. . . . .	0.26 0.27
15 onces. . . . .	0.15
Dattes, vrac. . . . .	0.15
Farcies, boîtes de 12 lbs. . . . .	3.25
En paquets seulement. . . . .	
" Dromadaire (36 10 onces). . . . .	7.50
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz. . . . .	6.00
Figues, 2½s, la lb. . . . .	0.24
" 2½s, la lb. . . . .	0.28
" 2½s, la lb. . . . .	0.30
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz. . . . .	3.50
12 x 10 oz. . . . .	1.25
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs. . . . .	0.30
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s. . . . .	0.28
30-40s. . . . .	0.24
40-50s. . . . .	0.21½
50-60s. . . . .	0.19
60-70s. . . . .	0.17½
70-80s. . . . .	0.16
80-90s. . . . .	0.14½
90-100s. . . . .	0.14
100-120s. . . . .	

## LEGERE DIMINUTION DES AMANDES

Le marché des amandes et des noix est assez bon avec une activité normale pour la saison. Les amandes ont

subi une diminution variant de 2 à 4 cents suivant le cas. Les peanuts sont également un peu meilleur marché ainsi que les noix, où la diminution a été jusque de 5 cents par livre pour certaines lignes.

## Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb. . . . .	0.24
Amandes (écalées). . . . .	0.54
Amandes (Jordan). . . . .	0.70
Noix du Brésil, (nouvelles). . . . .	0.28
Chataignes (canadiennes). . . . .	0.27
Avelines (Sicile), la lb. . . . .	0.20 0.22
Avelines Barcelone. . . . .	0.25 0.26
Noix Hickory grosses et petites). . . . .	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb. . . . .	0.35

## Peanuts (rôties)—

Jumbo. . . . .	0.23
Salées espagnoles, la lb. . . . .	0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles. . . . .	0.24 0.25
Ecalées No 1. . . . .	0.16½ 0.18
Ecalées No 2. . . . .	0.14

## Peanuts (salées)—

Fancy entières, la lb. . . . .	0.38
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.32 0.35
Pecans, grosses, No 2, police. . . . .	0.30 0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2. . . . .	0.21 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo. . . . .	0.73
Pecans, écalées. . . . .	1.60 1.70
Noix (Grenoble). . . . .	0.29 0.35
Noix (Nouvelles de Naples). . . . .	0.28
Noix (écalées). . . . .	0.55
Noix (Chili). . . . .	0.35

## LES POIS ET LES FEVES

## Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main, la lb. . . . .	0.07½
Japonaises, la lb. . . . .	0.07
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité. . . . .	0.10
Lima, Californie, la lb. . . . .	0.13

## Pois—

Blanc, le minot. . . . .	3.50
Bleus, le minot. . . . .	4.50
Cassés, récolte nouvelle 98 lb. . . . .	8.00
Pour bouillir, le boisseau. . . . .	3.50
Japonais, verts, la lb. . . . .	0.10½

## PARAFFINE

Cire paraffine, la lb. . . . .	0.21
--------------------------------	------

# Stanway-Hutchins Limited

## Thés

## Importateurs Généraux

## Cafés

A. F. JONES & Co.  
Colombo, Ceylan,  
Thés et produits d'Orient.

AGENTS SPECIAUX POUR  
John DONALDSON & Co. Ltd.  
Londres, Angleterre.  
Thés et Produits Etrangers.

REINACHS NEPHEW & Co.  
Londres, Angleterre,  
Thés et Cafés.

### Nous sollicitons les commandes d'importation

Ainsi que vos demandes pour marchandises disponibles. Nous avons un vaste stock bien assorti que nous sommes prêts à vendre au cours du marché.

18 RUE SAINT-ALEXIS

MONTREAL.

Cotations fournies par la maison  
D. HATTON COMPANY,  
en date du 8 novembre 1920.

Morue en tranches. . . . . 0.08 0.09  
Saumon de Gaspé, la lb. 0.29 0.30

Dindes. . . . . 0.60  
Dindons. . . . . 0.58  
Oies. . . . . 0.39  
Canards domestiques . . . 0.40 0.45  
Canards du lac Brôme. . . . 0.47

**Poisson frais**

Haddock. . . . . 0.08 0.09  
Morue, pour le marché . . . 0.07 0.08  
Crevettes . . . . . 0.55  
Homards vivants . . . . . 0.65  
Saumon de Gaspé . . . . . 0.30  
Maquereau. . . . . 0.20  
Saumon (B.C.), la lb.,  
rouge . . . . . 0.33 0.35  
Poisson blanc . . . . . 0.22  
Alose. . . . .  
Flétan. . . . . 0.29 0.30  
Brochet. . . . . 0.15  
Carpe . . . . . 0.15  
Barbotte. . . . . 0.15  
Perchaude. . . . . 0.15  
Doré . . . . . 0.23  
Truite. . . . . 0.22 0.23

**Morue—**

Morue, gros baril, 200 lbs. .... 16.00  
Morue, No 1, medium, brl  
de 200 lbs. . . . . 15.00  
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . 14.00  
Pollock No 1, brl de 200  
lbs. . . . . 12.00  
Morue, sans arêtes, (bot-  
tes de 30 lbs), la lb. .... 0.20  
Morue, sans arêtes, (car-  
tons 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 (bot-  
tes de 12 lbs). . . . . 2.40 2.50  
Morue séchée, ballots de  
100 lbs. . . . . 16.00  
Hareng saur, la boîte. . . . . 0.24  
Harengs Labrador No 1 Brls. 12.00  
Harengs Labrador No 1 ½ brls 6.25  
Saumon Labrador No 1 tierces 38.00  
Saumon Labrador No 1 brls. 27.00  
Maquereau No 1, brls. . . . . 25.00

**Pommes—**

Baldwins. . . . . 7.50 6.50  
Ben Davis . . . . . 7.50 6.50  
Greenings. . . . . 7.50 6.50  
Gravensteins. . . . .  
Spies. . . . . 8.00 9.00  
Rouges d'hiver. . . . . 6.50 7.00  
Pommes en caissette. . . . . 5.00 4.50

Bananes (suivant qualité)  
le régime. . . . . 6.50 7.00

Airelles, baril . . . . . 11.00  
Airelles, gallon. . . . . 0.60  
Raisin, Emperor, keg. . . . . 18.00  
Pamplemousse Jamaïque,  
64, 80, 96. . . . . 7.00

Pamplemousse Floride,  
54, 64, 80, 96. . . . . 9.00

Citrons, Messine . . . . . 5.00  
Poires, Calif. . . . . 6.50

Grenades, (boîtes d'envi-  
ron 80). . . . .

Oranges, Cal., Valencia.. . . .  
Oranges, Cal., Navels. . . . .  
Oranges, Floride, caisse.. . . .  
Ananas, caisse. . . . .

**Poisson fumé**

Haddies, BXs, la lb. . . . . 0.15  
Filets. . . . . 0.20  
Bloaters, la boîte 50. . . . . 3.50  
Kippers, la boîte 50. . . . . 2.50  
Hareng fumé sans arêtes . . . . 0.20  
Harengs saurs, la boîte . . . . . 0.24

Cotations fournies par la maison  
WALTER DEERY & CO.,  
en date du 8 novembre 1920.

**Poisson gelé**

Gaspereaux, la lb. . . . . 0.06 0.07  
Harengs . . . . . 0.07 0.08  
Flétan, gros et petit . . . 0.19 0.20  
Flétan, de l'Ouest, moyen 0.21 0.22  
Haddock. . . . . 0.07 0.08  
Maquereau . . . . . 0.16 0.17  
Doré. . . . . 0.16 0.17

**LA VOLAILLE**

Nous cotons:  
Poule. . . . . 0.38 0.42  
Poulet. . . . . 0.40 0.45

La demande constamment croissante de ce  
breuvage hygiénique

**P O S T U M**

fait qu'il est de bonne politique  
pour l'épicier de se tenir approvisionné



Postum est présenté sous deux formes.  
Postum Cereal—la forme originale—doit être  
bien bouilli pour donner toute sa riche saveur.  
Instant Postum—la forme soluble, ne de-  
mande pas d'ébullition, mais se fait dans la  
tasse instantanément.



*Le bénéfice est bon et la vente est garantie*

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

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

# CERISES ROUGES

## MARQUE

# DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure — leur emballage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

## Dominion Canners, Limited

HAMILTON, ONT.

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

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

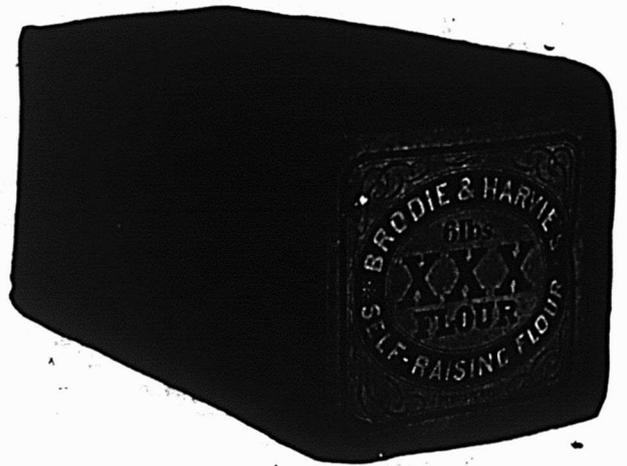
**PRIX SPECIAUX POUR  
LE COMMERCE**

**J. J. DUFFY & CIE**

117 RUE ST-PAUL OUEST. — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

**COOK'S FAVORITE**



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

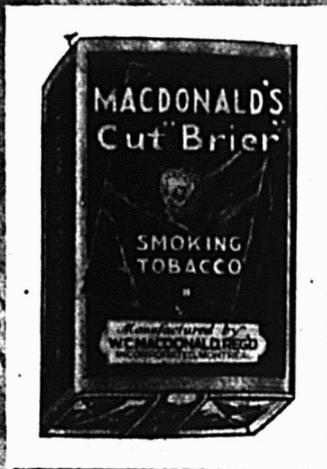
**Brodie & Harvie, Limited**

Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

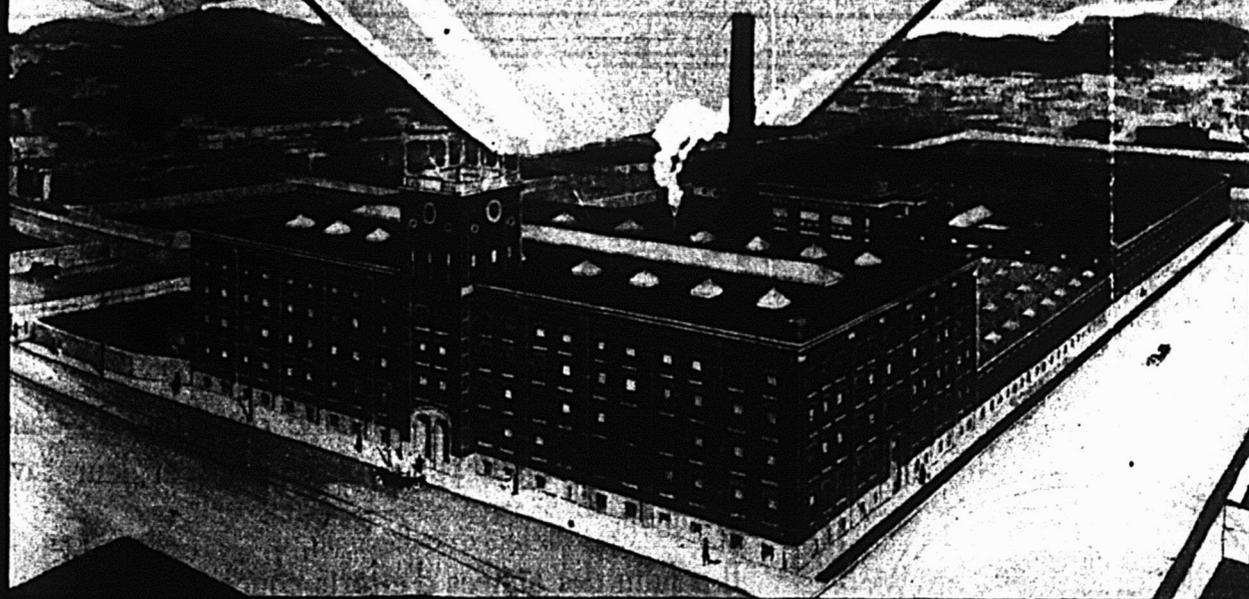
J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;  
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

*Le Tabac qui  
a un cœur*



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.  
Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut  
Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR  
W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.  
MONTREAL



**W. C. MACDONALD REGD.**  
INCORPORATED  
MONTREAL

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

UN CONDIMENT DE LUXE

# Le meilleur Ketchup aux tomates "fait au Canada"

et parce qu'il est le MEILLEUR, il est aussi celui dont la vente est LE PLUS POPULAIRE.

## Les fèves au lard de CLARK

et les autres "bonnes choses" sont indispensables dans toute bonne épicerie.

**W. Clark, Limited**  
Montréal.

# Les aliments Marins de la Marque BRUNSWICK

ont acquis une réputation enviable dans tout le Canada pour leur qualité, leur prix raisonnable et leur saveur exceptionnelle.



Il a fallu des années d'efforts concentrés pour rendre parfaits les aliments marins de la marque Brunswick et c'est la perfection dans la préparation et dans la mise en boîte qui garantit des ventes continues et répétées ainsi que la satisfaction absolue du consommateur partout où ces produits sont offerts.

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



## Un Message au Public

**Faites le même Message à VOS clients**

Lorsque la recette comprend du lait, employez KLIM—le lait pur séparé. Pour les gâteaux, les tartes et tous les mets cuits, KLIM donne cette délicieuse saveur originale du lait.

KLIM est toute la partie bonne du lait pur séparé pasteurisé, séché et réduite en poudre. Dans le procédé de séchage, seule l'eau est retirée du lait séparé liquide. Il faut remplacer cette eau pour rendre KLIM liquide.

KLIM ne s'écroule pas et ne se gâte pas dans la boîte. Il reste frais et doux jusqu'à ce que la dernière parcelle soit employée. Une livre donne quatre pintes de liquide.

Un grand avantage de l'usage de KLIM est que vous retirez la poudre sèche de la boîte avec une cuiller et que vous la dissolvez dans l'eau en agitant vivement pendant un instant juste au moment où vous en avez besoin pour la cuisine, la pâtisserie, le thé, le café, le cacao, etc.

Des milliers de ménagères ont toujours KLIM sous la main, parce qu'elles le trouvent facile et économique à employer et parce que c'est un aliment nutritif naturel — dans ses moindres parties.

*KLIM est empaqueté dans des boîtes rayées bleu et blanc d'une demi-livre, une livre et dix livres. Vous pouvez créer une prompte demande pour ces trois dimensions si vous vous rappelez ces faits et si vous les dites à vos clients. Commandez à votre fournisseur de gros.*

**CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED**

319 Rue Craig Ouest, MONTREAL.

81 Rue Prince William,  
ST. JOHN.

10-12 Rue St-Patrick,  
TORONTO.

132 Avenue James E.,  
WINNIPEG.

Distributeurs pour la Colombie Anglaise: Kirkland & Rose. 132 Rue Water, Vancouver.



### Soixante-cinq ans d'expérience

Lorsque vous achetez un coffre-fort Taylor vous avez le bénéfice de 65 ans d'expérience dans la construction des coffres-forts.

Un coffre-fort Taylor représente les méthodes scientifiques les plus perfectionnées pour la protection contre le feu.

Il constitue une resserre pour vos documents et vos autres valeurs, qui résiste au feu le plus violent ainsi qu'à la plus grande chute.

Les coffres-forts Taylor se font en 40 dimensions différentes.

*Demandez les cotations des coffres-forts et meubles en acier Taylor.*

**J. & J. TAYLOR, Limited**  
TORONTO SAFE WORKS

Toronto            ::            ::            Ontario.  
Succursales: Montréal,    Winnipeg,    Vancouver.

**TOWER'S**  
TRADE MARK  
FISH BRAND

"Supprime l'humidité de la pluie"

**LE Manteau d'Ecolier**

**DONNE DU SERVICE**

Ce manteau Imperméable tient le bon au sec par le temps le plus mauvais.

Les manteaux qui se vendent par milliers de garçons doivent être solides et durables. Les manteaux d'écolier de Tower sont idéaux pour les écoliers ou les marchands. Ils laissent un bon bénéfice aux marchands.

Ecrivez-nous pour avoir détails et prix.

**Tower Canadian Limited**  
**TORONTO**

Hullfax    Winnipeg    Vancouver  
"Service d'un océan à l'autre"

# TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

**CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY**

**TORONTO.**

# REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

# La Marque "Quality"

*comporte tout ce que ce mot signifie*

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

## Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée  
En paquets et à la pesée.

Farine d'Avoine  
(Toutes les grosseurs)

Pois Cassés  
(Jaunes)

Orge Mondé

Orge Perlé

Brose Meal

Farine de Gluten

Farine

Wheatlets

## PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur

de Blé d'Hiver

Mélangée

"Rainbow"

"Our Chief"

"Gold Seal"

"Star"

"Hercules"

"White Dove"

"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

# Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains  
STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

# EDDY - Toute ménagère connaît ce nom

Toute ménagère accepte ce nom comme une garantie de valeur pour les allumettes et les articles en fibre durcie.

LES ALLUMETTES D'EDDY sont en usage parmi le public Canadien depuis 1851 et les années qui passent ne servent qu'à augmenter leur grande popularité chez le consommateur Canadien.

LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY forment une autre ligne bien estimée d'Eddy. Ustensiles propres, légers et durables, immensément supérieurs aux anciens articles de bois ou de métal. Ustensiles qui jamais ne bombent ni ne fument.

Voyez comme vous pouvez vendre facilement ces produits d'Eddy. Un étalage d'essai vous en convaincra.

## The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

# Pourquoi PALMOLIVE est le Savon qui se vend le mieux

Tout voyageur d'épicerie en gros vous dira comment les ventes de Palmolive vont croissant, en comptant constamment de nouveaux clients. Ces nouveaux amis sont faits par les annonces de Palmolive qui couvrent de grands espaces partout où les magazines et les journaux sont lus.

Et les nouveaux consommateurs sont retenus par la qualité de Palmolive. Ceux qui emploient Palmolive ne retournent jamais à aucun autre savon.

Les voyageurs d'épicerie en gros savent quelle demande énorme existe pour Palmolive. Ils voyagent de ville en ville et savent comment Palmolive tient la tête partout. Et ils aiment à le vendre parce qu'il procure de plus gros bénéfices au marchand de gros et au détaillant par son écoulement rapide.



**“Demandez à n'importe quel voyageur d'épicerie en gros”**

THE PALMOLIVE COMPANY OF CANADA, LIMITED

Toronto, Canada.

# Edifier un magasin

avec une

## seule bonne ligne

Il y a trois magasins dans une petite ville et tous trois vendent des produits alimentaires. Autant qu'on peut le voir, ils sont les mêmes à bien des points de vue. Le service de l'un d'eux n'est pas notablement meilleur, mais chaque fois que les clients désirent du jambon et du bacon, ils vont toujours à ce magasin.

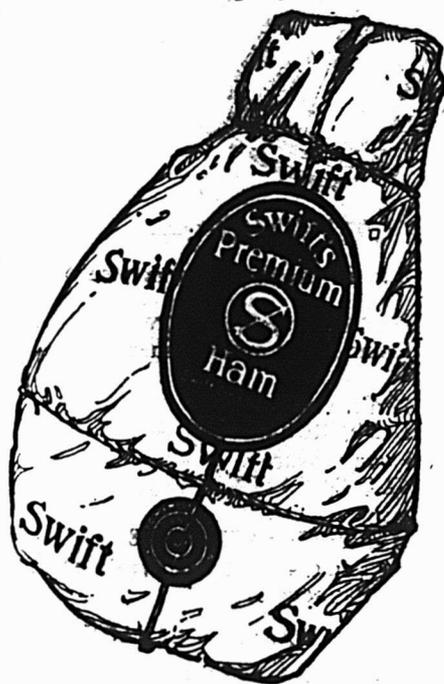
Ce détaillant s'est spécialisé dans les

## Jambons et Bacon

# SWIFT'S PREMIUM

et il est en train de se créer une grosse clientèle en offrant cette ligne.

Cela paye tout détaillant de faire ressortir les Jambons et Bacon Swift's Premium sur son comptoir d'alimentation. Ces produits sont annoncés dans tout le pays et leur qualité donne toujours satisfaction.



*Donnez votre commande à notre  
voyageur ou directement*

## La Cie. Canadienne Swift

I limitée

Toronto

Winnipeg

Edmonton

**Il y a cirages et cirages  
mais le meilleur de  
tous est**

**"NUGGET"**

Le garçon de Nugget dit: "Le marchand qui fait erreur est celui qui vend des marchandises inférieures. Le marchand qui fait de l'argent est celui qui vend Nugget, parce que les gens insistent pour l'avoir."



Se fait en noir, tan, rouge mode, brun foncé et blanc.

**THE NUGGET POLISH CO., LIMITED**

219 Rue Victoria,

TORONTO

**LA LE LA  
Qualité Service Demande**

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

**THE MONTREAL BISCUIT CO.**

Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (3)

MONTREAL



**MONSIEUR L'ÉPICIER:—**

Vous avez droit à un profit qui vous permette de vivre.

Si vous recommandez et étalez les Fèves au Lard, cuites au four de Heinz, vous vous assurez ce profit, parce que:—

Le prix établi, au détail, vous assure  
**LE POURCENTAGE**

L'annonce constante vous assure  
**LA DEMANDE**

La qualité vous assure  
**UNE CLIENTELE SATISFAITE**

Demandez à notre Représentant nos livrets en français et nos pancartes d'annonces.

FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

**H. J. HEINZ CO.,** LEAMINGTON,  
CANADA.

10 Place d'Youville, Montréal.

## LES HUITRES

# “SALTESEA”

**En pots de verre directement  
de l'océan chez vous.**

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

“L'emballage en verre des “Saltesea” a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres”, faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. “Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer.”

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

**THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,**

**Montréal**

## LA SECURITE DU VOYAGEUR

Nos  
LETTRES  
de  
CREDIT

Vous dispensent d'emporter, dans vos voyages d'affaires ou dans vos déplacements, de fortes sommes d'argent, toujours exposées dans une certaine mesure à des risques divers, perte ou vol. Elles vous permettent d'obtenir des fonds au fur et à mesure de vos besoins, au cours de votre voyage, sans difficulté aucune. Votre signature, donnée en présence de notre correspondant, établit votre identité et vous servira d'introduction. Nous sommes à vos ordres. Profitez des services de

La plus vieille Banque Canadienne-Française  
**LA BANQUE NATIONALE**

—Fondée en 1859—  
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.  
310 Succursales et Agences au Canada.  
Actif: plus de \$68,000,000.00.  
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (3)

SI VOUS <sup>E</sup>PROUVEZ QUELQUE EMBARRAS  
DANS VOS AGHATS

# CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

# PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

FER-BLANC EN FEUILLES.

FER-BLANC TERNE EN FEUILLES.

TOLES CANADA.

TOLES NOIRES EN FEUILLES.

Nous pouvons coter pour toutes grandeurs et calibres pour expédition directe des usines. Nous pouvons fournir quelques dimensions sur notre stock.

## A. C. LESLIE & Co., Limited

560 Rue St-Paul Ouest  
MONTREAL.

## BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISE . . . . . \$ 5,000,000.00  
CAPITAL PAYE ET SURPLUS . . . . . 4,100,000.00  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 29,000,000.00

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

### CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMIDAS 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. DEMARTEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

# MORROW

Usines à INGERSOLL

CANADA

Marchands de gros approvisionnés par

## F. BACON & COMPAGNIE

MONTREAL, P. Q.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier.

# FINANCES

## LES BANQUES ET LA RARETE DE L'ARGENT

Il est plus ou moins de tradition que la rareté de l'argent se produise surtout à la veille de la clôture de l'année fiscale des banques, parce qu'il est tout naturel que ces institutions s'efforcent de montrer un bon bilan.

A la date actuelle, deux des principales banques canadiennes ont clos leur année fiscale. Ce sont la Banque Molson, dont l'année expire le 30 septembre et la Banque de Montréal, dont l'année est expirée il y a eu samedi huit jours.

Les banques qui doivent clore l'année à la fin de novembre sont la Banque Canadienne du Commerce, la Banque Royale du Canada et la Banque Union.

Comme le nombre total des banques à charte du Canada n'est que de dix-huit, il est facile de constater que le quart de ce nombre est actuellement dans la préparation de leur bilan et qu'aucun effort n'est négligé pour réaliser l'actif liquide. Comme cette opération interne des banques a pour effet un rétrécissement du crédit, il est permis d'en conclure que l'argent ne sera pas plus facile qu'aujourd'hui jusqu'à la fin du mois.

## LES RECETTES DES CHEMINS DE FER

Le déficit net des compagnies de chemin de fer pour les six premiers mois qu'elles sont sous le contrôle privé est de \$206,000,000. Le gouvernement, d'après certains arrangements conclus avec les compagnies, devra rembourser une somme de \$656,000,000. On sait que le contrôle des chemins de fer par l'Etat aux Etats-Unis n'a pas été un succès pendant les années de la guerre. Les déficits ont été énormes à chaque année. Il ne fallait pas s'attendre, prétendent ceux qui sont intéressés dans la chose, à ce que les revenus des compagnies soient de beaucoup plus forts sous le contrôle privé. Il a fallu dépenser de fortes sommes d'argent pour tout remettre en ordre et faire les réparations urgentes. Maintenant que la commission des chemins de fer a consenti une nouvelle augmentation dans les prix du transport des marchandises et des voyageurs on espère que le bilan financier des prochains six mois sera grandement amélioré.

Les recettes brutes du Pacifique Canadien pour l'avant-dernière semaine se totalisent à \$7,579,000, soit une augmentation de \$1,701,000 ou 28.9 pour cent sur la période correspondante de l'an dernier.

Les recettes brutes du chemin de fer National du Canada pour la même semaine sont de \$3,874,104 contre \$3,221,718 pendant la semaine correspondante de l'an dernier. Les recettes brutes du premier janvier à date se to-

talisent à \$86,458,335, soit une augmentation de \$10,283,379.

Pour la période close le 31 octobre, les recettes brutes du Grand-Tronc se sont élevées à \$3,705,621 contre \$3,175,005 pour la période correspondante de 1919. C'est une augmentation de \$530,616.

## LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

En dépit d'une légère diminution que l'on constate dans les affaires en général, les compensations des banques canadiennes continuent de semaine en semaine de faire voir des résultats toujours plus satisfaisants.

Celles des banques de Montréal s'élevaient pour la semaine passée à \$152,359,594, contre \$131,143,978 il y a une année, soit une augmentation de \$21,215,616.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada.

	1920.	1919.
Montréal . . . . .	\$152,359,594	\$131,143,978
Toronto . . . . .	122,520,645	95,603,530
Winnipeg . . . . .	98,525,026	75,198,532
Ottawa . . . . .	12,312,188	14,161,220
Québec . . . . .	6,607,490	6,340,296
Hamilton . . . . .	7,713,534	8,197,183
Halifax . . . . .	5,333,118	5,437,937
Saint-Jean, N.-B. . . . .	3,187,079	3,306,024
Brantford . . . . .	1,608,535	1,348,215
Windsor . . . . .	3,203,416	2,536,165
Fort William . . . . .	1,282,605	1,372,712
Peterboro . . . . .	1,106,633	1,142,831
Sherbrooke . . . . .	1,277,513	1,093,961
Moncton . . . . .	854,831	.....
London . . . . .	4,340,453	3,961,040
Kitchener . . . . .	1,225,350	1,222,157
Moose Jaw . . . . .	2,763,266	2,480,942
Medicine Hat . . . . .	863,664	722,115
Calgary . . . . .	12,217,248	11,289,607
Vancouver . . . . .	18,060,389	15,328,255
Victoria . . . . .	2,745,232	2,721,226

## LA DETTE NATIONALE

L'on annonce, cette semaine, que la dette du Canada a été réduite pendant le mois d'octobre. Bien que cette réduction soit légère, elle ne laissera pas que de causer une certaine joie aux contribuables canadiens, chargés depuis la guerre d'un lourd fardeau d'impôts et de taxes.

A la fin de septembre la dette nette du pays était de \$2,276,516,163 sans tenir compte de l'actif non productif. Durant le mois d'octobre elle a été réduite à \$2,273,516,350. Trois millions sur plus de deux milliards, c'est bien peu de chose, mais c'est toujours un commencement.

## Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferrerierie et Quincallerie, Verres à Vitres Peinture, etc.

Spécialité: — Pebles de toutes sortes. Nos 232 à 239 rue St-Paul. Ventes 13 et 14 St-Amable, Montréal.

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

**Arthur Brodeur**MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 156

**SOLIDES PROGRES**

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

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

**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
SUN LIFE OF CANADA**  
SIEGE SOCIAL MONTREAL

**P. A. GAGNON, C.A.**COMPTABLE EFFICIENT  
(CHARTERED ACCOUNTANT)Chambres 215, 216, 217, Edifice  
Banque de Québec  
11 Place d'Armes, MONTREALEnvoyez-nous vos Voiallées Vivantes  
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

**P. Poulin & Cie, Limitée**89 MARCHE BONSECOURS,  
Montréal.**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

290 rue St-André, - MONTREAL

**Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

M. H. B. Rainville, Président,

M. P. J. Perrin, Gérant général.

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$2.00, \$3.50 et \$4.00  
par jour.Ferrerierie, Quincallerie, Peintures et Vernis,  
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.**EN GROS  
SEULEMENT**

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

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

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

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

**L. H. Hébert & Cie,**

LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul,  
Montréal**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION  
DES ASSUREURS.**OUTILS EN ACIER FORGÉ**

HACHES MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES &amp; FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

# ASSURANCES

## NOMBREUSES LICENCES D'ASSURANCE ACCORDEES PENDANT LE MOIS DE SEPTEMBRE.

Une autre compagnie américaine a été autorisée pendant le mois de septembre à transiger des affaires d'assurance-feu au Canada, à savoir la National Liberty Insurance Co. of America. Une licence a été accordée à cette fin par le surintendant fédéral d'assurance, à Ottawa. La principale agence de la compagnie sera située dans la ville d'Ottawa, et M. E. H. Hornbostel en a été nommé l'agent principal.

Les compagnies suivantes qui sont déjà en exploitation, en vertu de licences fédérales, ont été autorisées à étendre leurs attributions: Globe Indemnity Company of Canada, pour transiger de l'assurance de transport intérieur; la Northern Assurance Company, Limited, pour transiger de l'assurance contre le vol; la London & Lancashire Guarantee and Accident Company of Canada, pour transiger des affaires d'assurance contre le vol et d'assurance contre la perte ou le dommage occasionnés par vol ou larcin ou assaut sur une personne.

La T. Eaton Life Assurance Co. a reçu une licence fédérale pour transiger de l'assurance-vie au Canada. La compagnie assumera la responsabilité de l'assurance-vie collective qui est en vigueur sur la vie des employés de The T. Eaton Co., Ltd., depuis le commencement de l'année et en vertu de laquelle la compagnie a payé jusqu'à date plus de cinquante mille dollars aux représentants légaux des employés décédés. Des facilités seront aussi offertes par lesquelles les employés pourront obtenir de l'assurance-vie régulière sur des systèmes réguliers, sujets à l'examen médical. La compagnie est sous la direction de M. P. S. McLean, autrefois du personnel actuaire de la North American Life Assurance Co. M. McLean est gradué d'honneur de l'Université de Toronto en mathématiques et est un associé de l'Actuarial Society of America et du British Institute of Actuaries.

La Canada Security Assurance Co., incorporée par loi de la législature de la province d'Alberta a réassuré toutes les polices d'assurance courantes dans la Canada Security Assurance Co., incorporée par acte du parlement du Canada, et cette dernière compagnie a assumé le paiement des réclamations courantes et les responsabilités de tous genres de la première compagnie; la compagnie provinciale s'adressera le 27 décembre 1920 au ministre des finances, pour la remise des sécurités déposées en vertu de la Loi d'Assurance 1917. Toutes les obligations de la Canada Security Assurance Co. sont garanties par la Norwich Union Fire Insurance Society of Norwich, Angl.

M. W. O. H. Dodds, agent principal de la Mutual Life

Insurance Co., de New-York, au Canada, dit que l'action de l'Equitable Life Assurance Society en terminant ses nouvelles activités d'affaires au Canada a suscité quelques demandes de renseignements concernant les intentions de sa compagnie. Il désire faire savoir aux intéressés ou à ceux concernés que la Mutual Life Insurance Co. of New-York Compte sur son organisation d'agences canadiennes comme un facteur important dans ses affaires et qu'il n'y a pas de plan sous considération ou à l'étude qui puisse, de quelque manière que ce soit déranger ou bouleverser ses affaires. Au contraire, la compagnie croit que les possibilités de nouvelles affaires par eux, au Canada, n'ont pas encore été pleinement développées et elle s'attend à prendre sa part du développement et de la prospérité du Canada.

La Globe Indemnity Co. of Canada, précédemment autorisée à transiger dans toute la province de Québec des affaires d'assurance contre les accidents, contre la maladie, contre le vol; d'assurance automobile, assurance de garantie, assurance-feu et assurance contre les faux, a été autorisée à y inclure l'assurance de transport intérieur.

La London and Lancashire Fire Insurance Co., dûment enregistrée pour transiger de l'assurance-feu, automobile et explosion a changé son nom en celui de London and Lancashire Insurance Co.

C'est l'intention de l'Employers' Liability Assurance Co., Ltd., d'introduire ici la Merchants Marine Insurance Co. Ltd., de Londres, (Angleterre), une de ses subsidiaires pour la transaction d'affaires d'assurance-feu au Canada, dans un avenir prochain. Cette compagnie est à présent dans sa cinquantième année, ayant été fondée en 1871, et elle a un revenu annuel en primes de \$2,000,000 et un actif total d'environ \$7,000,000.

## FEUX RECENTS DANS LA PROVINCE

**MONTREAL.**—Oct. 23. Dommages estimés à \$20,000 causée par incendie de cause inconnue dans les immeubles de la Globe Waterproof Clothing Co., 356 rue Notre-Dame Ouest.

Oct. 25.—Fogarty Garage, Ltd., 47 rue Murray, endommagé par le feu. La cause de l'incendie est dû pensé-on à un court-circuit dans un auto.

**NORTH HATLEY, (P. Q.)**—Oct. 22. Résidence et deux granges appartenant à M. Alfred Simard, détruites par le feu. Portes partiellement couvertes par des assurances.

**QUEBEC, (P. Q.)**—Oct. 23. Six maisons endommagées quand un feu balaya une partie de la paroisse de Sil-lery, environ à trois milles à l'ouest de la ville. La perte est estimée à \$15,000.

**ST-JEAN, (P. Q.)**—Oct. 19. Feu dans les écuries en arrière de l'épicerie Simpson; écuries détruites et trois chevaux brûlés.

## REGISTRE DE CREDIT DE SURETE EN METAL

Protection des comptes contre le feu.

### Le Système McCaskey

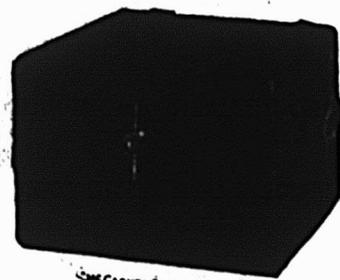
fait toute la comptabilité—sans livres.  
Etabli pour n'importe quel nombre de  
comptes.

Vendu par paiements mensuels.  
Livres de comptoirs en tous genres.

**McCaskey Systems Limited**

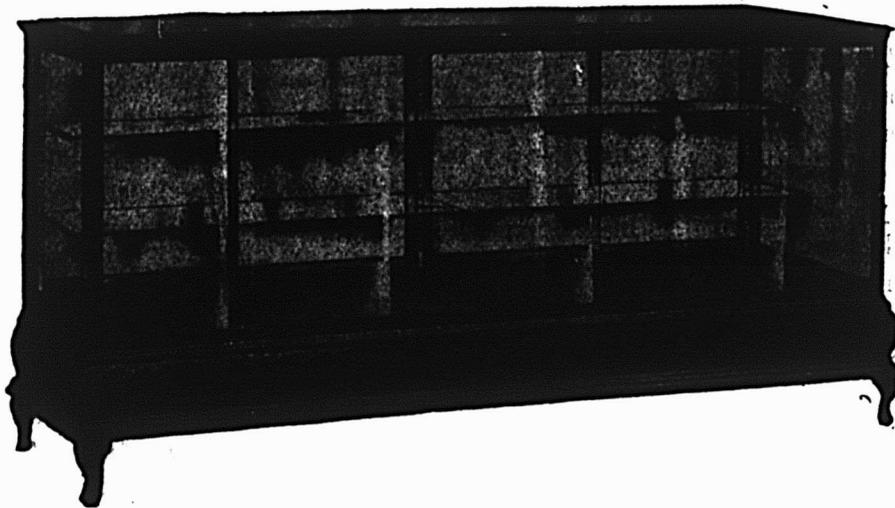
GALT, Ontario.

Agent:  
**J. E. BEDARD**  
9 Rue Rachel Est  
MONTREAL.



McCaskey's closed  
"McCaskey"  
fermé

Agent:  
**E. E. PRECOURT**  
206 Rue Wellington  
SHERBROOKE, P. Q.



Vitrines, showcases et garni-  
tous genres de commerce.  
tures de toutes sortes pour

Livraison rapide.  
Prix modérés.

Nous avons en mains un as-  
sortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur  
commande.

**Clément, Meunier & Cie,**

Manufacturiers  
100 Boulevard Pie IX.  
MONTREAL.  
Tél. Lasalle 2350.  
J. CLEMENT, gérant.

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

# THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

## KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre,

MONTREAL.

Maison fondée en 1874

# M. le Marchand de Quincaillerie

Etes-vous en affaires pour faire un profit? La ligne de balances que vous vendez, vous permet-elle de faire concurrence aux maisons vendant par la poste tout en vous laissant une marge raisonnable de profits?

—SI NON, VOUS NE DEVRIEZ PAS LA TENIR EN MAGASIN. VOUS Y GAGNERIEZ A DONNER SUITE A CETTE ANNONCE.

CHAMPION  
UNION  
240 LBS



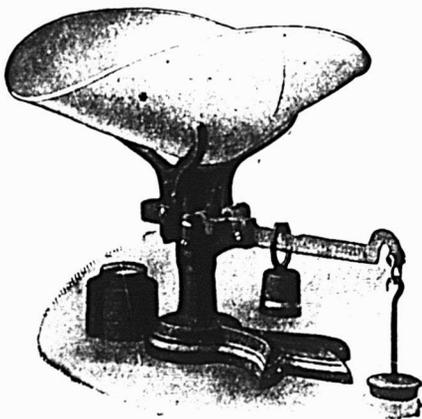
REMARQUEZ LE  
NOUVEAU GENRE  
DE PATEAU

Nous sommes en position de vous coter les prix les plus avantageux pour vous sur la ligne bien connue des

## Balances Imperial Standard & Champion Jewel

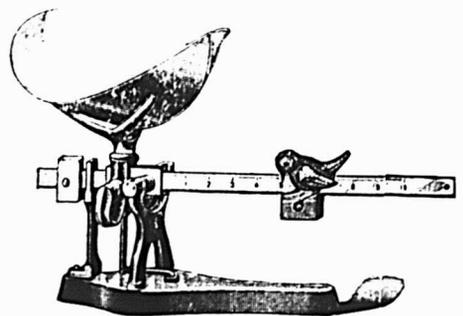
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

Depuis la plus petite balance postale à la plus grande balance-truc de 200 tonnes pour chemin de fer.



Balance de ménage  
Capacité: 25 lbs

Ne manquez pas de nous écrire pour avoir notre gros catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix. Vous y trouverez un gros profit.



Balance de ménage  
Capacité: 10 lbs

Manufacturées par

***The Burrow, Stewart & Milne Co., Limited***

HAMILTON . . . . . CANADA

Agent pour l'Est du Canada.

**JOHN R. ANDERSON, 36 rue Saint-Dizier, Montréal**



**"Peintures et Vernis pour tous usages"**

## Vos chances pendant la saison froide consistent dans la peinture intérieure

Qu'y a-t-il de plus naturel, lorsque l'extérieur d'une maison brille d'une nouvelle couche de peinture O.P.W., que de consacrer les loisirs de la saison d'hiver à la décoration intérieure? La liste est interminable des objets qui réclament un travail à l'intérieur: les planchers à peindre à teinter ou à vernir; la mise à neuf de l'intérieur, les radiateurs à passer à l'aluminium ou au bronze; les glacières, les armoires de cuisine ou les autres meubles de cuisine ou d'office qui attendent une couche fraîche et brillante d'émail blanc, les rayons d'armoire à faire, la salle de bain et les autres murs à rafraîchir. Tous ceux qui tiennent maison aujourd'hui mettent de côté les vieilles chaises et les vieilles tables et en font non seulement des articles utiles, mais encore des objets qui augmentent la beauté artistique de leur demeure avec des produits O.P.W.

Avez-vous le produit O.P.W. qui convient à toutes ces choses et les nombreux autres usages trop longs à énumérer. Si vous l'avez et si vous rafraîchissez la mémoire de vos clients, votre rayon de Peintures et Vernis est bien placé pour la prochaine saison d'hiver.

**O.P.W. pour Ventes, Service, Satisfaction.**

# Ottawa Paint Works Limited

**Ottawa**

**CANADA.**

**Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.**



O. P. W. amène la "pâte"

En se vendant vite.

Les caisses enregistrees  
le montrent.

Les marchands disent :

"Elle pave la route"

Et construit un commerce  
jour par jour.

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