

# PRIX COURANT

## JOURNAL DU COMMERCE

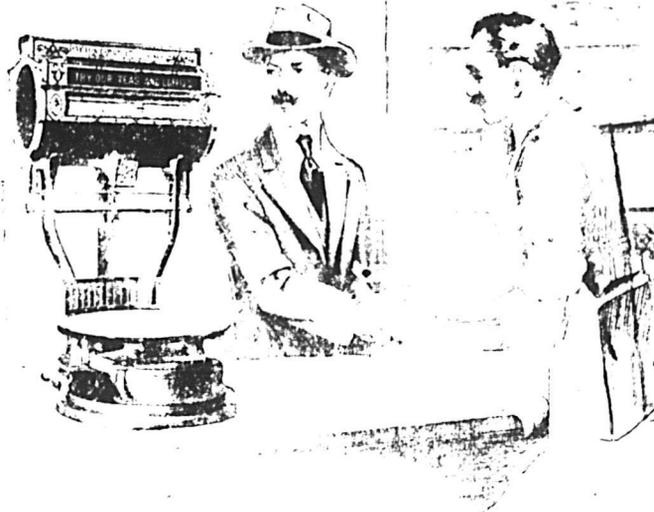


Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 14 novembre 1919.

Vol. 46

*École des Hautes Etudes  
Commerciales,  
Coin Viger et St-Hubert*



**LA BALANCE DAYTON  
DANS VOTRE MAGASIN  
EST UNE BONNE  
INDICATION A  
VOTRE BANQUIER**

**E**ELLE inspire la confiance. La présence d'une balance Dayton dans votre magasin a des effets plus étendus que vous ne le croyez. Elle assure des pesées exactes et des conditions de prix absolument précises aussi. Tous ceux qui voient une Balance Dayton dans votre magasin ont une meilleure opinion de vous et de votre établissement parce qu'elle s'y trouve. C'est la marque d'un marchand de progrès. C'est un signe que les clients y sont traités équitablement. Elle porte vos commis à être un peu plus fiers de l'homme pour qui ils travaillent. Elle montre à vos clients que vous êtes non seulement un marchand prospère, mais encore que vous êtes judicieux, moderne et progressif.

La balance illustrée ici projette votre annoncé lumineuse chaque fois que vous l'employez. Votre magasin est bien annoncé. Faites venir notre nouveau catalogue illustré.

### DAYTON COMPUTING SCALES

(FAITES AU CANADA)

212 RUE MCGILL, MONTREAL.

Bureau Principal et Manufactures: Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

Aussi à WINNIPEG et VANCOUVER.

FRANK E. MUTTON,  
Vice-prés. et gérant général.

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

# LA CONSTRUCTION REPREND



**D**E toutes les parties de la province de Québec, la bonne nouvelle arrive que la construction reprend, et la demande continue, urgente, pour les produits Neponset est la preuve évidente que c'est vrai.

Examinez le chiffre de vos ventes! A-t-il augmenté dernièrement? Si non, c'est le temps de vous mettre à l'oeuvre et de répondre à la demande dans votre territoire — car vous avez actuellement l'occasion de faire des écoulements de stock rapides et des profits substantiels. Faites savoir à vos clients que vous vendez les

## PRODUITS NEPONSET

les produits éprouvés pour toutes fins de construction.

### TOITURE PAROID

#### NEPONSET

La toiture idéale pour édifices à fabrique, entrepôts ou granges. Une toiture avec un service de dix-neuf ans à l'appui de son renom comme la meilleure toiture préparée qui soit faite au Canada.

### BARDEAUX JUMEAUX

#### NEPONSET

Pour toiture de n'importe quelle maison. Ces bardeaux sont faits en deux couleurs: rouge et vert, du même matériel résistant que celui de la Paroid. Ils sont non seulement idéals pour la toiture de votre maison, mais encore vous pou-

vez les poser avec le plus joli effet sur votre fabrique.

### PLANCHE- MURALE

#### NEPONSET

Pour réparer les murs endommagés et faire des divisions. C'est la seule planche murale sur le marché qui n'exige aucun fini ni décoration.

### PRODUITS NEPONSET

Feutre asphalté, papier à construction imperméable noir, papier isolant, ciment plastique, peinture Neponset, toiture en caoutchouc, Florian Neponset.

## BIRD & SON, Limited

### HAMILTON, Ont.

Fabriques: Hamilton, Ont.; Pont Rouge, Qué.;  
37 rue St-Antoine, Montréal, Qué.

# Edificateurs de Grosses Affaires

Durant 1919 le service donné par les Pneus Maltese Cross a dépassé toutes les attentes. Ce service exceptionnel, ajouté à une campagne de publicité intensive fait que c'est une bonne politique d'affaires pour vous, que de vendre les



# Maltese Cross

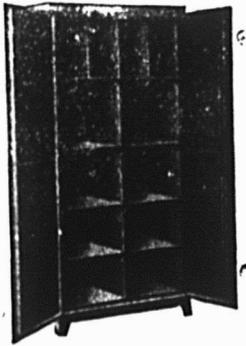
Le plus précieux actif: "la clientèle", ne peut être obtenue que si vous donnez à vos clients une satisfaction absolue. Ne vendez que des pneus parfaits --- les Pneus Maltese Cross.

Notre voyageur passera bientôt chez vous. Faites une liste de ce qu'il vous faut et remettez-la lui. Prenez un stock complet --- pour vous éviter des désappointements.

## Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège social et Fabrique: Toronto.

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



Classeur à documents en acier ou en autre matériel.



Coffre-fort en acier pour la maison ou le bureau.

Tout Magasin, Bureau et Résidence offre une perspective de vente pour un article de la ligne

**DENNISTEEL**

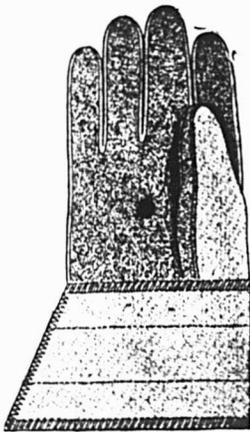
Le Classeur à documents tout en acier illustré ci-contre est un de nos articles qui se vendent le plus vite. Il donne de l'espace pour tous les documents, papiers, etc., qu'on laisse traîner dans le magasin ou dans le bureau et qui donnent une si mauvaise apparence à votre place d'affaires. Ce classeur met en lieu sûr vos documents, papiers, etc., et vous évite la perte de temps occasionnée par la recherche d'un document qu'il vous faut immédiatement. Plusieurs modèles et dimensions au choix.

Ce coffre-fort en acier pour la maison ou le bureau est d'une construction à double paroi avec de l'amiante entre les parois. La porte et le tiroir sont munis d'une serrure Yale. Se vend aux maisons et aux bureaux où l'on n'a pas de place pour un gros coffre-fort.

Ecrivez-nous pour avoir des brochures décrivant toute notre ligne. Adressez-vous à notre bureau-chef, à London, Ont.

**THE DENNIS WIRE AND IRON  
WORKS CO. LIMITED**  
LONDON  
CANADA

AGENTS DEMANDES. — Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Winnipeg, Calgary, Vancouver.



Le gant "ECONOMIQUE" pour le Client est le Gant "PROFITABLE" pour le Marchand

Actuellement, pendant que les gens cherchent des moyens d'économiser, il y a une très bonne raison pour la vente déjà grandissante des Gants TAPATCO. Le service qu'ils donnent est tellement exceptionnel que leur véritable économie saute aux yeux.

Les hommes qui travaillent de leurs mains ne sont pas lents à se rendre compte qu'ils peuvent économiser de l'argent en portant des gants aussi résistants. Par suite, les marchands vendent très facilement cette ligne de gants — qui leur donne un joli profit.

Faites-vous le commerce de gants de travail que vous devriez faire? Nombre de marchands rapportent une augmentation immédiate de leurs ventes de gants après qu'ils ont fait connaître la ligne TAPATCO à leurs clients.

**GANTS**  
**TAPATCO**  
REGISTERED BRAND TRADE MARK

"Des mois de service avec chaque paire."

**MODELES**

Gantelet, poignet en tricot et haut avec bande.

**PESANTEURS**

Epais, moyennement épais et minces.

**MATERIEL**

Bout en cuir, paume en cuir, mitaines et gants en Jersey, en tan, ardoise ou exfords.

**The American Pad & Textile Company, Chatham, Ont.**



# VITRERIE

## GENERALE POUR CONSTRUCTION

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

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

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes  
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur  
demande.

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

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité.

**HOBBS** MANUFACTURING  
COMPANY, LIMITED  
MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG

# LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

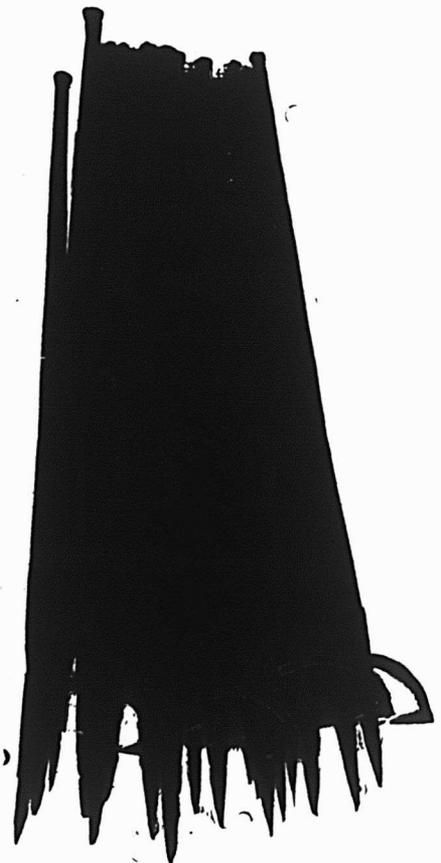
Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

The  
**THOS. PINK Co., Limited**

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE (ONTARIO)

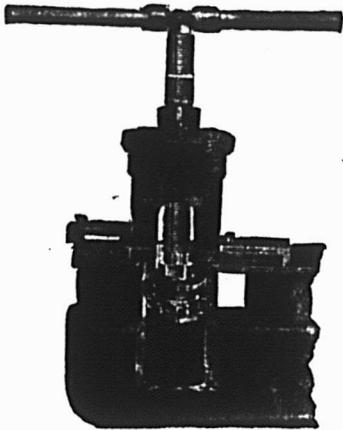


FABRIQUES AU CANADA

# LES OUTILS UNIVERSAL A ALESER DE NOUVEAU SONT CORRECTS.

C'est là un fait prouvé:— Non une prophétie.

1. La qualité du matériel employé et la perfection de la fabrication.
2. Spécifiez l'"UNIVERSAL."
3. Plus d'assurance de la robustesse de l'Universal.
4. Il fait le travail qu'on exige de lui.
5. C'est un placement profitable.



Voici l'UNIVERSAL en opération. Pouvez-vous vous dispenser d'un semblable outil?

Catalogue avec renseignements complets envoyé sur demande.

Cinq raisons dans cette lettre pour lesquelles tous les garages devraient avoir

## L'OUTILLAGE UNIVERSEL:

Tél. 6446

Automobiles usagés à vendre

**J. W. FREEMAN,**

Atelier de réparations et garage Ford  
9654—106 A Avenue Edmonton, Alta.

5 Juin, 1919.

P. A. C. McINTYRE & CO.,

Agents vendeurs pour l'Ouest  
Universal Reboring Tools  
WINNIPEG, Man.

Messieurs,

En réponse à votre demande touchant notre expérience avec les outils Universal à aléser de nouveau, il nous fait plaisir de déclarer que:

Il y a environ deux ans, nous avons acheté un outil Universal à aléser de nouveau et depuis nous avons alésé à peu près trois cents moteurs avec cet outil.

Cet outil est précis et fait le travail d'une manière entièrement satisfaisante. Nous le considérons comme un placement très profitable et nous ne voudrions pas nous en passer dans notre atelier.

Vos tout dévoués,

J. W. FREEMAN,

Par A. F. Coburn, surintendant de l'atelier.

Manufacturé par

## THE WINDSOR MACHINE & TOOL WORKS

WINDSOR - ONTARIO

# Fournaises à Air Chaud

Plus que jamais auparavant dans l'histoire du chauffage des maisons, ce problème est sérieusement étudié par le propriétaire et par le locataire. De sorte qu'il est absolument nécessaire que l'entrepreneur qui installe le système de chauffage connaisse parfaitement ce sujet pour préparer intelligemment des estimés, un plan et voir à l'installation des systèmes à air chaud.

Le chauffage à air chaud, lorsqu'il est intelligemment et bien posé, est reconnu par les meilleures autorités comme le système de chauffage le plus hygiénique, le plus pratique et le plus économique.

Nos experts en fait de chauffage, qui consacrent tout leur temps à cette industrie, sont des hommes qui se font gloire de suivre la marche du progrès dans la pose des chauffages à air chaud, et leurs services vous sont offerts gratis chaque fois que vous avez besoin de leurs conseils.

Si vous tenez à garder votre renom comme bon poseur de chauffage à air chaud, voici quelques points vitaux à considérer: toujours recommander la pose des appareils d'un manufacturier en renom dont la garantie accompagne toujours la vôtre; faire l'installation suivant les méthodes les plus modernes, en employant des matériaux de première classe et à un prix vous permettant de faire faire le travail par les meilleurs ouvriers, car alors votre client recevra la pleine valeur de l'argent qu'il dépensera, et vous réaliserez non-seulement un profit qui vous permettra de vivre, mais vous aurez la réputation de faire un travail recommandable et satisfaisant, ce qui ne manquera pas d'ajouter énormément au SUCCES de votre commerce.

**THE McCLARY MANUFACTURING CO.**

**23 RUE WELLINGTON, MONTREAL**



## LA VENTE DES CARTOUCHES POUR GROS GIBIER

Le chasseur du gros gibier, lorsqu'il achète des cartouches, n'a le choix que parmi les diverses marques de la cartouche appropriée à sa carabine.

### LES CARTOUCHES DOMINION POUR LE GROS GIBIER

(Voir la liste plus bas)

sont faites pour les carabines populaires au Canada.

La qualité reconnue des cartouches de sport Dominion est le résultat de l'emploi d'hommes ayant perfectionné ces facilités de production qui assurent la perfection d'un produit.

L'analyse chimique et microscopique de toutes les matières — la surveillance continue à toutes les phases de la fabrication — et des épreuves complètes par le tir de centaines de cartouches ont pour résultat la vitesse Dominion — la précision Dominion — la pénétration Dominion de chaque cartouche emballée dans les boîtes portant la traditionnelle marque de fabrique "D". Dites cela à vos clients.

Les Cartouches de sport Dominion sont:

.25-35 à bout mou sans fumée.  
 .280 à bout mou sans fumée.  
 .30-30 à bout mou sans fumée.  
 .303 à bout mou Savage sans fumée.  
 .303 à bout British sans fumée.

.32 Spécial.

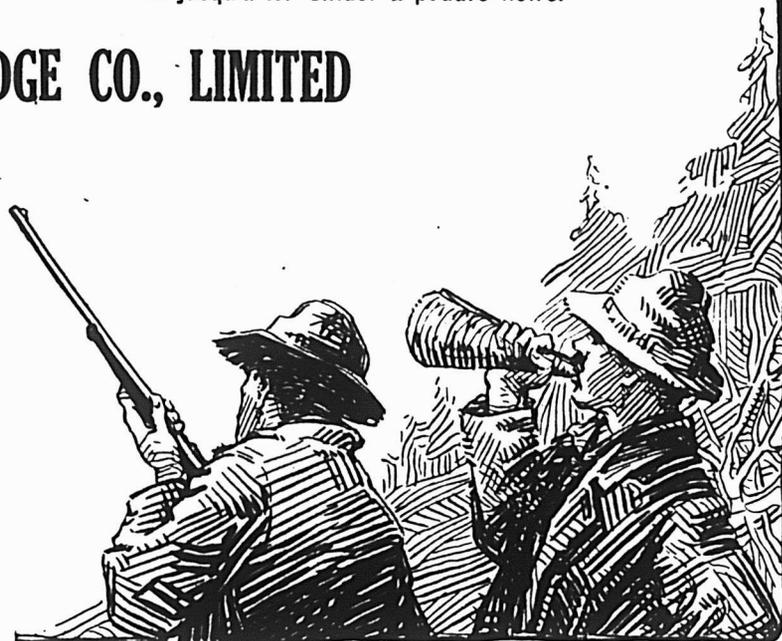
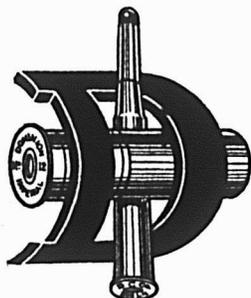
.32-40 à poudre noire et à bout mou sans fumée.

.38-55 à poudre noire et à bout mou sans fumée.

et jusqu'à .57 Snider à poudre noire.

## DOMINION CARTRIDGE CO., LIMITED

120 rue St-Jacques,  
 Montréal.



# SHERWIN-WILLIAMS

—la ligne complète

Peinture préparée—S. W. P.  
 Teinture à bardeaux  
 Peinture créosotée  
 Peinture rouge Commonwealth  
 pour granges  
 Peinture à toitures et à ponts  
 Couleur unie (pour murs et plafonds)  
 Email Old Dutch  
 Decotint (peinture murale à l'eau froide)  
 Peinture à plancher de portique  
 Peinture à plancher d'intérieur  
 Marnot (vernis à plancher)  
 Scarnot (pour vernissage d'intérieur)  
 Emails et finis à auto  
 Peinture aluminum  
 Email à tuyau de poêle  
 Cire à plancher  
 Teintures-vernis  
 etc., etc., etc.

*Un produit de bonne qualité  
 pour toutes les fins.*

**P**OUR tous les travaux de peinture, vernissage, etc., il y a un produit S.-W. qui est, sans contredit, le meilleur dans son genre. Lorsque vous prenez en stock la ligne S.-W. vous pouvez avoir tout ce qu'il vous faut pour votre département de la peinture. Vous savez (et vos clients le savent aussi) que pour la qualité et le prix, c'est la meilleure valeur sur le marché.

La Sherwin-Williams est la ligne de peinture la mieux annoncée au monde. Depuis des années nous n'avons cessé de parler au public à l'aide de placards, enseignes, quotidiens, magazines, journaux d'agriculture, etc., des avantages de la ligne S.-W. Le public sait que nos affirmations sont véridiques, car il en a eu la preuve.

*Ecrivez pour avoir des détails sur la proposition S-W — elle veut dire le progrès de votre département de la peinture.*

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



**THE SHERWIN-WILLIAMS Co.**  
*of Canada, Limited.*



FABRICANTS DE PEINTURE, VERNIS, ET DE COULEURS EN POUDRE  
 BROYEUR DE GRAINE DE LIN

MANUFACTURES: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDRES, ANG.

BUREAUX ET ENTREPÔTS: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER LONDRES, ANG.

## Le Peintre Luxeberry dit :

Lorsque papa me prit comme associé dans son commerce il y a trente ans, il se servait des vernis, teintures et émaux de Berry Brothers depuis plus de trente ans. Papa a abandonné son pinceau depuis longtemps, mais je continue encore à me servir des finis Berry. Ils ont été la pierre fondamentale de mon succès.

C'est la confiance méritée dans les produits des Berry Brothers qui maintient et accroît leur demande. Les plus petits acheteurs ont appris que l'étiquette des Berry Brothers est une garantie de la qualité et une protection absolue contre les finis de qualité inférieure.

N'importe quel marchand peut accroître son commerce de vernis en mettant en évidence les marques des Berry Brothers.

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

WALKERVILLE, ONT.



## Le Commerce de Noël

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

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

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

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

atteint pour ainsi dire tous vos clients.

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

Profitez de la publicité Disston !

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

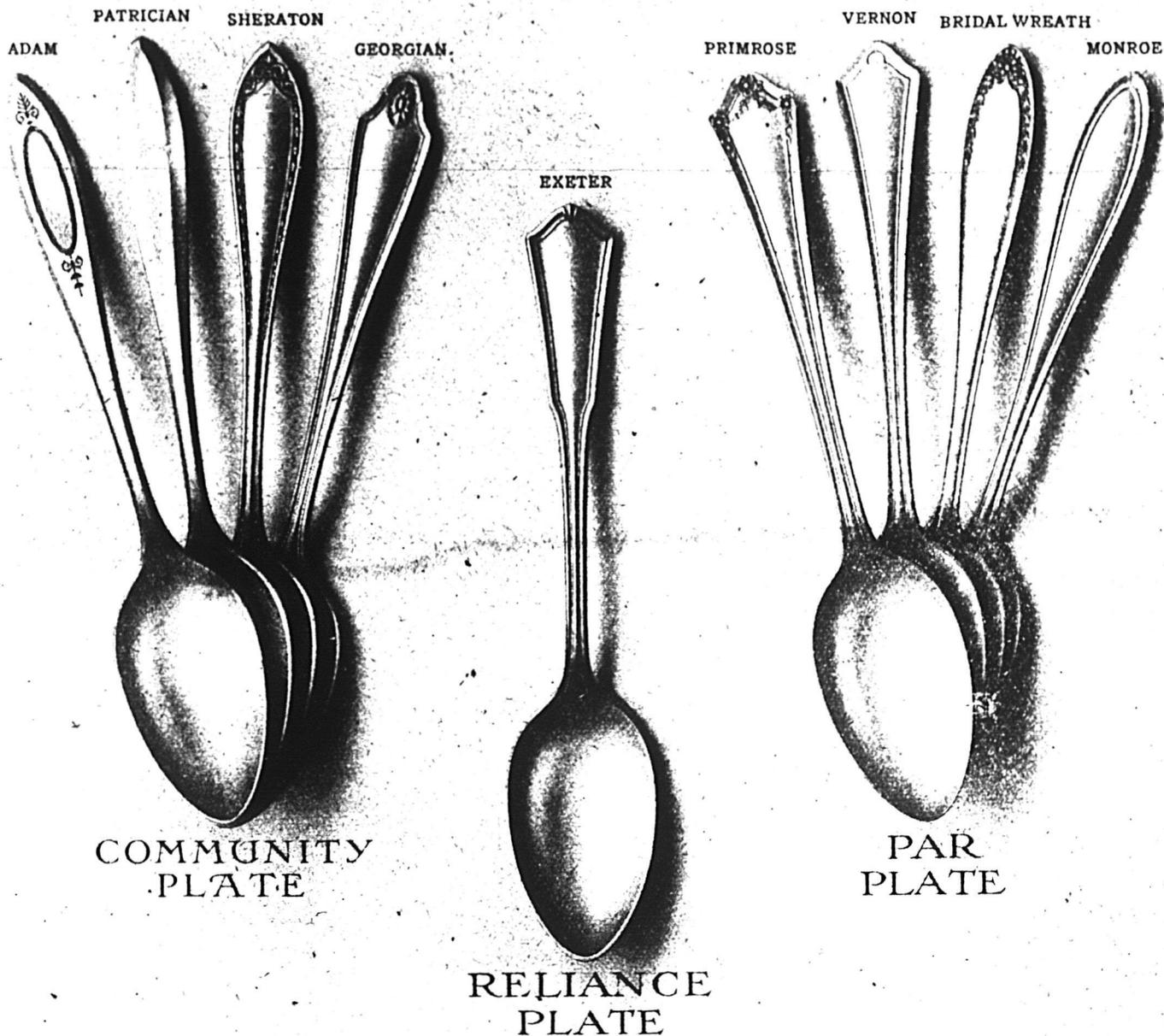
**HENRY DISSTON & SONS, Inc., Toronto, Canada.**



**Succursale: Vancouver, C.A.**



# MODÈLES COMMUNITY



Il serait avantageux pour vous de vendre l'ARGENTERIE COMMUNITY PLATE. Elle est faite avec le plus épais placage et le dos de chaque cuiller et de chaque fourchette — le dos est la surface la plus exposée à l'usure — est protégé par notre célèbre double couche superposée et visible d'argent pur, qui donne à l'article la double épaisseur de l'argenterie ordinaire. Elle est vendue sur une base de revente qui vous assure un joli profit et en même temps vous protège contre les gens sans scrupules qui "coupent" les prix. Aux points de vue du modèle, de la qualité durable et de l'approbation du public, il n'y a pas d'argenterie sur la marché aujourd'hui qui mérite autant d'être poussée de l'avant que la COMMUNITY PLATE.

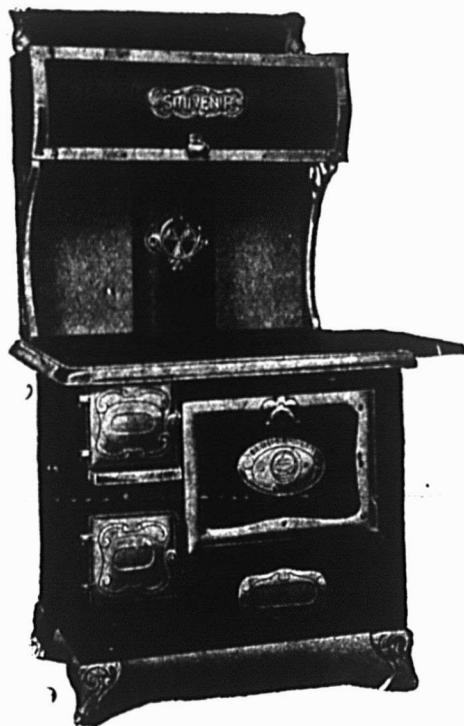
L'Argenterie RELIANCE PLATE Onelda Community est une ligne recommandable pour les gens qui tiennent à avoir de l'argenterie, mais qui ne peuvent acheter la COMMUNITY PLATE. Cette argenterie est avec double couche de placage, renforcé aux endroits les plus exposés à l'usure par une double couche visible d'argent pur.

L'Argenterie PAR PLATE Onelda Community, protégée où porte l'usure, est scientifiquement modelée pour donner le plus long service possible pour le montant déboursé. Bien que son prix soit modéré, la qualité est excellente, de sorte que c'est une ligne payante pour n'importe quel marchand.

**ONEIDA COMMUNITY, LTD.**  
**NIAGARA, FALLS, ONT.**

Qualité

Economie



Si vous voulez que votre commerce de poêles soit profitable, tenez une ligne qui donnera entière satisfaction à votre clientèle.



## LES POELES "SOUVENIR" EN FONTE ET EN ACIER SONT VENDUS PAR TOUS LES MARCHANDS PROGRESSISTES

Les avantages offerts par ces poêles sautent aux yeux des acheteurs et les ventes se font vite. Ces poêles répondent à tous les besoins d'une ménagère. En dépit de la hausse générale de la matière première, nous sommes encore en position d'offrir au commerce la meilleure valeur au plus bas prix possible. Les caractéristiques des poêles "SOUVENIR" sont la QUALITE et L'ECONOMIE. Comparez-les avec les autres poêles sur le marché et vous serez forcé d'admettre cela.

Si vous tenez à conserver votre clientèle et à l'accroître, écrivez pour avoir notre catalogue et notre liste de prix. NOS POELES FERONT LE RESTE.

No	Ronds	Fourneau	Boite à feu pour le charbon	Boite à feu pour le bois	Dessus	Hauteur	Poids	Prix
8-18 Carré	6-8"	16 x 16 x 10¼	14 x 6 x 6½	16 x 6 x 6½	38 x 25½	31	300	\$49.80
9-20 Carré	4-9" 2-6"	18 x 18 à 10½	15 x 6 x 7	21 x 7 x 7	28 x 40	32	350	52.95
9-22 Carré	6-9"	20 x 20 x 12	17 x 7 x 7	23 x 8 x 8	28 x 42	32	390	56.65
9-20 Réservoir					28 x 45		410	60.85
9-22 Réservoir					26 x 46		450	64.50

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESEURS DE

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

HAMILTON, ONTARIO

VANCOUVER

WINNIPEG

MONTREAL

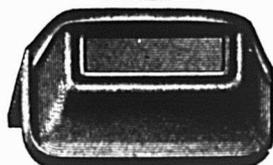
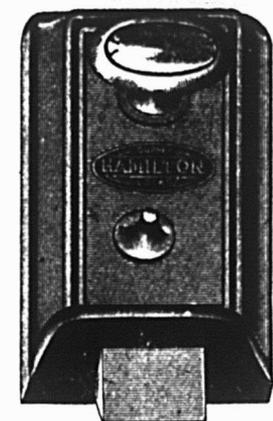
# SI VOUS AVEZ BESOIN DE SERRURES ET DE QUINCAILLERIE D'ENTREPRENEURS

*Adressez-vous en toute confiance à*

**THE HAMILTON STOVE & HEATER COMPANY, Limited.**

*Successeurs de*

**GURNEY, TILDEN & CO., Limited**



**Verrou No 1980**

Verrou de nuit à cylindre, fini cuivre antique. En vente chez tous les marchands de gros.  
Prix: \$30.32 la douzaine, net.

Notre quincaillerie est garantie sous tous rapports donner entière satisfaction à votre clientèle, quelque difficile qu'elle soit.



**Fermeture 1 D No 0200**

Pour l'intérieur. Fini cuivre antique. Prix: \$5.70 la douzaine.

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

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

HAMILTON, ONTARIO

VANCOUVER

WINNIPEG

MONTREAL

# Aero Cord

**L**A "AERO CORD" est la seule corde sur le marché qui soit à l'épreuve de l'eau, ne pourrit pas et ne s'étire pas. Ces caractéristiques exceptionnelles en font sans contredit le meilleur article à se procurer comme corde à linge, corde à voile, corde à tente, corde à touage et corde à trolley. Elle répond aussi à tous les besoins de l'intérieur et peut, par exemple, fort bien servir de corde à châssis, etc.

**P**LUS forte et coûtant meilleur marché que n'importe quel autre article servant à un usage semblable, il n'est pas surprenant que cette corde se soit créée, dans le monde commercial et industriel, une réputation à nulle autre comparable. Elle est sans aucun doute la plus profitable pour le marchand, qui donne infailliblement satisfaction à sa clientèle et augmente constamment ses ventes, et à tous ceux qui s'en servent, puisqu'elle est la meilleure et la moins cher.

**Demandez à votre marchand de gros la corde à linge "Aero", elle coûte moins et dure plus longtemps.**

**L**A "AERO CORD" est composée d'une corde spéciale à fibre tordue, couverte par de nombreux plis de coton, tissés sous haute tension, l'enroulant étroitement, pour qu'elle ne se déroule pas, ni ne s'affaiblisse, ou ne s'étire; quant à son état d'être à l'épreuve de l'eau, elle est soumise à une solution qui maintient d'une façon permanente les fibres de la corde entière, éliminant toute espèce de rouille ainsi que l'étirage, et la rendant presque indestructible. Cette solution est neutre et ne tachera ni ne décolorera les tissus, comme corde à linge.

**L**A construction de la "AERO CORD" est basée sur le principe suivant: plus vous donnez de torsion à une corde, plus grande est la force pour un certain diamètre donné; mais quand une tension est exercée sur cette corde, elle tend à se dérouler, le déroulement étant en proportion directe au degré de tension exercée. Ceci non seulement affaiblit le tissu, mais permet un degré considérable d'étirage. Tous ces défauts des cordes ordinaires sont éliminés dans la "AERO CORD", la meilleure et la moins cher.

## **Aero Mfg. Co. Ltd.**

### **Sherbrooke, Qué.**

# Augmentez vos Ventes en tenant la ligne MAPLE LEAF



Le MONARCH, un superbe poêle de famille

Voici un poêle indispensable dans toutes les familles. Vous constaterez qu'il est de vente facile. Il combine la valeur exceptionnelle aux derniers perfectionnements apportés à un poêle. Il est d'un beau modèle uni avec corps en tôle d'acier épaisse, contenant un fourneau parfait avec thermomètre pour l'enregistrement des degrés de la chaleur, un réchaud d'une dimension exceptionnelle, une barre pour les linges de vaisselle, le plus nouveau foyer avec les fameuses grilles Duplex pour brûler du bois ou du charbon. La vente de ce poêle donne un gros profit. Il se vend pour ainsi dire tout seul à cause de sa valeur exceptionnelle, de son prix modéré et de ses améliorations les plus nouvelles.

La campagne de publicité nationale pour le Monarch rend faciles les ventes de ce poêle.  
Ecrivez aujourd'hui même pour avoir un catalogue ainsi que nos prix.

Manufacturé par

**THE BEACH FOUNDRY COMPANY, Limited**

**OTTAWA . . . . . CANADA**

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, SASKATOON, SASK.

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

# EN GROS SEULEMENT

**N**OS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; Ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

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

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

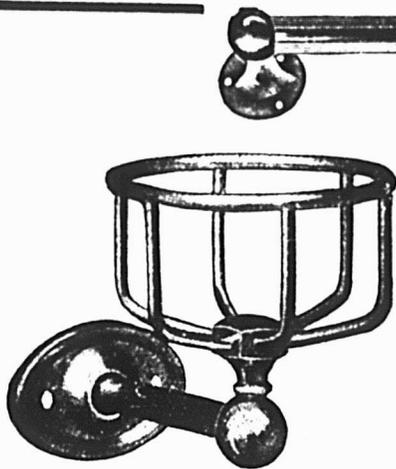
**N**OS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

## L.-H. Hébert & Cie., (Limitée)

. . IMPORTATEURS . .

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL



### Garnitures Gendron pour Salle de Bain

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

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

LES MEILLEURES FOREUSES A TORSION

**MORROW**

Canada.  
Ingersoll,

Faites d'acier Sheffield (Ang.) par la John Morrow Screw & Nut Co., Limited — une compagnie essentiellement canadienne.



Les foreuses Morrow sont garanties sous tous rapports et elles perceront plus de trous avec moins d'affûtage.

Achetez de votre marchand de gros le plus proche, mais **EXIGEZ LES MORROWS.** Les marchands de gros recommandables ne vous donneront pas de contrefaçons.

Usine à Ingersoll, Canada.

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

# 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 à donner suite à cette annonce.

Champion  
Union  
240 lbs



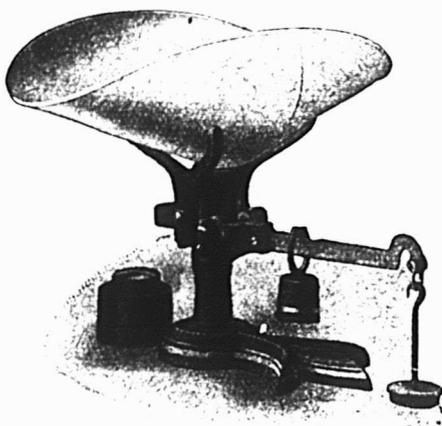
Remarquez le  
nouveau genre  
de plateau

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

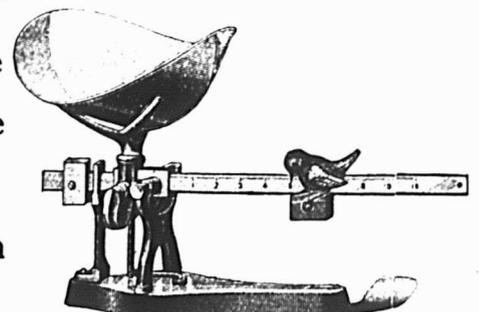
Tous les modèles et toutes les capacités au choix.

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., LTD.**

**HAMILTON - - - - CANADA**

Agent pour l'Est du Canada

**JOHN R. ANDERSON - - 36 rue Saint-Dizier, Montréal.**



# LA RADIANT

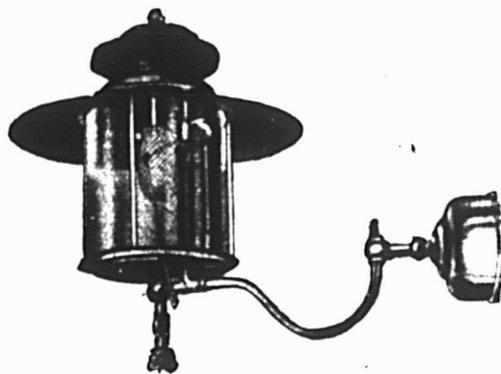
Tenez la Radiant en stock. Elle brûle du pétrole ou de la gazoline. Elle donne plus de lumière que 20 lampes à l'huile de charbon ordinaires. Contrairement aux lampes généralement employées, elle brûle dans n'importe quelle position; se place sur le côté, la tête en bas ou on peut la rouler sur le plancher sans le moindre danger. 'Se vend au détail \$15.00.

Prix aux marchands, lampe échantillon .....	\$12.50
En lots de 2 lampes .....	11.50
En lots de 6 lampes .....	11.00
En lots de 12 lampes .....	10.75

## Lampe Portative Murale à Gazoline pour l'Extérieur

Puissance de 300 chandelles, dépense 1-3 cent par heure. Faite spécialement pour devanture de magasin avec fontaine d'une capacité d'une pinte. Une jolie lampe forte, durable, résistant aux intempéries et avec laquelle on peut compter avoir satisfaction, sous tous rapports. Celui qui l'essaie n'en veut pas d'autre. Cette lampe est nickelée et munie d'une cheminée en mica et elle peut remplacer la lampe mise généralement dehors. Prix au complet, prête à servir \$18.00 Termes. — Une remise de 30% doit accompagner la commande. Si toute la remise accompagne la commande, un escompte de 5% sera déduit sur le prix de la facture.

**THE CAPITAL GASOLINE LIGHT CO.**  
Rue Sparks, OTTAWA, Ont.



## Becs de Lampe et de Fanal "CORRECT"

(type à flamme en éventail)

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

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



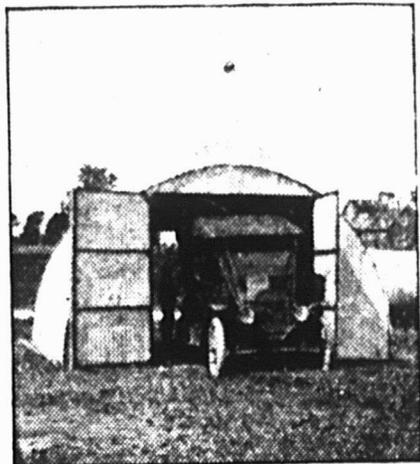
Nous fabriquons également les becs "QUEEN MARY" et "DOMINION."

**THE SCHULTZ MFG. CO. LIMITED**

HAMILTON, Canada.

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

## ERIGEZ VOUS-MEME VOTRE GARAGE



Nos garages sont modernes, indestructibles, se transportent, se posent et se défont facilement.

Ils sont à l'épreuve du vent et du feu.

Ils ne peuvent rouiller.

Ce sont des constructions sur charpente en acier avec toiture en tôle galvanisée.

Nous avons pour les marchands des prix qui leur laissent une belle marge de profits.

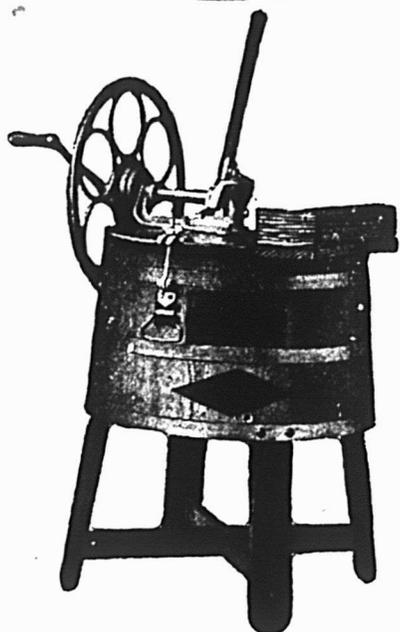
Pour plus de renseignements, écrivez à la

### DOMINION CORRUGATED STEEL PIPE CO. LTD.

SAINT-JEAN, Qué.

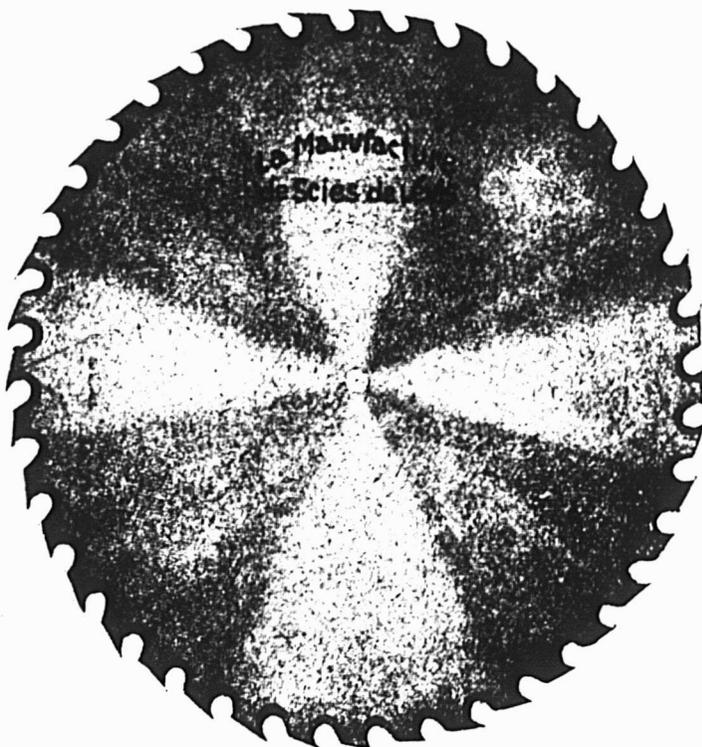
Lessiveuse à haute vitesse  
"CHAMPION" de

*Maxwell*



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

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



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

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

Dents et Sections de Scies SIMONDS et R. HOE.

Demandez nos prix avant de placer vos commandes ailleurs.

LA MANUFACTURE DE SCIES DE LEVIS

LEVIS, QUE.

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

K

K

## Les Kribs font faire de l'argent

LES MACHINES A LAVER KRIBS ne manquent jamais d'être une source ininterrompue de profits pour les marchands qui les vendent parce qu'elles ne manquent jamais de donner un service entièrement satisfaisant au client qui les achète.

C'EST UN VÉRITABLE PLAISIR que de vendre ces machines, dont les avantages sont si supérieurs à ceux des autres. Le bois qui entre dans leur construction — du cyprès choisi — et le soin avec lequel elles sont faites sont des exclusivités attrayantes. Les ENGRENAGES DECOUPÉS rendent impossible le glissement ou le relâchement de la marche — un inconvénient que l'on constate souvent avec les engrenages fondus ordinaires. Le MECANISME RECOURVERT et la distribution faite avec soin du poids de l'appareil — ce qui évite la trop forte tension sur les pentures ainsi que le bris du couvercle — sont d'excellents arguments de vente employés chaque jour par des centaines de marchands enchantés de vendre cette ligne de machines à laver.

La LAVEUSE ELECTRIQUE KRIBS offre tous les avantages de la machine la plus moderne à un prix raisonnable. Son service est merveilleux sans occasionner une forte dépense.

A l'électricité, par moteur à gazoline, par moteur hydraulique ou à la main.

Catalogue illustré et liste de prix sur demande.

## William A. Kribs Co., Limited

### HESPELER, ONTARIO

*Fabricants de trucs de tous genres pour la manutention des marchandises.*

K

K

## Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

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

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

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

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

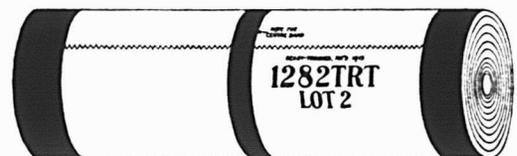
**J. H. STILL MFG. COMPANY**  
St. Thomas - - Ontario

## PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

FAITS AU CANADA

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

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



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

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

## STAUNTONS LIMITED

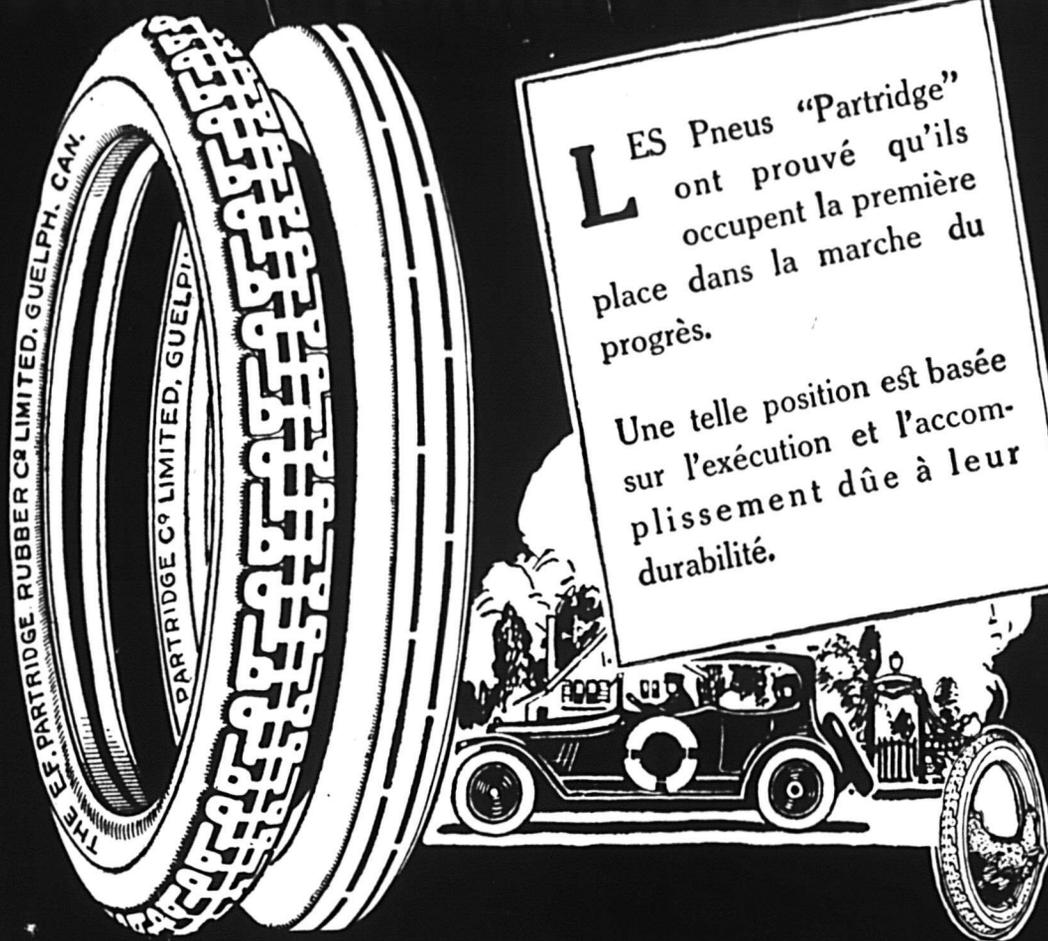
Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

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

# Pneus "Partridge"

## Puissants Auxiliaires du Progrès



**L**ES Pneus "Partridge" ont prouvé qu'ils occupent la première place dans la marche du progrès.

Une telle position est basée sur l'exécution et l'accomplissement due à leur durabilité.

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

*Représentants pour la Province de Québec,*  
**LAMONTAGNE LIMITÉE, . . . MONTRÉAL.**

141

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

# LAMONTAGNE Limitée,

## MONTRÉAL



C'est la bonne —  
**La Clôture Ornementale Peerless**

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

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

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

## VENTE D'INVENTAIRE

MESSIEURS: —

Nous avons 100,000 pieds de moulures assorties pour encadrement de  $\frac{3}{4}$ ", 1", 1 $\frac{1}{2}$ ", 2" de large; fini doré, circassien, chêne fumé et imitation, que nous devons écouler d'ici au 15 décembre. Dans le but de satisfaire notre nombreuse clientèle, nous n'expédierons qu'à chaque client 800 pieds assortis de ces moulures, représentant 200 pieds de chaque largeur pour la modique somme de \$50.00. Ces moulures ont une valeur de 6c à 12c le pied et représentent un assortiment complet des derniers modèles. Ecrivez et confiez-nous votre commande immédiatement.

### La Cie Winsintainer & Fils Inc.

Bureau et salles d'échantillons

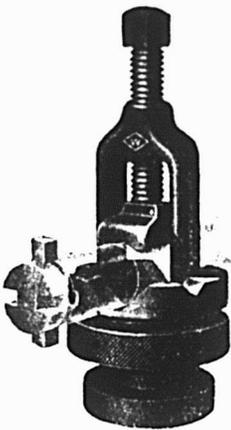
58-60 Boulv. St-Laurent,

Manufacture,

7 rue Clarke.

MONTREAL, Qué.

### Pourquoi Employer le Premier Outil qui vous tombe sous la main?



**P**OURQUOI perdre votre temps et gaspiller votre énergie avec des outils appropriés à tout autre travail pour faire des ouvrages de forage lorsque le Porte-outil réglable "Agrippa" pour forer vous offre le dernier degré de la commodité et de l'efficacité. Chaque porte-outil pour forer peut recevoir des barres de plusieurs dimensions. Sa hauteur se règle facilement; un tour de l'anneau strié élève ou baisse la base sur laquelle repose le travail. Tout l'appareil se fixe instantanément en serrant l'écrou de fixation. Quatre dimensions pour les barres de  $\frac{1}{2}$ " à 2 $\frac{1}{4}$ " — fournis avec ou sans barres.

#### J. H. WILLIAMS & CO.

122 S. Clinton St., 122 Vulcan St., 122 Ruboids St.,  
CHICAGO, III BUFFALO, N.-Y. BROOKLYN, N.-Y.

Porte-outil "Agrippa" de Williams pour forer.

Vous connaissez le vieux proverbe:

## "Le Temps est un Grand Maître"

et certes l'auteur de ce dicton dit juste, car la

# PEINTURE RAMSAY'S

a, depuis 1842, acquis une réputation exceptionnelle dans la fabrication de peinture de qualité. Cette expérience de 77 années est à votre service.

Vous avez l'opportunité de faire des profits en vendant:—

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement."

S'il n'y a pas d'agent Ramsay dans votre ville, écrivez-nous.

### A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

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

LES RASOIRS DE SURETE

# Gillette

FAITS AU CANADA

MADE IN

CANADA



KNOWN THE

WORLD OVER

CONNUS DU MONDE ENTIER



ont toujours été populaires comme cadeaux de Noël.

Lorsque \$5.00 valait \$5.00, les Rasoirs Gillette étaient une ligne profitable à tenir.

Aujourd'hui, un \$5.00 n'achète qu'un cadeau qui coûtait \$2.50 auparavant.

Mais pour les acheteurs de Gillette un \$5.00 est encore un \$5.00. Le prix et la valeur du Rasoir de Sûreté Gillette sont exactement les mêmes qu'ils étaient avant la guerre:

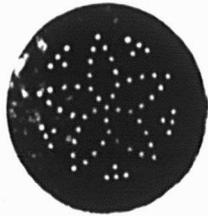
Ce fait et la publicité plus intensive que jamais que nous faisons à l'occasion de Noël dans les quotidiens et sur des placards va faire de Noël 1919 "La plus grosse saison de ventes de Gillette encore vue."

**Gillette Safety Razor Co. of Canada, Limited**

73, rue St-Alexandre, Montréal, Qué.

## Sièges de chaise—Faits de trois placages Modèles réguliers

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

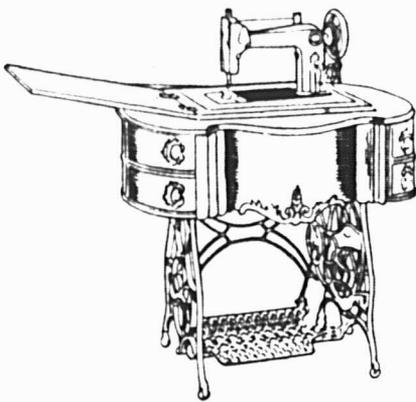


**Canadian Veneering Co., Inc.**

ACTON VALE, QUEBEC

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

## Notre Machine à Coudre "RIVAL"



est actuellement la meilleure valeur sur le marché. Elle est très robuste et elle durera très longtemps. Son service donnera la plus entière satisfaction et elle est "garantie pour 10 ans". C'est une superbe machine fini chêne doré. Pour plus de renseignements au sujet de cette machine supérieure, écrivez à

**LA FONDERIE  
DE L'ISLET,  
Limitée,**

L'Islet Station, Qué.



Notre assortiment considérable de BOULONS A VOITURE et A MACHINE, DE VIS A CARROSSERIE, RIVETS, ECROUS ET RONDELLES (washers), ECROUS CARRÉS ET HEXAGONES, PENTURES DE PORTES DE GRANGE ET DE BARRIERE 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

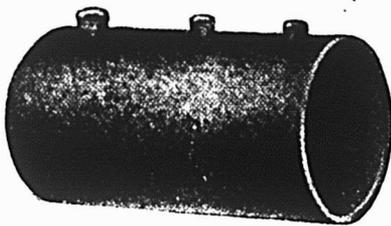
Siège social et fabriques:  
623-639 Maitland St.,  
London, Canada.

## RESERVOIRS A GAZOLINE

RESERVOIRS DE PREMIER ORDRE SOUDES ET EPROUVES  
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. Toute dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

**THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., Limited**  
TWEED, ONTARIO, CANADA.

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

## TOLES NOIRES

Marque  GLOBE

Flexibles, faciles à travailler et d'un fini uniforme.

**JOHN LYSAGHT, Limited,**  
Manufacturiers

NEWPORT, ANGLETERRE.

**A. C. Leslie & Co. Limited**

560 rue Saint-Paul Ouest  
MONTREAL.

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

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

## Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

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

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

## OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

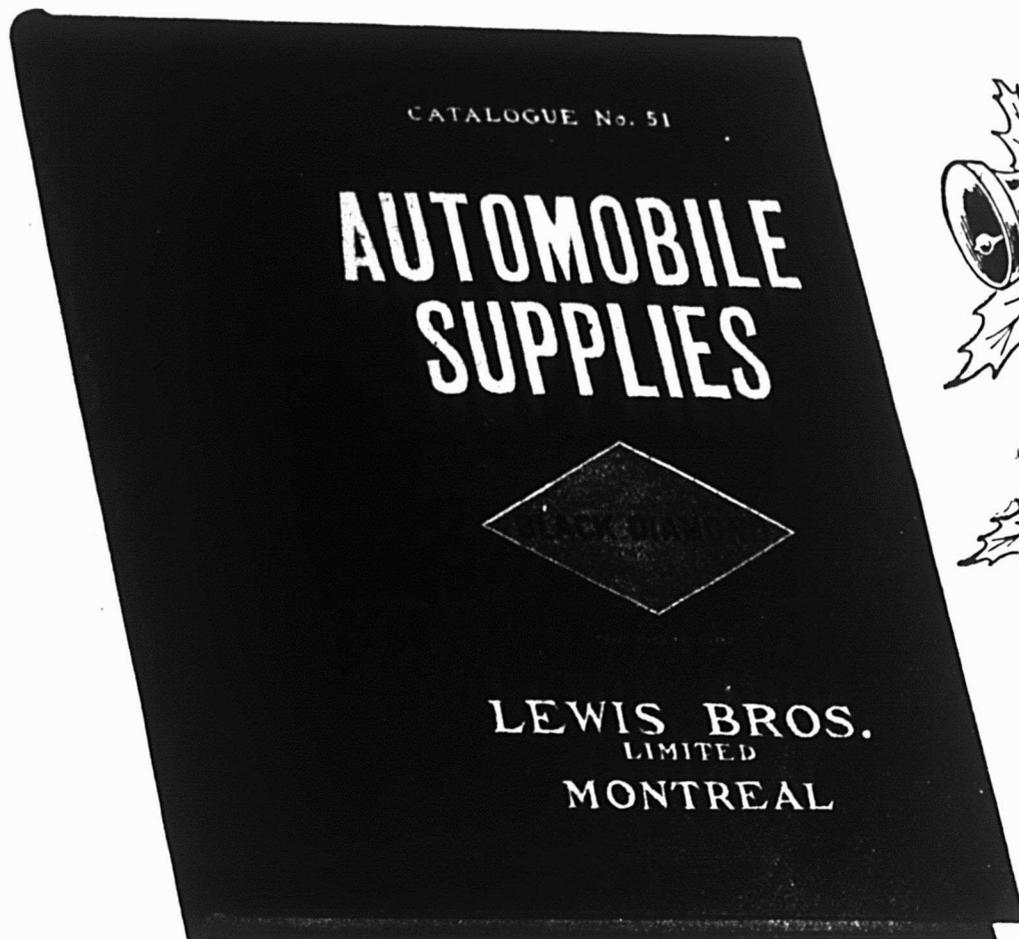
CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

**P**arce que vous ne vendez pas des ACCESSOIRES D'AUTO-MOBILE, ce n'est pas une raison pour que vos clients ne fassent pas un choix personnel de ce qu'il leur faut, si vous tenez ce livre sur votre comptoir.

Presque tout le monde possède un automobile, et vous devriez vous préparer pour répondre à la demande à l'occasion de Noël.



Suggérez à vos clients qu'ils donnent



des Accessoires d'Automobile en Cadeaux de Noël

Ce catalogue a été préparé dans le but de vous aider de la façon la plus pratique à préparer vos commandes par la poste. Pour le commerce de Noël, nous vous offrons un service tout spécial — nous expédions promptement les commandes par la poste et nos prix sont très raisonnables.

**DONNEZ-NOUS UNE COMMANDE D'ESSAI**

**LEWIS BROS., LIMIEED**

MONTREAL

**Accessoires  
d'automobile**

*Tout en fait de quincaillerie*  
Accessoires pour plombiers et contracteurs de chemin de fer, articles de sport, coutellerie, toiture préparée, peintures et vitres.

**Accessoires  
d'automobile**

# OFFICE SPECIALTY FILING SYSTEMS

LES SYSTEMES DE CLASSEMENT

## Gardiens des Archives de la Ville

Le fait que l'Équipement de classeurs en acier de "l'Office Specialty" a été choisi pour équiper le Département des Archives du Bureau d'Enregistrement de Toronto, dont ci-dessous une vue, est un tribut significatif de la confiance placée dans son habileté à protéger les milliers de documents importants qui constituent les archives municipales de la ville de Toronto.

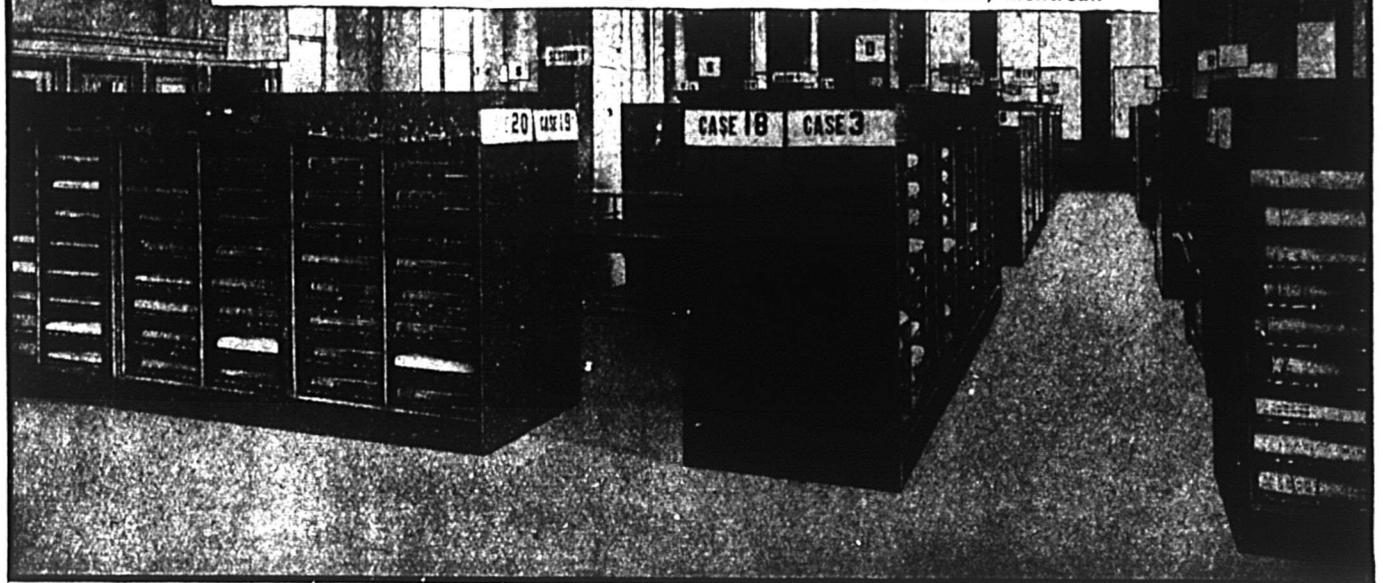
La même qualité de produit — l'esprit de service identique qui ont caractérisé l'équipement de cette institution, vous sont offerts, que vos besoins consistent en un simple Classeur de Cartes ou en un équipement complet de Bureau.

Nous nous ferons un plaisir d'envoyer

aux commerçants et hommes d'affaires notre Catalogue d'Équipement de Classeurs en Bois ou en Acier. Écrivez-nous aujourd'hui à ce sujet.

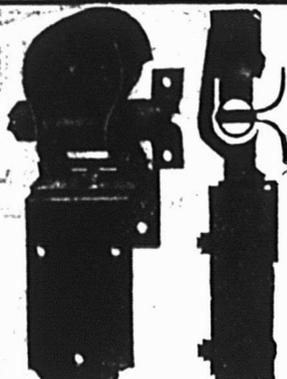
THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED.

Bureau: — 81 rue St-Pierre, Montréal.

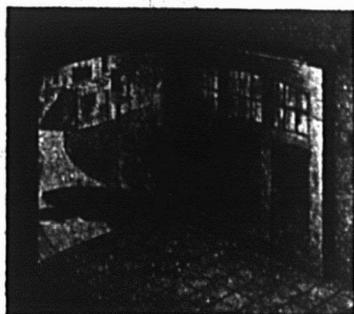


## Table Alphabétique des Annonces

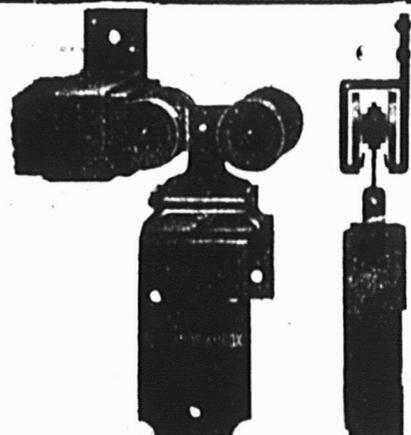
Aero Mfg. . . . .	14	Canadian Veneering		Hamilton Carhatt . . .	50	Office Specialty . . .	26
Armour & Co. . . . .	65	Co. . . . .	24	Hamilton Stove &		Old City Mfg. Co. . . .	57
Banque Molsons,		Cie d'Assurance Mutuel-		Hatton . . . . .	62	Oliver-Lee . . . . .	63
Couverture		le du Commerce . . .	72	Heater Co., Ltd. 12-13		Oneida Community	
American Pad & Tex-		Connors Bros . . . . .	64	Hébert, L.-H. . . . .	16	Ltd. . . . .	11
tile . . . . .	4	Clark, Wm. . . . .	64	Hobbs . . . . .	5	Oscar Onken . . . . .	60
Assurance Mt-Royal	72	Cluet, Peabody . . . .	58	Imperial Tobacco . . .	29	Ottawa Paint Works,	
Bailey & Son . . . . .	42	Circle Bar Knitting . .	50	Inglis . . . . .	58	Couverture	
Banque d'Hochelaga	70	Côté & Lapointe . . .	66	International Time		Paquet & Bonnier . . .	72
Banque Nationale . . .	76	Couillard, Auguste . . .	72	Couverture		Pigeon Lymburner . . .	66
Banque Provinciale.	70	Dennis Wire . . . . .	4	Jonas & Cie, H. . . . .	69	Pink . . . . .	5
Banwell-Hoxie . . . . .	22	Desmazières . . . . .	66	Kribs . . . . .	20	P. Poulin & Cie . . . .	66
Beach Foundry . . . . .	15	Disston Saw . . . . .	10	Lamontagne Limitée	21	Ramsay & Son . . . . .	22
Bird & Son,		Dom. Canners Ltd., . . .	67	La Prévoyance . . . . .	72	Richard, Wilcox & Co.,	
Couverture		Dominion Cartridge		Leslie & Bros. . . . .	25	Ltd. . . . .	27
Berry Bros. . . . .	10	Co. . . . .	8	Lewis Bros. . . . .	25	Rose et Laflamme . . .	59
British Colonial Fire	72	Duffy, J. J., & Co. . . .	60	Liverpool-Manitoba . .	72	Schultz Mfg. Co.,	
Brodeur, A. . . . .	66	Dom. Corrugated Steel		La fonderie de l'Islet		Ltd. . . . .	18
Brodie & Harvie . . . .	66	Pipe . . . . .	19	London Bolt . . . . .	24	Sherwin Williams . . . .	9
Burrow Stuart Milne	17	Emprunt de la Vic-		Mathieu . . . . .	46	Stauntons, Ltd. . . . .	20
Canada Foundries . . .	24	toire . . . . .	74	Mathieu, (Cie J. L.)	68	Still Mfg. Co. . . . .	20
Canada Life Assurance		Eddey, E. B. & Co. . . .	68	Maxwells Ltd. . . . .	19	Steel of Canada . . . . .	49
Co. . . . .	70	Fabrique de balais de		McArthur, A. . . . .	24	Stanway Hutchins . . .	66
Canadian Nat. Car-		Granby . . . . .	58	Manufacture de Scies		Sun Life of Canada . . .	72
bon . . . . .	28	Fontaine, Henri . . . .	66	de Lévis . . . . .	19	Steel Through & Mch. 24	
Canadian Polishes		Gendron Mfg. . . . .	17	McClary . . . . .	7	Trudel & Guillet . . . .	66
Ltd. . . . .	68	Gillette Safety Razor		Mercier . . . . .	58	Western Ass. Co. . . . .	72
Capital G. Light . . . .	18	Co. . . . .	23	Montreal Biscuits Co.	68	Ward . . . . .	61
Carnation Milk . . . . .	60	Gagnon P. A. . . . .	72	Morrow Srew & Nut		Williams Co., J. H. . . .	22
Chamberlain Medec-		Garand, Terroux &		Co. . . . .	16	Wisintainer & Fils . . .	22
icine . . . . .	65	Cie. . . . .	72	Nova Scotia Steel		Windsor Machine &	
Chouinard, J.-B. . . . .	66	Gonthier & Midgley . .	72	Co. . . . .	24	Tool . . . . .	6
Canadian Postum		Gutta Percha & Rub-					
Cereal . . . . .	43	ber Co. . . . .	3				
Canadian Salt . . . . .	45						



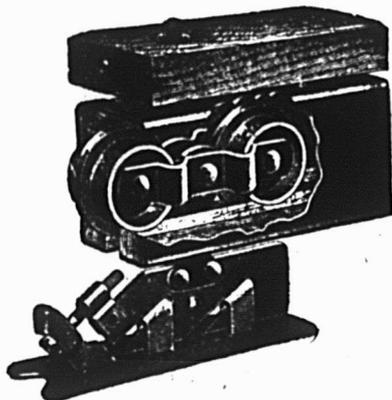
No. 543 Red Runner  
La meilleure roulette flexible  
avec lisses couvertes



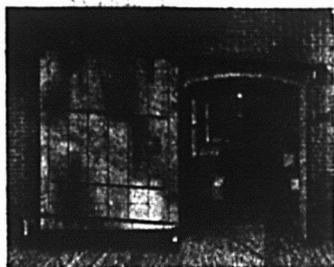
No. 235 Roulettes d'Angle  
Excellentes pour portes de garage



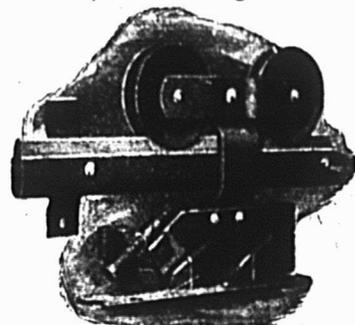
No. 321. Roulette Trolley Cham-  
pion, sans égale



Royal Trolley  
Roulette pour porte de maison



Serrure pour porte coulée.  
Tous genres — Ligne complète



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

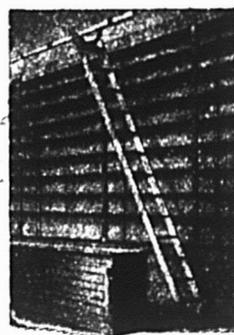
Nous enverrons avec plaisir  
notre catalogue (160 pages) com-  
plet à qui nous en fera la demande.

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

**Bureau de Montréal**

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

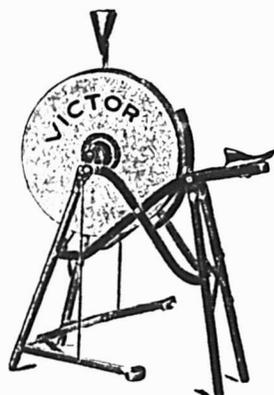
**290 rue St-Paul Ouest**



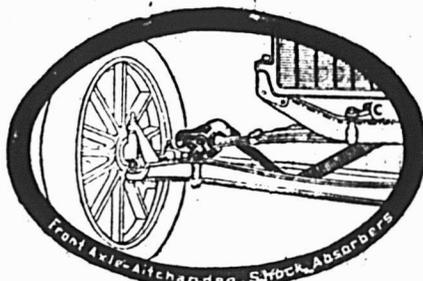
Echelle de magasins. Tous  
genres



Support double pour solives



Meules à Monture Tubulaire



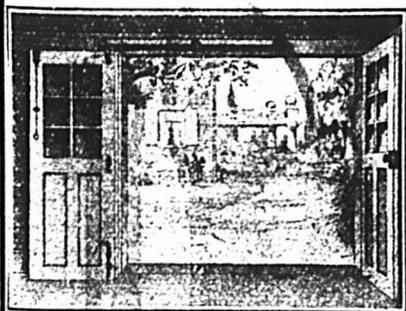
Absorbe-chocs H. & D. Rend doux  
aux Fords les mauvais chemins



No. 24. Tendeurs de fil de fer



Crics tout en acier pour voitures



Support de Porte de garage

# Richards-Wilcox



CANADIAN COMPANY, LTD.  
LONDON, ONTARIO.





## VOTRE MEILLEUR ARTICLE DE VENTE POUR NOËL

**F**AITES la revue de votre magasin. Y a-t-il une ligne de vos marchandises plus appropriées pour cadeaux de Noël que la DAYLO?

N'y a-t-il pas une DAYLO à la portée de toutes les bourses; n'y a-t-il pas une DAYLO appropriée comme cadeau à n'importe qui?

Une DAYLO n'est-elle pas un cadeau idéal — combinant la beauté avec l'utilité pour tous les jours de l'année?

Il y a pour ainsi dire des milliers de gens qui ont déjà inscrit la DAYLO sur la liste de leurs cadeaux. Il y en a des milliers

d'autres qui le feront lorsque notre grande publicité à l'occasion de Noël commencera. Et il en reste des milliers d'autres encore qui n'ont qu'à apprendre que les DAYLOS sont très appropriées pour étrennes pour les acheter.

Le profit que vous retirerez de ces ventes peut être considérable, si vous avez un stock approprié à votre clientèle et d'une variété suffisante pour faire un joli étalage de ces lampes portatives.

Donnez votre commande aujourd'hui même à votre marchand de gros. N'attendez pas que le stock actuel soit épuisé.

**CANADIAN NATIONAL CARBON COMPANY, Limited.**

Dépt. 211, TORONTO, Ontario.



3361

2637

6992

2657

4703

2619

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

# LE PRIX COURANT

## REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 14 novembre 1919.

Vol. XXXII — No 46

### LE PAIEMENT DES MONTANTS DUS PAR LES MAISONS D'AFFAIRES CANADIENNES AUX MAISONS ALLEMANDES.

Lors du commencement des hostilités en 1914, un grand nombre de maisons canadiennes importaient des marchandises allemandes, et un autre nombre de maisons canadiennes exportaient également des marchandises en Allemagne. Lorsque la guerre a été déclarée, les montants dus par les maisons canadiennes aux maisons allemandes, et par les maisons allemandes aux maisons canadiennes sont restés en souffrance. Le traité de paix qui a été signé à Versailles prévoit au règlement de ces créances, et a édicté deux procédures alternatives entre lesquelles chacune des puissances alliées doit faire son choix dans le cours du mois qui suivra la ratification du traité.

La totalité des dettes encourues avant ou pendant la guerre sera exigible de part et d'autre, et la valeur du change est établie pour le recouvrement de ces dettes au prix qu'elle était lors de la déclaration de la guerre. Chacune des puissances alliées a le droit d'opter dans le cours du mois suivant la ratification du traité au règlement direct entre les créanciers et les débiteurs, ou le gouvernement de chacun des pays alliés a le droit d'établir des bureaux de vérification à qui les réclamations seront transmises, et il deviendra du devoir de ces bureaux de vérification d'ajuster les dites réclamations de la manière suivante:

Les sujets allemands feront le total de leur réclamation, et les sujets des pays alliés en feront autant, et les bureaux de vérification de chaque gouvernement feront le remboursement à leurs nationaux. S'il y a une balance due par les Allemands

à l'un des pays alliés, le gouvernement allemand sera tenu d'en faire le paiement immédiatement. S'il arrive qu'il y a une balance due par les alliés aux Allemands, ce montant sera retenu, et devra s'appliquer sur le montant à être payé par les Allemands comme indemnité de guerre. Dans le cas où ces bureaux de vérification seraient établis, le règlement direct entre le sujet d'un pays allié envers les Allemands est défendu.

Le gouvernement anglais a pris avantage de l'option pour les règlements au moyen de bureaux de vérification, et nous croyons que ce système épargnera aux sujets anglais, et par conséquent canadiens, des frais inutiles et des ennuis de toutes sortes concernant le recouvrement des montants qui seront dus aux Allemands par les maisons canadiennes, car advenant le cas où les réclamations de maisons canadiennes seraient contestées, les maisons canadiennes auraient été dans l'obligation d'instituer des procédures en Allemagne pour en recouvrer le montant, et il n'y a pas de doute que les tribunaux allemands seraient plutôt sympathiques à leurs nationaux qu'aux étrangers, et ensuite il y a toujours les frais de déplacement dans les causes de ce genre, tandis que le système de bureaux de vérification et de compensation élimine tous ces frais inutiles, et les règlements seront faits sous l'autorité du gouvernement du pays allié.

### LE SYSTEME METRIQUE.

Depuis quelques années déjà, il s'est fait un mouvement considérable aux Etats-Unis surtout en faveur de l'adoption du système métrique. Au Canada, plusieurs de nos corps publics ont passé



## VENDEZ LE TABAC A FUMER GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

des résolutions favorisant ce système sur le système de mesures actuelles.

Dernièrement, le Club Commercial Universel dont le bureau est à San Francisco, Californie, a fait tenir au président Wilson au delà de 57,000 requêtes émanant de toutes les parties des Etats-Unis en faveur du système métrique, et sur ce nombre, seulement 426 étaient opposées au changement. Il est à espérer qu'en face de cette situation, et surtout en considération des avantages qu'il y aurait à retirer en faisant ce changement, qu'avant longtemps les Etats-Unis adopteront le système métrique, et nous ne doutons pas qu'aussitôt que la chose deviendra en vigueur aux Etats-Unis, qu'il sera nécessaire pour le Canada d'en faire autant.

### LE CANADA ET LA FOIRE DE BRUXELLES

M. G. Langlois, commissaire général du gouvernement de Québec en Belgique, a envoyé des rapports aux gouvernements d'Ottawa et de Québec, ainsi qu'au Board of Trade et à la Chambre de Commerce de Montréal, pour les engager à participer à la Foire de Bruxelles, en avril prochain.

Nous avons toutes raisons de croire qu'il sera donné une suite intéressante à ces rapports.

### NOUVEAUX REPRESENTANTS

M. H. M. Vardon vient d'être nommé gérant des ventes de l'Est de la Oliver-Lee, Limited, avec tout le contrôle des ventes de Montréal à Halifax. M. Vardon est très connu dans ce territoire où il a vendu une ligne de gomme à mâcher pendant plusieurs années. La Oliver-Lee, Limited, sont les agents vendeurs canadiens pour les "Aromints" et les tablettes de fruits Repetti.

M. Sydney A. Naar vient également d'être nommé gérant des ventes de l'Ouest pour la Oliver-Lee, Limited. Il aura le contrôle des ventes de Fort William à Vancouver. La Oliver Lee, Limited, sont les agents vendeurs canadiens pour les "Aromints" et les tablettes aux fruits Repetti.

### LES VOYAGEURS DE COMMERCE MORTS AU CHAMP D'HONNEUR.

Un tableau d'honneur portant les noms de trois cent quatorze membres de l'Association des voyageurs de Commerce du Canada qui ont servi sous les drapeaux pendant la guerre a été dévoilé samedi soir par M. Robert C. Wilkins, ancien président de l'Association. La cérémonie a eu lieu dans les locaux de l'Association, édifice du Board of Trade, sous la présidence de M. J. P. Harrison.

M. Wilkins, au cours de son discours, déclara que par suite de leur modestie, on n'avait pas pu savoir exactement le nombre de ceux qui avaient gagné la médaille ou la croix militaire, mais il était certain que bon nombre d'entre eux s'étaient dis-

tingués sur les champs de bataille; plusieurs étaient des vétérans de la guerre sud-africaine et l'un d'eux avait même trompé les autorités militaires quant à son âge pour pouvoir aller outre-mer.

En dévoilant le tableau d'honneur, M. Wilkins appela les noms des trente-quatre membres de l'Association qui sont tombés au champ d'honneur et tous les assistants écoutèrent tête baissée la lecture de cette liste qui comprend les noms suivants:

C. V. Allan, H. C. Handerson, F. Barbier, Duncan Campbell, J. J. Campbell, W. D. Deas, G. L. Dobbin, H. W. Fales, C. Galibert, Harold Gallen, W. S. Hare, A. D. Johnson, James Kay, A. Lalande, F. LeBailly, F. E. Lockhart, N. A. Major, W. F. Munro, E. C. McComiskey, G. O. McDonell, J. G. McTurk, F. R. Newman, W. E. Orchard, A. O'Sullivan, L. A. Plante, J. H. Porter, A. F. Revol, R. F. Telford, E. C. Thom, B. G. Todd, W. J. Walker, J. N. Warminton, C. C. Weir, J. Fox Wilkins.

### LA CONVENTION DE LA SHERWIN-WILLIAMS COMPANY.

Si le succès d'une convention se mesure à l'ardeur que mettent les délégués à entreprendre leurs travaux, on peut affirmer que la convention de la Sherwin-Williams Co., qui a eu lieu dernièrement au siège social à Montréal, a été un véritable succès. L'intérêt des congressistes ne s'est pas démenti une seule journée et tous semblaient réellement inspirés de la maxime suivante si bien appropriée qui avait été choisie: "Le mérite crée la confiance, la confiance crée l'enthousiasme, l'enthousiasme conquiert le monde."

Comme il n'était plus question d'influenza cette année, les vendeurs ont pu venir assister au congrès de toutes les parties du Dominion, depuis la Nouvelle-Ecosse jusqu'à la Colombie Britannique, et discuter pleinement le programme proposé pour 1920.

### M. L.-P. BEAULNE.

Nous sommes heureux d'apprendre que Monsieur L.-P. Beaulne, pendant plusieurs années à l'emploi de la Sheet Metal and Products Company, représentera à l'avenir la maison Brandram-Henderson Ltd. dans les Cantons de l'Est.

Monsieur Beaulne est un agent commercial ayant beaucoup d'expérience, et avant de rendre visite à ses nombreux amis et à ses clients des Cantons de l'Est, il a tenu à passer quelques semaines dans les laboratoires de la compagnie Brandram-Henderson Ltd. afin de bien se rendre compte de la qualité de la marchandise qu'il aura à offrir, et le service sur lequel les marchands pourront compter. Monsieur Beaulne pourra donner à ses clients des informations très utiles concernant le commerce de la peinture, et nous ne doutons pas qu'il aura beaucoup de succès.

# Le commerce de novembre dans le magasin de quincaillerie au détail

Préparatifs pour le commerce de l'hiver et des fêtes

- La demande des marchandises irrégulières
- Prendre les commandes — Augmenter les ventes et les profits — Système pour les marchands de quincaillerie.

La venue de novembre avec son jour d'actions de grâces et l'approche du temps de l'oisie des tables de fêtes fait rappeler aux marchands de quincaillerie qu'ils doivent avoir leurs stocks de coutellerie en bonne condition. La saison des fêtes de la Noël et du jour de l'An n'est pas éloignée.

C'est à présent le moment de prévoir les affaires à venir, de faire rentrer rapidement les marchandises qui ont déjà été commandées, de donner des commandes supplémentaires pour les différentes spécialités et les articles courants qui doivent être mis en évidence et vendus, et de préparer les campagnes de publicité et les étalages de vitrine avant que le temps d'exécution ne soit arrivé.

Novembre est un mois durant lequel le mouvement des articles réguliers de quincaillerie est très accéléré. C'est le temps où les gens pensent aux poêles, aux fournaises, aux ranges, aux chauffeuses, et aux nombreuses réparations de ces articles pour lesquels on s'adresse aux magasins de quincaillerie.

Dans le dernier mois d'automne, les sportsmen se montrent très actifs. Leurs demandes pour armes, munitions, pièges et trappes sont fort importantes. Les marchands intelligents se rendent compte de cette particularité et ajoutent matériellement à leurs profits en étant empressés à répondre aux besoins des chasseurs de leur localité.

## Préparations pour l'hiver

En ce mois de novembre qui signale aussi l'approche de l'hiver, c'est le moment de compléter les stocks de patins à glace, de traîneaux, de pelles à neige, de crampons pour trottoirs, de thermomètres, etc., de façon à être prêt à répondre aux demandes immédiates qui peuvent vous être faites du fait des changements soudains de température. Ouvrez ces deux caisses de patins qui sont dans votre magasin. Elles y entrèrent en août avec le bénéfice de l'escompte supplémentaire pour le paiement comptant, et la manufacture fut avisée lorsque vous fîtes le règlement: "Caisses non encore ouvertes; vérifierai soigneusement la facture plus tard, et s'il manque quelque chose vous arriverai."

Descendez en quelque endroit central de votre magasin les patins qui sont restés de l'hiver dernier. Arrangez le stock complet en une forme systématique. Revisez vos cartes de prix à date. Étiquetez et étiquetez un échantillon de chaque sorte de patin. N'attendez pas pour faire ce travail que

Maitre Hiver soit arrivé et vous trouve incapable de servir promptement vos clients.

Il se peut que l'hiver dernier vous ayez eu de nombreuses demandes de chaussures pour la neige, de toboggans, de skis et autres articles d'hiver que vous n'aviez pas en stock et dont vous avez perdu conséquemment la vente. Voyez les besoins de votre localité, parlez de la chose avec les garçons qui viennent à votre magasin. Ils en savent plus long que vous sur les désirs de leurs jeunes camarades et il serait peut-être bon de prendre en stock quelques-uns des articles qu'ils vous suggéreront. Écrivez à plusieurs maisons pour avoir leurs catalogues et leurs prix. Lorsqu'on vous demande telle ou telle marchandise, montrez que vous la connaissez. Expliquez à vos clients que la demande peu fréquente ne justifie pas encore la mise en stock dans votre ville, que vous prendrez note de leurs commandes et les remplirez promptement par colis postal ou express, sans frais additionnels.

Lorsque des demandes vous sont faites pour des marchandises qui relèvent distinctement des commerces de marchandise sèche ou d'épicerie, envoyez vos clients à vos voisins. Mais quand les demandes s'appliquent à des articles qui se classifient sous la rubrique de ferronnerie, quincaillerie ou produits s'y rapportant, prenez les commandes et faites-en des ordres spéciaux. Vous n'êtes pas en affaires par philanthropie et pour indiquer continuellement aux gens où s'approvisionner des marchandises que vous n'avez pas en stock.

## Les commandes spéciales

Nombre d'établissement de quincaillerie du pays doivent leur développement rapide à l'étude soigneuse des demandes des clients et à la prompte livraison des marchandises répondant à ces demandes. C'est sur de modestes débuts que de gros départements ont été édifiés et que les stocks, les ventes et les profits ont augmenté.

Il y a environ vingt ans, quand la baguette de corniche en métal apparut sur le marché, un marchand de quincaillerie du Vermont reçut un ordre d'un constructeur dans lequel cet article était spécifié. Il en commanda tout de suite en demandant quelques centaines de pieds de plus pour son propre stock. Comme il se spécialisait dans les fournitures de construction, il se mit à pousser la vente de la nouvelle spécialité. Il n'eut pas de peine à démontrer à ses clients avec échantillon en mains les avantages de cette baguette sur celle en bois. Ses affaires augmentèrent, et il devint l'agent du manufacturier pour l'état de Vermont, annonça les marchandises dans les journaux locaux et envoya des lettres circulaires aux contracteurs de bâtisses à plusieurs villes à la ronde.

Plus tard vinrent s'ajouter à cette ligne, les lattes en métal, les attaches en métal, les supports à solides, et ce marchand progressif eut la réputation d'avoir le seul stock de ces articles de l'état, le public sachant qu'il pouvait toujours compter sur lui pour des livraisons rapides.

Une autre chose qui fut demandée à notre homme fut le clou recouvert de ciment. Il prit la commande de son client pour cinq kegs, et en fit ajouter dix pour son propre stock et commença rapidement à introduire cet article dans son commerce. Il montra ces clous recouverts de ciment aux fabricants de boîtes, aux fabricants de treillage de porte et aux manufacturiers de glacières. Il démontra que ces clous s'enfonçaient plus facilement et tenaient mieux que les clous réguliers et qu'en outre, ils ne rouillaient pas. Il prit plusieurs commandes et obtint l'agence du comté pour ces clous. Les affaires augmentèrent rapidement. Il contrôla ce commerce dans cette localité et au bout de trois ans vendait dix chars de clous cimentés, nombre de commandes étant livrées directement des wagons aux entrepôts des clients, évitant ainsi le double camionnage.

#### Quelques observations récentes

Il y a deux mois le gérant du magasin en question visitait un magasin de quincaillerie dans la cité de New Jersey où il rencontra un marchand empressé à servir ses clients en prenant des commandes pour des marchandises spéciales. Un des clients s'informa d'une tondeuse à gazon à moteur et le vendeur lui dit de s'adresser au chef de rayon qui répondit qu'il y avait plusieurs marques sur le marché. Il ajouta qu'il pouvait lui en procurer une à un prix correct et de fait la vendit moins chère qu'il n'aurait pu le faire s'il l'avait eue en magasin, car la demande était encore trop petite pour justifier la mise en stock.

De fait c'était la première demande reçue par ce magasin pour une tondeuse à moteur et le vendeur avisa le client que les catalogues et les prix arriveraient dans quelques jours et qu'il pourrait les consulter et recueillir tous les renseignements. Quand le client fut parti, le vendeur alla au bureau, prit un registre commercial et le feuilleta jusqu'à la liste des manufacturiers de tondeuses à gazon qu'il copia sur une fiche imprimée spécialement à cette fin. Pour compléter son travail, il alla au bureau des dactylographes et fit écrire des cartes postales aux différents manufacturiers demandant tous les renseignements relatifs aux tondeuses à moteur, puis rangea la fiche dans la filière de référence marquée: "Renseignements pour marchandises spéciales à recevoir promptement". Une telle méthode amène souvent d'excellents résultats.

Les commandes pour marchandises spéciales peuvent constituer une bonne part des affaires

d'un quincaillier actif. La plupart des consommateurs comprennent qu'il n'y a pas de bornes à la variété et au nombre des articles qui se classifient sous la rubrique de quincaillerie. Nul marchand ne peut avoir en stock tout ce qui se fait dans sa ligne, il ne serait d'ailleurs pas sage d'y prétendre.

Le stock moyen d'un magasin de détail de quincaillerie comporte environ douze mille articles, tandis que dans le catalogue d'un des principaux marchands de gros les articles inscrits s'élèvent au nombre de deux cent mille. Un article d'ailleurs qui se vend bien dans une province peut être invendable dans une autre.

Il est un fait certain, c'est qu'un des gros problèmes du marchand-détaillant de quincaillerie est de savoir ce qu'il ne doit pas acheter. Il faut donc qu'il soit attentif aux demandes de sa localité pour avoir une connaissance générale des différents articles de la ligne de quincaillerie et faire comprendre clairement à ses clients qu'il y a toujours une bonne raison pour ne pas avoir en stock les marchandises irrégulières qu'on peut lui demander parfois. Il est aussi de bonne politique qu'il laisse les gens sous l'impression qu'il a des relations qui lui permettent d'obtenir rapidement à des prix aussi avantageux qu'ailleurs tout ce qui lui est demandé.

#### CONVENTION DES GERANTS ET DES VENDEURS DE LA BRANDRAM-HENDERSON LIMITEE.

La convention annuelle des gérants et vendeurs de la Cie Brandram-Henderson Ltée a eu lieu récemment à Montréal et a obtenu le plus franc succès. La conférence s'est ouverte par une adresse de chaudes félicitations faite par M. George Henderson, le président et gérant général de la compagnie.

Le programme de la première journée comprenait une discussion sur la campagne de publicité en 1920 par Frank H. Smith, une discussion générale de la campagne par les membres de la convention, un lunch au club, une discussion des problèmes des voyageurs, des suggestions et demandes des vendeurs, un dîner à l'Hôtel Windsor et une représentation théâtrale.

Le second jour débuta par une visite à la fabrique. La matinée fut consacrée à la discussion de la campagne de vente pour 1920 par W. S. McLennan et l'agence idéale B-H par S. W. Smith. Après le lunch au club, il y eut une discussion générale par les membres de la convention sur les campagnes de ventes et l'agence idéale. Ensuite vint une discussion sur les usages pour lesquels sont désignés les produits B-H et sur les méthodes à employer pour obtenir des résultats satisfaisants.

La convention fut clôturée par un nouveau discours de M. George Henderson.

## Les accessoires d'automobiles sont de bonne vente

Le panneau d'échantillon dans le rayon des accessoires mérite une mention spéciale. Il est transportable et consiste en une planche fixée sur un chevalet. Il se fait en bois mou et les échantillons peuvent se changer facilement de temps à autre. Il est bon de marquer chaque article avec une étiquette indiquant le nom de l'article, son numéro et son prix.

Voici quelques remarques que fait un de nos correspondants à propos des accessoires:

Je cherche toujours à avoir un stock de tous les articles qu'une personne qui n'est pas du métier peut facilement ajuster ou fixer elle-même. Lorsqu'un article est demandé plus d'une fois dans un espace de temps raisonnable, j'en fais l'essai tout d'abord en petite quantité et si je vois qu'il se vend bien, j'en achète alors par lot, ce qui me permet d'éviter d'avoir de la marchandise qui dort sur les rayons.

Les pneumatiques ne m'ont pas donné le résultat que j'espérais, probablement parce que je n'étais pas bien agencé pour ce genre d'articles. Par exemple, les ateliers de vulcanisation sont à même de donner un meilleur service et peuvent souvent faire économiser un pneu qu'autrement on serait obligé d'abandonner. De sorte que si nous vendons un pneu et que le client s'aperçoit ensuite qu'il aurait pu faire réparer le vieux, il pensera toujours que nous avons abusé de son ignorance en matière de pneus. Nous ne poussons donc pas trop cette ligne, quoique nous ayons toujours un peu de stock afin d'avoir un assortiment complet.

Mais tout le reste des accessoires est bien payant, et j'aimerais pouvoir consacrer tout mon temps à la vente de ces articles. Je pense que c'est une des lignes les plus satisfaisantes que l'on puisse trouver dans la ferronnerie. Car tout d'abord elle se vend bien. Un automobiliste vient pour chercher un petit article et il n'y a rien de plus facile que de lui vendre d'autres marchandises telles que des miroirs, clefs anglaises, polis et tout ce qui peut être utile pour sa voiture. Ce sont aussi de bonnes ventes au comptant, car il n'y a que très peu d'automobilistes qui demandent du crédit. Nous donnons toujours au propriétaire de garage un es-compte qui lui permet de faire un petit bénéfice et il est étonnant de voir comment nos affaires prospèrent dans cette ligne.

Une vitrine bien faite attire l'attention des chauffeurs d'autos ou de camions ainsi que des propriétaires de garages qui remarquent parfois justement l'outil qui leur manque et qui viennent l'acheter. Un bon étalage procure toujours de bon-

nes ventes. N'allez pas cependant surcharger votre vitrine. Tâchez de mettre chaque article en évidence en mettant toujours le prix sur chacun. Ne faites pas un étalage trop uniforme et trop régulier. L'étalage doit avoir une certaine originalité et un pouvoir d'attrait. Certaines vitrines ne font qu'attirer l'attention et provoquent des remarques de ce genre: Comme c'est bien... etc..., mais ne créent nul désir d'entrer pour acheter les articles exposés. Ce genre d'étalage manque son but.

**La quincaillerie et les outils pour constructeurs forment aussi une ligne très intéressante.**

Les constructeurs achètent aujourd'hui de la quincaillerie de bien meilleure qualité et la question de prix est bien moins inquiétante que la question d'obtenir les approvisionnements de la fabrique. Il est difficile de se procurer la quincaillerie de première qualité en quantité suffisante et bien souvent il faut se défaire des échantillons. Dans notre magasin, continue notre correspondant, tous les articles, quels qu'ils soient, sont échantillonnés, cette façon de faire nous a si bien réussi que nous en avons fait une règle de la maison. Nous avons une salle d'échantillons bien installée où le client peut choisir lui-même tout ce qu'il désire presque sans l'assistance d'aucun commis. Et en fait les clients semblent préférer prendre en mains les échantillons qui sont tous marqués et juger par eux-mêmes ce qu'ils doivent employer.

Notre département d'outils nous procure également une bonne source de revenus.

Notre étalage d'argenterie et de coutellerie à cette époque de l'année crée aussi beaucoup de sujets de conversation. Les marchandises ont une fascination sur beaucoup de gens et nous trouvons que cette ligne est excellente pour attirer d'autres ventes, surtout à cette saison.

Notre vente au comptoir se fait ordinairement au comptant, cependant étant donné que nous traitons beaucoup avec les constructeurs, nos comptes au livre sont encore les plus nombreux. Toutefois, ce genre d'affaires est encore pratiquement du comptant, car les acheteurs paient invariablement à 30 jours. Dans toutes nos lettres nous insérons une annonce, et nous joignons un buvard avec nos relevés mensuels. Ces buvards ont un dessin différent chaque mois et forment une série de dessins appropriés à chaque saison de l'année. Nous pensons que c'est une bonne forme de publicité, car elle est peu coûteuse et atteint directement l'intéressé. Nous sommes portés à croire que la majorité de nos buvards sont conservés rien que pour le calendrier qui y est imprimé.

Nous avons également un stock important de peinture. Cet article qui est très bien annoncé par les fabricants est en grande demande, et mérite une place en vue dans le magasin. A la suite du rayon de peinture se trouve une batterie de cinq pompes à huile qui sont si pratiques pour éviter toute perte et pour économiser le temps des commis. On se demande comment on pourrait se passer maintenant d'une installation de ce genre.

Nous avons également un bel assortiment de pinceaux et sommes à même d'indiquer rationnellement le modèle qu'il faut pour le genre de travail requis. Nos clients apprécient ce service et viennent nous demander des conseils. En fait, nous avons un véritable bureau de renseignements pour la peinture et les pinceaux. Beaucoup de gens ne connaissent pas bien les différents genres de peintures et ne savent pas choisir ce qui convient au travail qu'ils veulent entreprendre. Ils nous montrent qu'ils apprécient nos conseils en nous conservant leur clientèle pour ces articles aussi bien que pour d'autres lignes.

### LA CAMPAGNE DE PUBLICITE COMMUNITY PLATE.

La grosse campagne de publicité dans les journaux faite cet automne par la Community Plate est une des campagnes les plus complètes et les plus artistiques qui ait jamais été faite dans les journaux canadiens.

L'Oneida Community a préparé une série de dessins spécialement destinés à être reproduits dans les quotidiens et qui marqueront sans nul doute une nouvelle ère dans le perfectionnement des annonces de journaux. Ces dessins sont dûs au crayon de Coles Phillips et ne peuvent manquer d'attirer l'attention soutenue de la multitude des lecteurs des grands quotidiens d'un océan à l'autre et des publications très répandues telles que le "Saturday Night" et le "MacLean's Magazine". De manière à ce que le marchand-détaillant puisse être en position de coopérer aussi pleinement que possible, la compagnie lui fournira aussi des électros pour publicité au détail spécialement préparés pour son usage. Ces vignettes seront similaires aux plus grandes, mais pas identiques et résoudront le problème de la confection de bonne copie pour le marchand-détaillant. Toute cette organisation a des possibilités illimitées pour le détaillant, parce que ce dernier peut stimuler les affaires à un degré presque illimité par sa simple coopération. S'il veut se donner la peine de prendre avantage de l'occasion qui lui est offerte, ses ventes de Community Plate seront les plus fortes jamais enregistrées en aucune saison.

Un coup d'oeil jeté sur l'annonce d'Oneida

Community dans ce numéro donnera une idée de la classe de publicité qui est faite cet automne par cette maison bien connue.

Cette campagne de publicité a commencée le 23 octobre dernier et les annonces paraissent dans la plupart des journaux des grandes villes entre Victoria et Halifax. Elle seront publiées chaque semaine jusqu'au 9 décembre, et deux fois par semaine jusqu'au 19 décembre, soit un total de onze insertions. La première partie de ces annonces est destinée à attirer l'attention générale, la dernière partie couvre des annonces de vente bien définies. La publicité Community Plate a créé des milliers d'acheteurs par le passé, et la présente campagne de publicité est la plus suggestive qui ait jamais été faite.

### LE PRIX DE L'ACIER EN FEUILLES NE BAISSERA PROBABLEMENT PAS AVANT DEUX ANS.

L'opinion généralement répandue parmi les gens du métier est que le prix des feuilles d'acier ne diminuera pas avant au moins deux ans.

La grève récente des Etats-Unis a empêché l'expédition d'au moins 2,000 tonnes de matériel. Malgré tout, les fabricants ont cherché à ne pas augmenter les prix, excepté dans les cas où le prix de revient dépasse le prix de vente.

Une des plus importantes manufactures du pays déclare qu'elle se prépare à agrandir ses installations pour être capable de produire 50% de plus que par le passé et porter sa production annuelle à 20,000 tonnes de feuilles galvanisées à partir du 1er janvier. Elle fait construire un nouvel entrepôt qui permettra d'avoir constamment un stock d'au moins 2,000 tonnes prêtes à être livrées.

Bien qu'étant gênée momentanément par la grève des Etats-Unis au point que ses usines ne travaillent qu'à la moitié de leur capacité normale, cette compagnie s'organise pour augmenter ses affaires à l'avenir.

Ce pays-ci ne produit pas assez de tôle galvanisée pour répondre aux besoins du commerce, il faut donc en importer de grandes quantités. La situation actuelle est aggravée par la grève américaine. La matière première manque et le fabricant est obligé de puiser à même son stock ou même de se procurer de la marchandise chez les "jobbers".

Il y a naturellement beaucoup de contrats en cours aux anciens prix et dans la plupart des cas ces marchandises sont vendues aux anciens prix, quel que soit le délai de livraison. Ce fait aura pour tendance de ne pas faire augmenter les prix. Mais ceux qui tiennent à avoir une livraison rapide sont obligés de payer un prix élevé, quand encore on peut leur fournir.

(à suivre à la page 40)



## DE QUELS ARGUMENTS VOUS SERVEZ-VOUS DANS LA VENTE DES DEMI-SEMELLES ?

**I**NSISTEZ-VOUS sur la longue durée et l'économie ?

Alors les millions de gens qui sont enthousiastes des Neolin secondent vos dires. Car les Neolin donnent une longue durée—comme demi-semelles aussi bien que sur des chaussures neuves.

Parlez-vous du confort ? Alors les Neolin donnent le plus grand confort possible—empêchent de glisser et elles sont flexibles.

Parlez-vous de la valeur ?

Alors la marque Neolin étampée sur la semelle représente une qualité connue. Elle donne à votre prix une signification définie.

Votre commerce de demi-semelles deviendra de plus en plus profitable si vous voyez à ce que les demi-semelles que vous vendez soient telles que vous les représentez en les vendant.

Ne vous laissez pas induire à accepter une contrefaçon.

Spécifiez une quantité — que la plus grande partie de votre stock soit composée de demi-semelles Neolin et voyez à ce qu'on vous donne des Neolin —des N-E-O-L-I-N.

Placez le carton bien en vue sur votre comptoir.

The Goodyear Tire & Rubber Co. of Canada, Limited.

# neolin Half Soles

## Le Zinc employé en peinture

La demande constamment croissante de l'oxyde de zinc comme élément de peinture et sa valeur comme ingrédient dans les couches protectrices, sont des sujets qui attirent grandement l'attention de ceux qui étudient la peinture et ses problèmes. Un examen rapide des qualités et des propriétés de l'oxyde de zinc révèle bien vite pourquoi il a atteint la popularité qu'il mérite si bien et pourquoi sa faveur va toujours grandissant.

Une peinture bien faite n'est pas un mélange fait au hasard d'éléments choisis et proportionnés au gré du fabricant. Chaque élément doit jouer son rôle propre. Concevoir et réaliser un produit qui conservera son aspect et procurera le maximum de protection pendant le temps le plus long possible suivant les conditions de surface, d'application, d'exposition et de climat, est un problème qui se pose aussi bien au fabricant de peinture qu'à celui qui l'applique. Dans presque tous les cas, ceux qui emploient l'oxyde de zinc ont l'avantage sur ceux qui n'en font pas usage.

Il y a en peinture ce qu'on appelle les "pigments de base", c'est-à-dire les pigments qui forment le "corps" de toute couche blanche ou teintée. La qualité d'une peinture dépend beaucoup du choix convenable de ces Pigments de base tant au point de vue de leur facilité d'application que de leurs qualités de durée et de protection sur la surface à recouvrir. Le "pouvoir de couvrir" ou la facilité de cacher la surface sur laquelle la peinture est appliquée; son degré d'étendue, c'est-à-dire la surface sur laquelle elle s'étendra en une couche continue couvrant bien le pouvoir de protection ou la faculté de préserver des agents naturels de destruction; le genre de fini obtenu, soit uni, fini à l'huile ou émaillé, toutes ces propriétés et bien d'autres encore sont en grande partie déterminées par le choix et l'emploi judicieux du pigment de base.

Ces principes posés, considérons l'oxyde de zinc à ce point de vue.

L'oxyde de zinc possède d'importantes qualités qui lui sont propres. Il est au premier rang pour sa blancheur, sa permanence, ses qualités d'absorption de l'huile, son inertie vis-à-vis des autres pigments, ses qualités non vénéneuses et sa durée. S'il est exposé à une atmosphère contenant des gaz sulphureux, il ne change pas de couleur, car le sulphure de zinc, s'il s'en forme, est aussi blanc que l'oxyde. Il ne tache pas, ne s'effrite pas et ne devient pas transparent.

Ceci étant donné la question se pose alors de savoir pourquoi l'on n'emploie pas l'oxyde de zinc seul dans toute la peinture. Pourquoi d'autres éléments?

Pour employer à l'intérieur, lorsque l'on désire une surface luisante, facile à laver et grandement hygiénique et décorative, cette peinture est excessi-

vement satisfaisante. Pour l'usage extérieur, l'oxyde de zinc employé seul, tout comme tous les autres pigments, a certains inconvénients qui disparaissent complètement lorsqu'il est employé dans une peinture convenablement préparée. Une expérience soutenue a prouvé qu'une peinture faite d'un seul pigment n'est jamais aussi satisfaisante que celle qui est faite d'un mélange de pigments.

Tout d'abord, en raison de son extrême finesse, l'oxyde de zinc forme un alliage parfait avec l'huile et conséquemment s'étend avec le pinceau en une couche excessivement mince. Par suite pour obtenir l'épaisseur nécessaire pour couvrir convenablement, il faut plus de couches qu'il n'en faudrait avec un pigment plus épais. Les pigments plus épais absorbent moins l'huile et par conséquent ne s'étalent pas si facilement et couvrent mieux une surface donnée. Lorsque ces pigments sont mélangés à l'oxyde de zinc elles l'empêchent de s'étaler si facilement.

Il semble qu'en général les peintres sont sous la fausse impression que l'oxyde de zinc manque totalement de pouvoir de couvrir. Ceci est dû au fait qu'en raison de sa finesse extrême il s'applique en couche si mince. Cependant en réalité à poids égal on trouve que l'oxyde de zinc couvre mieux que les autres pigments blancs.

En second lieu une peinture composée d'oxyde de zinc et d'huile de lin donne en séchant une surface dure et unie. Les avantages de cette qualité seront examinés plus tard. Ce qui en fait le désavantage c'est qu'à la longue lorsque l'huile sèche et se décompose, ce qui arrive tôt ou tard avec toutes les peintures, la couche de peinture peut craquer et tomber en morceaux. Le blanc de plomb, le pigment le plus généralement combiné avec l'oxyde de zinc ne se comporte pas ainsi. Lorsqu'une couche de blanc de plomb se désagrège elle le fait graduellement et progressivement et se réduit en poudre, c'est ce qu'on appelle le "chalking". La poudre ou "Chalk" tombe et une nouvelle surface se présente qui à son tour se pulvérise. Une peinture qui tombe en craie présente une surface unie pour repeindre.

Si l'on emploie le blanc de plomb seul, il tombe en poudre trop rapidement, la couche protectrice se désagrège vite et le bois se trouve relativement vite exposé à tous les éléments de destruction. De plus une couche de blanc de plomb est sujette à subir de légères craques qui forment un réseau tenu sur toute la surface peinte, appelé "checking". A mesure que la peinture s'effrite, ces craques s'agrandissent et s'aprofondissent jusqu'à ce qu'elles atteignent le bois, l'exposant ainsi à l'action du soleil et de la pluie. Il est donc évident que la présence de l'oxyde de zinc qui ne se fendille pas et ne

s'effrite pas, est nécessaire pour renforcer une peinture et empêcher la désagrégation rapide de la couche protectrice.

Il est ainsi hors de doute que lorsque nous faisons une peinture composée d'oxyde de zinc et de blanc de plomb nous réunissons les avantages propres à chacun de ces deux pigments. L'oxyde de zinc procure la blancheur, la durée, la permanence de la couleur, la grande facilité d'absorption de l'huile et l'uniformité de la surface. Le blanc de plomb assure une couche plus épaisse et augmente ainsi le pouvoir de couverture de la peinture et produit une surface facile à repeindre lorsqu'à la longue la peinture a disparu.

L'oxyde de zinc fait encore plus, il donne une surface unie facile à nettoyer. Si l'on peint deux planches, l'une avec l'oxyde de zinc et l'autre avec du blanc de plomb et qu'on les expose à une atmosphère poussiéreuse, la planche peinte avec le blanc de plomb prendra la poussière beaucoup plus vite

que l'autre. La surface unie de la planche peinte à l'oxyde de zinc empêche les particules de poussière d'adhérer facilement tandis que la surface relativement rugueuse de l'autre les retient. Ceci se remarque très bien lorsque l'on passe une éponge mouillée sur ces planches. La planche à l'oxyde de zinc paraîtra propre et blanche après cette opération tandis que l'autre restera sale. Une planche peinte avec un composé de ces deux pigments se comporte à ce point de vue tout comme une planche peinte avec de l'oxyde de zinc pur. L'oxyde de zinc se mélange si intimement avec l'huile qu'il entre dans la surface polie que forme l'huile au-dessus de la peinture de sorte que l'extérieur de la couche de peinture est aussi réfractaire à la poussière et aussi imperméable à l'eau qu'une peinture à l'oxyde de zinc pur. En outre le mélange n'a pas tendance à craquer ni à perler et offre une bonne surface pour repeindre. L'effet de cette propriété sur la valeur protectrice de la peinture est évident.

## Tout homme est-il acheteur éventuel de peinture ?

### Non c'est un acheteur de peinture si le marchand sait trouver la corde sensible.

On ne sait jamais, dit un de nos correspondants. Vous pouvez étudier la meilleure liste du monde et faire le plus gros volume de vos ventes en dehors de cette liste. Il est donc de votre intérêt d'avoir toujours la peinture présente à l'esprit lorsqu'vous abordez qui que ce soit et de lui parler peinture, ne serait-ce même qu'un mot ou deux.

Comme on venait à parler des fermiers, notre correspondant ajouta: Il y a des quincailliers qui déclarent qu'ils ne peuvent pas vendre de peinture aux fermiers, et que ce n'est même pas la peine de leur en parler. Tout d'abord ces gens-là n'ont pas la moindre notion de ce qu'est la peinture, ils ne comprennent pas ce que c'est. Ils ne se sont pas rendu compte, après avoir vendu de la peinture depuis des années, que la peinture est une question qui se traduit froidement en dollars et en cents.

Voilà de nombreuses années que je traite avec les fermiers. Ce sont des hommes d'affaires mais excessivement économes. Ils ont été à une dure école où ils ont appris à compter leurs sous. Mais si vous leur montrez une valeur en dollars et en cents, ils achètent. Et si je ne suis pas capable de montrer à chacun de mes clients une réelle valeur en dollars et en cents dans mon rayon de peinture, je n'ai pas besoin de vendre. Voilà tout.

Notre correspondant continua à parler sur ce sujet, mais c'était là son principal argument: La valeur en dollars et en cents intéressera toujours le fermier. Puis soudain, il revint à sa première idée:

Il n'y a pas un homme que la peinture n'inté-

resse pas, si vous trouvez son point sensible. Soyez donc toujours prêt à le bien recevoir. Tenez, par exemple, j'ai eu l'année dernière la visite d'un vieux fermier de mes clients qui est bien l'avare le plus invétéré que j'aie jamais rencontré. C'est un vrai porc-épic quand il s'agit de dépenser de l'argent. Il possédait plusieurs centaines d'âcres de terre et ses six fils avaient été habitués à travailler pour leur nourriture. Dans l'espace d'une cinquantaine d'années il avait amassé pas mal d'argent et n'en avait dépensé que fort peu. Un jour du printemps dernier je le vois arriver dans mon magasin, avec un paquet de billets, ce n'était pas des billets de banque, mais des annonces de vente. Il avait fait sa pelote et voulait vendre sa vieille terre avec son bétail et son roulant.

Je fais affaires avec vous depuis 50 ans, me dit-il, il est temps que vous me fassiez maintenant une faveur. J'aurais pu éclater de rire, si je n'avais été poli. J'aurais pu lui dire: Voulez-vous vous sauver et emporter votre clientèle avec vous. Car il y avait à peine une dizaine d'années que j'étais moi-même en affaires et tout ce que j'avais traité avec lui ne valait pas un boisseau de fèves et quant au bénéfice que j'avais réalisé sur lui, j'aurais pu lui dire: Mettez ces bénéfices dans votre pipe et fumez-les. Mais je gardai un visage souriant et je m'enquis de ce que je pouvais faire pour lui être agréable. Je suis en train de vendre, me dit-il. Voudriez-vous placer une de ces annonces de vente dans votre vitrine?

Je parcourus son annonce de vente, pendant qu'il faisait mine de se retirer. Ainsi, lui dis-je, vous vendez la vieille maison également, n'est-ce pas malheureux de la voir sortir de la famille. Il entra alors dans une longue explication, me disant que ces fils étaient partis et qu'ils avaient des places où ils faisaient de l'argent, que la main-d'oeuvre était très rare et un tas de choses de ce genre. Il me dit également que plusieurs agents voulaient s'occuper de vendre sa terre, mais qu'il trouvait qu'une commission de 3% était un peu exagérée. Puis ils lui demandaient d'abaisser le prix de sa propriété à \$2,500 pour les 50 acres originaires. Il savait que cela valait largement \$2,750. et il voulait en retirer ce prix là.

Je connaissais l'endroit. Je savais ce que cela pouvait valoir. Aussi lui dis-je: Je vais vous indiquer un agent qui va vous procurer un meilleur prix et qui vous chargera une commission moins élevée. Mais il faut que vous augmentiez votre prix. Qui est-ce, demanda avidement, le vieil avare. Lui présentant une boîte de peinture, le voici, lui dis-je. Votre ferme n'est qu'à quelques milles de la ville. Il faut la vendre avec les 50 acres originaires pour \$5,000. — Il n'y a qu'un défaut: la maison n'a pas été repeinte depuis dix ans et c'est la seule maison sur la Route Gravel qui n'est pas peinte. Peignez la maison, retouchez un peu l'intérieur, demandez-en \$5,000 — et payez-moi deux pour cent de commission sur tout ce que vous toucherez au delà de votre prix de \$2,750 — et je vous fournirai la peinture.

Et si je ne la vends pas plus de \$2,750.?

Je connaissais mon homme. Il était serré, étroit et ladre, mais il était scrupuleusement honnête sur les questions d'argent. Je lui parlai encore quelques minutes de la question insistant sur la certitude que j'avais que si sa maison était repeinte il en obtiendrait près de \$5,000 — que du prix qu'il en demandait. Je lui entrai ça dans la tête. Alors, lui dis-je, est-ce une bonne affaire? J'aurai 2% sur tout ce que vous ferez au-dessus de \$2,750. Si vous n'obtenez pas davantage je n'aurai pas une cent...?

Il me prit au mot. Je lui fournis la peinture. Il invita ses fils à venir faire une visite d'adieu à la maison et les fit travailler pour leur nourriture. Comme je l'ai dit, c'était l'homme le plus serré que j'aie jamais vu. Ce n'était pas un gros travail, mais la maison, une fois peinte, semblait être la résidence la plus confortable qu'on put imaginer. Un citadin en prit fantaisie et l'acheta sans discussion pour \$5,500. Le vieux fermier m'apporta mes 2% de commission, et tout le temps qu'il me comptait mes billets, il ne cessa de se réjouir de la façon dont il avait économisé un pour cent sur la commission réclamée par les agents d'immeubles. Quoi qu'il

en soit j'avais réalisé près d'une trentaine de dollars en plus du prix de vente régulier de la peinture que j'avais fournie."

Notre correspondant nous quitte alors pour servir un client et avant de nous quitter nous lance ces derniers mots:

Je n'aurais pas pu avoir mon vieux fermier avec quelque autre proposition. Et je ne me souviens pas d'avoir pu gagner quelqu'un autre de cette façon. Peut-être que cela s'est justement trouvé ainsi, mais je crois réellement que chaque homme n'est pas seulement un client éventuel, mais un acheteur certain de peinture si vous savez frapper juste."

---

## LES CLIENTS FERMIERS.

---

Les fermiers sont en général de bons clients. Ils ont de l'argent et ne regardent pas à payer un prix raisonnable pour de bonnes marchandises. Il n'y a qu'une chose sur laquelle ils insistent, c'est d'en avoir pour leur argent. Ce n'est jamais une question de prix, mais plutôt une question de qualité. Les ordres de campagne viennent beaucoup par téléphone, mais un grand nombre de fermiers possèdent aujourd'hui leur auto et ne regardent pas à faire un trajet d'une vingtaine de milles pour venir faire leurs achats en ville.

La peinture se vend bien cette saison. Les fermiers montrent qu'ils ont soin de leurs bâtiments et de leurs demeures aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur. Ils ne négligent pas non plus leurs instruments, leurs autos et tout ce qui a besoin de peinture. Il est toujours bon de leur donner quelques indications sur le meilleur moyen de préparer leur travail, sur les meilleurs pinceaux à employer, etc. Lorsqu'ils se rendent compte qu'ils peuvent se fier à vous, ils reviennent vous voir chaque fois qu'ils ont besoin de quelque chose. Les femmes semblent se mettre à faire plus de travaux de peinture qu'autrefois et s'intéressent à toutes sortes de petits travaux d'intérieur.

La plomberie va très bien avec la quincaillerie et les fermiers qui cherchent toujours à améliorer leurs demeures demandent constamment des installations d'eau, des fournitures de salles de bain, etc...

Si vous êtes appelé à faire une réparation et que vous constatiez que l'article n'en vaille guère la peine, conseillez plutôt de le remplacer. Le client appréciera votre conduite s'il comprend qu'il n'est guère possible de faire une réparation durable et qu'il peut se procurer une pièce nouvelle avec une dépense à peine plus élevée que celle qu'il aurait faite pour réparer le vieil article.

## Dans le domaine de l'épicerie

### LES FEVES CANADIENNES A DES PRIX ELEVES

De grosses quantités de fèves japonaises obtenables à la côte sont offertes de \$4.00 à \$4.25 le boisseau rendu ici.

Les marchands disent que les fermiers maintiennent des prix élevés pour leurs approvisionnements de fèves, et quelques-uns vendent celles triées à la main à \$5.00 le boisseau. La récolte de cette année est de qualité exceptionnelle, mais les marchands sont d'avis que les prix demandés sont beaucoup trop élevés. Ils disent qu'il y a à la côte de grosses quantités de fèves japonaises de la récolte de l'an dernier et que les fèves de la récolte de cette année ne tarderont pas à arriver. Il s'en vend de fortes quantités chaque année sur ce marché. C'est la fève qui se rapproche le plus du produit canadien et les marchands prétendent qu'il peuvent se les procurer ici de \$4.00 à \$4.25 le boisseau. Cette concurrence aura pour effet probable d'abaisser les prix des fèves canadiennes. La récolte des fèves canadiennes n'est pas précisément importante, mais la qualité en est excellente. Les fèves Rangoon sont presque introuvables sur le marché; certains marchands de gros prétendent qu'il n'y en a plus du tout en stock. Dans tous les cas, dans l'ensemble, les fèves canadiennes se vendent beaucoup moins chères que l'an dernier.

### LES FRUITS SECS.

#### LES RAISINS MONTRENT DE NOUVELLES HAUSSES

Les raisins sans pépins en vrac montent d'un centin et demi la livre et sont très rares, d'après les rapports de Californie. — Forte demande pour les raisins.

Les raisins sans pépins en vrac ont monté d'un centin et demi la livre et se vendent à présent au commerce à 21 cents la livre. De nouvelles augmentations ne sont pas improbables et les marchands de gros ne prennent des commandes que pour les besoins immédiats. Le marché des raisins sur la Côte du Pacifique est extrêmement fort et les raisins sans pépins, en vrac, sont très difficiles à obtenir. Les raisins nouveaux de Californie offerts sur le marché sont de qualité splendide et ont été tellement demandés que les marchands de gros manquent de certaines variétés. Il existe aussi une très forte demande pour l'exportation des raisins et les envois de Californie pour l'Europe sont importants. Il y a donc peu de probabilité d'une baisse possible des prix, tandis que

d'autre part, il se peut qu'il y ait hausse. De bonnes quantités de raisins sans pépins de Thompson se sont vendus la semaine passée à 19½ cents, mais du fait de la rareté les prix ont monté vivement à 21 cents. Il y a quelques raisins extra fancy blanchis au soufre en 25 s, qui se vendent au commerce à 25 cents et les sans pépins en paquets de 15 onces se vendent à 23 cents. Les sultanas grecs sont cotés de 25 à 27 cents. Quelques muscatels sans gradation peuvent être obtenus bon marché à 15 cents. Pour ce qui est des autres fruits secs, les approvisionnements sont très amples. Les envois de raisins de Corinthe sont en route et sont cotés à l'arrivée de 22 et à 23 cents la livre. Les figues portugaises sont aussi en route et se vendront au commerce ici à 18 cents la livre. Les figues de Smyrne peuvent s'obtenir sur le marché et en quatre rangs, par boîtes de 10 livres, sont offertes à 42 cents la livre.

### AUGMENTATIONS RAPIDES DU COUT DES SACS EN PAPIER

Les comparaisons des cotations présentes avec celles de 1915 et 1916 montrent des hausses importantes. Une considération importante dans le prix de vente du sucre.

Le coût des sacs en papier au commerce de détail a montré des hausses tellement rapides dans ces dernières années que c'est devenu à présent une chose qui ne devrait pas être perdue de vue dans les prix de vente des marchandises. Si l'on compare les prix actuels avec ceux de 1915, on voit que la hausse est de beaucoup plus de cent pour cent. Les sacs de deux livres qui coûtaient 67 cents le mille en 1915, montaient à \$1.30 en 1916 et haussaient à \$1.80 en 1919, la cotation présente représentant une augmentation de 165 pour 100 sur celle de 1915. Les autres grandeurs ont montré des hausses correspondantes phénoménales. Ce que cela peut avoir d'importance pour l'épicier est particulièrement illustré dans le cas du sucre, et le petit tableau qui suit donne en détail quelques comparaisons intéressantes, ainsi que le coût aux cent livres de sucre pour certaines grandeurs de sacs. En supposant qu'un épiciier vende cent livres de sucre dans des sacs de deux livres, ces sacs qui, en 1915 coûtaient 3.3-10 le cent, coûtent à présent 9 cents. Quand on considère qu'il n'est permis à un épiciier que de faire un centin de profit par livre d'après les ordres du tribunal de commerce, une fois les frais ajoutés, il est évident que la marge véritable de profit pour le détail devient extrêmement légère.

## Comparaisons de prix.

Le tableau ci-dessous montre le coût des sacs en papier aujourd'hui comparé à celui de 1915 et 1916 à même époque, ainsi que le coût des sacs en papier par 100 livres de sucre dans les grandeurs différentes.

		Coût par 100 lbs. de sucre		
	grand.	le mil.	aug.	cts.
1915	2 lb.	67	.....	3 3-10
1916	2 lb.	1.30	165%	6 1-2
1919	.....	1.80	.....	9
1915	5 lb.	1.25	.....	2 1 2
1916	5 lb.	2.43	107%	4 8-10
1919	.....	3.38	.....	6 3-5
1915	10 lb.	2.25	.....	2 1-5
1916	10 lb.	4.37	170%	4 3-10
1919	.....	6.08	.....	6 4-5
1915	20 lb.	3.96	.....	2
1916	20 lb.	7.69	170%	3 4-5
1919	.....	10.69	.....	5

Ces chiffres sont basés sur des achats de 10,000 sacs et au-dessous de 25,000.

## LES FRUITS EN CONSERVE SE FERONT RARES

Tout indique que les fruits en conserve se feront rares avant que la saison soit bien avancée. Il y a eu une grande demande pour les fruits en conserve de toutes sortes, et ce, bien avant le temps ordinaire, disent les marchands de gros. Ceci est dû en grande partie au fait que beaucoup de ménagères ne firent pas de confitures pour leur propre compte comme de coutume, à cause des prix élevés des fruits et du sucre. La rareté de ce dernier a forcé aussi beaucoup de gens à réduire les opérations de mises en conserve. Il en résulte que les approvisionnements qui ne sont pas excessivement considérables cette année du fait des récoltes légères de certains fruits, s'écoulent rapidement, et il est plus que probable qu'avant que la saison soit passée, il y aura peu de fruits en conserve disponibles.

Il faut aussi compter avec l'exportation des fruits en conserve, la plupart des fabricants ayant des contrats pour livraison outre-mer. C'est là encore un facteur de rareté. Il y a, de la part des vieux pays, une forte demande pour la conserve de fruits, car cette industrie n'y a pas encore repris son cours normal.

Pour ce qui est des légumes en conserve, les approvisionnements sont plus importants et on ne note pas la même rareté apparente. Il y a un peu d'exportation aussi pour les légumes en conserve et les achats domestiques ont été très actifs.

## L'EVOLUTION DE LA PUBLICITE

La publicité, qui est une forme relativement récente de l'activité économique, s'est développée parallèlement à l'expansion des moyens de production, de communication et de transport.

En même temps qu'elle se développait, elle se diversifiait. A l'origine on n'annonçait qu'un produit ou un article; plus tard, la publicité a eu pour objet une industrie ou un groupe d'industries; enfin elle a été mise au service d'une cause, d'un pays: pendant la guerre il s'est constitué chez maint belligérant, de véritables ministères de la propagande.

Or, à cette époque de reprise de la production et de réorganisation des échanges, importateurs et exportateurs de partout cherchent quels sont les pays qui, au milieu du bouleversement presque mondial, présentent les meilleures garanties de solvabilité et de stabilité. C'est pourquoi l'éclatant succès de l'Emprunt de la Victoire 1919 constituera pour le Canada — outre les divers avantages qu'il offre par ailleurs — une excellente publicité universelle.

Tout le monde voudra y contribuer.

MELASSES ET RAISINS SANS PEPINS,  
DE JOSEPH WARD.

Dans une autre partie du présent numéro, nous publions une annonce des différents produits de la maison Joseph Ward, avec des prix qui ne peuvent manquer d'intéresser les épiciers, quelques erreurs de composition se sont glissées dans les paragraphes de cette annonce relatifs à la mélasse et aux raisins sans pépins et nous prions nos lecteurs de lire comme suit les deux paragraphes en question:

Mélasse de choix des Barbades, en tonnes \$1.05 le gallon. En barils \$1.08 le gallon. En demi-barils \$1.09 le gallon.

Raisins sans pépins, Sun Maid, récolte nouvelle, paquets de 16 onces, 0.22c. le paquet.

## LE PRIX DE L'ACIER EN FEUILLE.

( Suite de la page 34.)

La manufacture sus-mentionnée a cependant le plus grand désir de combattre la hausse de ses articles manufacturés et quelles que soient les conditions qui militent plus ou moins en faveur d'une augmentation, elle tient à maintenir un prix normal raisonnable.

Cette compagnie tient à conserver les prix modérés, car si le métal en feuille conserve sa place sur le marché, il pourra lutter avec les articles similaires. Néanmoins, bien qu'on ne prévoit aucune hausse immédiate, aucune réduction n'est à espérer pour quelque temps encore.



## Faciles à vendre dans le temps de Noël

Préparez-vous pour le commerce de Noël de Lampes portatives, batteries d'allumage et piles sèches. Prenez en stock la ligne Reliable et établissez la fondation d'un commerce immédiat et futur.

Les lampes portatives et les projecteurs Reliable seront achetés en énorme quantité comme cadeaux par les gens de la ville et de la campagne, parce que ces articles sont superbement finis et qu'ils peuvent donner un long service satisfaisant.

Les batteries d'allumage et les piles sèches Reliable se vendent facilement aux automobilistes, aux propriétaires de canot automobile, aux cultivateurs, et à plusieurs autres catégories de gens. Elles sont "puissantes et durables". Les produits Reliable sont annoncés dans tout le Canada et fabriqués au Canada. Ils établissent un commerce permanent.

Il y a plus d'argent à faire pour vous avec les produits canadiens Reliable qu'avec les lignes rivales.

Essayez une Batterie et une lampe portative Reliable et vous voudrez en vendre. Nous fournissons toutes les aides de vente nécessaires pour relier votre magasin à notre publicité.

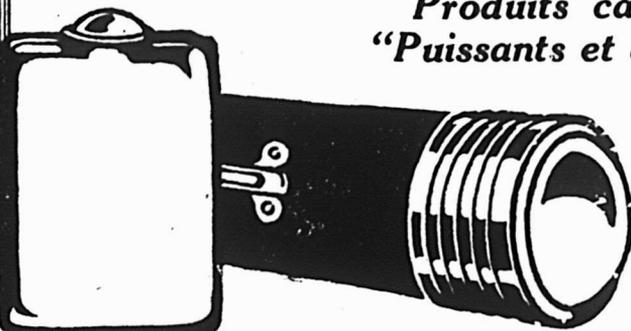
ECRIVEZ AUJOURD'HUI MEME.

**The Dominion Battery Co. Limited**

**736 DUNDAS STREET EAST**

**TORONTO,**

**CANADA.**



# RELIABLE

TRADE MARK

*Produits canadiens  
"Puissants et durables."*



# LA CONSTRUCTION

## CAP DE LA MADELEINE

Poste de pompiers, de \$9,500, pour le conseil municipal. Greffier: J. Bourque. Architecte: Jules Caron, 69 rue St-François-Xavier, Trois-Rivières.

Hôtel de \$15,000, pour Arthur La-voie, c/o de l'architecte Jules Caron, Trois-Rivières. Des soumissions ont été demandées. Les plans se trouvent chez l'architecte.

Résidence et magasin de \$6,000, sur le chemin national pour J. A. Roy. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

## DONNACONA

Magasin et édifice à bureaux, de \$25,000, pour Déglise & Floyn. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Le travail sera fait à la journée.

## KAMOURASKA

2 écoles pour la commission scolaire. Secrétaire-trésorier: Geo. Dra-peau.

## KIPAWA

Pulperie de \$10,000,000, pour la Riordon Pulp & Paper Co., Ltd., Amos, Qué. et 355 carré du Beaver Hall, Montréal.

100 résidences pour le compte de la Riordon Pulp & Paper Co., Ltd. La compagnie aura un emprunt de la commission des logements ouvriers pour l'érection de ces résidences.

## LEVIS

Garage d'automobile, \$10,000, pour J. M. Blondeau, c/o Hôtel Larochelle,

rue St-Louis. Le travail sera fait à la journée. Le propriétaire demande des prix pour des accessoires de garage.

## MONTREAL

3 résidences de \$6,000 chacune, sur l'avenue Hampton, pour Pick & Sheppard, 354 avenue Hingston. Le propriétaire accordera bientôt des sous-contrats.

Résidences sur la rue Champagneur, Outremont, pour Louis C. Tarlton, 393 avenue Wiseman, Outremont. Le propriétaire a acheté le site et il commencera à construire bientôt.

4 résidences de \$4,000 chacune, sur l'avenue Marlowe, Notre-Dame de Grâce, pour Geo. E. Blackwell, 4184 rue Ste-Catherine Ouest. Le propriétaire accordera le reste des sous-contrats et il a besoin de matériaux.

Granges de Mlle Macfarlane et Mme J. Benny, 6068 avenue Western, détruites par le feu avec tout leur contenu. Pertes: \$30,000. L'on n'a pas encore décidé si l'on doit reconstruire.

Résidence pour 3 familles, \$6,000, sur la rue de la Roche, pour L. Demers, 1184 rue de la Roche. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Entrepôt de \$3,200, sur la rue Amherst, pour la Sultana Limited, 102 rue Amherst. Le propriétaire a besoin de matériaux.

4 résidences de \$4,000 chacune sur l'avenue Wilson, pour L. E. Lambert, 350 avenue Marcil. Le propriétaire accordera le reste des sous-contrats et il a besoin de matériaux.

2 résidences de 2 plain-pieds chacune, sur l'avenue Girouard pour Pick & Sheppard, 354 avenue Hingston. Les propriétaires accorderont des

sous-contrats et ils ont besoin de matériaux. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Garage d'automobile et salles de ventes pour la Martel Limited, 2454 avenue du Parc. Gérant: G. Martel. Le propriétaire se propose d'ériger un garage et des salles de ventes de 5 étages, en plus du garage actuel.

Extension à une fabrique (ville St-Pierre), pour la Consumers Glass Co. Limited, 56 avenue Westminster. Les travaux seront commencés prochainement.

Fabrique de peintures, etc., \$10,000, angle de l'avenue Rockland et des voies du C. P. R., pour la McArthur Irwin, Ltd., 20 rue St-Paul Ouest.

5 résidences de \$6,000 chacune sur l'avenue Westhill, pour Alex. R. Mitchell, 49 avenue Hollowell, Westmount. La brique, le ciment, le bois, le sable, etc., ne sont pas encore achetés.

2 magasins et quatre plain-pieds, \$17,000, rue Ste-Catherine, Maisonneuve, pour H. J. De Villers, 34ème Avenue, Maisonneuve. Des sous-contrats seront accordés prochainement.

Résidence, 3 plain-pieds de \$6,000, sur l'avenue Western, pour E. H. Madore, 2560 rue Notre-Dame Ouest. Tous les matériaux sont achetés.

3 plain-pieds, \$3,000, rue Chapleau, pour Jos. April, 2376 rue Amity. Tout le travail sera fait par le propriétaire qui est sur le marché pour ses matériaux.

Résidence (2 familles), \$4,000, sur l'avenue Bickerdike, pour N. A. Millette, 1670 rue St-Denis. Le propriétaire a acheté tous les matériaux qu'il lui faut.

Ne

SOUHAITEZ-VOUS PAS

de faire plus de ventes

FAITES-LES

avec la

HINMAN

Procurez-vous de bonne heure  
La ligne qui donne de  
Gros Profits

NE DIFFEREZ PAS et ayez votre part du gros commerce qui sera fait cette saison avec les Machines Hinman pour traire les vaches.

Outre le fait que la machine Hinman est la plus simple et la meilleure, elle se vend à peu près la moitié du prix des autres machines du genre. Son prix vous vaudra un grand nombre de clients—placez votre commande IMMEDIATEMENT!

Nous sommes à signer des contrats dans le moment avec des marchands et il y a encore certains territoires où nous n'avons pas de représentants. Ecrivez pour avoir des renseignements sur notre intéressante proposition.

LA  
**H I N M A N**  
la machine à traire les vaches,  
Standard du Canada.

H. F. BAILEY & SON, Fabricants, GALT, Ont.

## Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

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

du 27 au 31 octobre 1919

Testament—Sir Wilfrid Laurier à Lady Zoé Lafontaine, 79a, 82, 83 et 85a, Arthabaskaville.  
 Donation—Mme Delvina Roy à Albert Garant, p. 491, Ste-Victoire.  
 Mariage—J. Wilfrid Perrault et Mlle Evéline Audette, communauté de biens.  
 Vente—Roger Tourigny et al. à Valère Renaud, p. 459, Ste-Victoire, \$1,900, payées.  
 Echange—Roger Tourigny et Valère Renaud, 2 parties 459, Ste-Victoire.  
 Vente—Charles Carignan à Emile Bellefeuille, p. 60, Princeville, \$700, \$100 en à-compte.  
 Vente—Mme Virginie Levasseur à Alcide Pepin, 16c et 16d, 11ème rang, Stanfold, \$5,800, Juss.  
 Testament—Rév. Edm. de Courval à Rév. Antoni de Courval, 255, Horton.  
 Testament—Alexandre Gagnon à Mme Emma Nault, aucun immeuble dans ce comté.  
 Obligation—Mme Hermine Chouinard à J. Z. Auger, p. 704 et 705, Bulstrode, \$1,000.  
 Obligation—Antonin Desilets à Alfred Poisson, p. 838 et 953, Warwick, \$900.  
 Obligation—Omer Desilets à Alfred Poisson, p. S.-O. 838 et p. S.-O. 952, Warwick, \$600.  
 Obligation—Dolfinique Morin à Gédéon Fréchette, 638 et 459, Warwick, \$2,500.  
 Hypothèque en fidéi-commis—Continental Heat & Light Co. & Royal Trust Company, jusqu'à concurrence de \$3,000,000.

### ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA.

Du 3 au 8 novembre 1919.

Vente—Chas. Ed. Boivin à Mme Caroline Chrétien, p. 454 Ste-Victoire, \$1,500 payées.

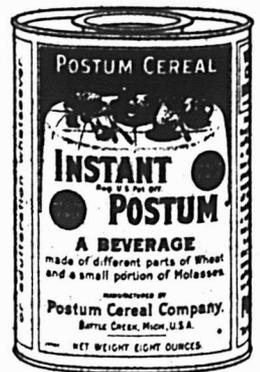
Obligation—Mme Caroline Chrétien à J. A. Beauchesne, p. 454 Ste-Victoire, \$1,500.  
 Mariage—Amédée Fournier et Mme Georgiana Gobell, séparation de biens.  
 Mariage—Henry Labonté et Mlle Alma Leconte, séparation de biens.  
 Vente—Hector Bergeron à Nap. Gauthier, 816 Warwick, \$5,300, \$2,500 a/c.  
 Vente—Omer Ross à Hector Bergeron, ½ N. E. 754 Warwick, \$4,200, \$2,200 a/c.  
 Obligation—Freddy L'Heureux et al. à Ferd. Gagnon, 287, 289 et 290, St-Paul, \$1,800.  
 Transport en garantie—J. A. Beauchesne à La Banque Hochelaga, sur Mme Corinne Chrétien, \$1,500.  
 Transport—Mme Emma McLean à Alf. Provencher sur Henri Leblanc, \$700.  
 Vente—Emile Bergeron à Alcide Bergeron, p. S.O. 244 F. et autres, Arthabaskaville, \$925, \$150 a/c.  
 Vente—Edmond Bourgeois à Achille Béliveau, p. 954 Warwick, \$900, \$450 a/c.  
 Vente—Bennett Feeney à J. Alfred Savoie, 26a et autres, 11 rang Stanfold, \$2,450 payées.  
 Vente—Savoie et Cie. à J. Alfred Savoie, p. 23 et autres V rang Blanford, \$23,113.08 payées.  
 Transport—Elisée Martineau à Pat Frawley sur Emérie Boulay, \$700.  
 Vente—Le Prêt Hypothécaire à Dominion Comb and Novelty Co., p. 145 Warwick, \$800 payées.  
 Vente—Jos. Ducharme à Georges Ducharme, 546, 547, 549 et 550, Warwick, \$8,000, \$1,800 a/c.  
 Obligation—Georges Ducharme à Mme Lucias Triganne, les mêmes immeubles, \$1,500.  
 Vente—Rév. J. O. Bernier à Nap. Lavertu, 509 Warwick, \$3,000 dues.  
 Mariage—Joseph Laroche et Mlle Marie Elise Martel, séparation de biens.  
 Obligation—Omer Brunelle à Omer Charest, p. 418, St-Paul, \$1,000.  
 Obligation—Olivier Lemay à Bernard Charest, 317, Warwick, \$1,000.  
 Vente—Zotique Pinard à L. N. Leclerc, p. 17B, VII Rg Stanfold, \$2,500 dont \$1,500 a/c.  
 Vente—Omer Boucher à Dominique Bossé, 925 Tingwick, \$1,000, \$500 a/c.

## La véritable "GARANTIE DES VENTES"

ne devrait pas cesser avec le consentement d'accepter le renvoi par le marchand des marchandises lentes à se vendre. Elle devrait aussi être une assurance d'une demande générale résultant de l'écoulement des marchandises dans un temps raisonnable avec un profit légitime.



## La Vente du Postum Cereal et de l' Instant Postum



se trouve ainsi absolument garantie. Notre campagne de publicité nationale ininterrompue crée cette demande et des commandes répétées résultent de prix raisonnables et d'une satisfaction universelle.

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

Vente.—Henry Roy à Euclide Ouellet, p. 348 **Tingwick**, \$3,000, \$1,800 a/c.  
 Vente.—Romuald Bolland à Philippe Bergeron, 253, 264, p. 265 et 262, Arthabaskaville, \$2,600, \$500 a/c.  
 Vente.—Georges Beauchesne à Faïda Huppé, 166, 168 et 200 et p. N. O. 167, St-Christophe, \$5,700, \$4,300 a/c.  
 Vente.—Doriot Lachance à Albert Lachance, p. N.O. 322, St-Norbert, \$600 payées.  
 Obligation.—Faïda Huppé à Albert Tousignant, 166, 168, 200 et p. N.O. 267, St-Christophe, \$2,000.  
 Vente.—Mme Clarisse Prince à Joseph Lanneville, p. 223, St-Paul, \$1,500 payées.  
 Vente.—Georges Lafontaine à Fortunat Rouleau, p. S.E. 283 St-Paul, \$1,700, \$700 a/c.  
 Déclaration de décès.—Adélarde Bergeron à Dame Eva Nault.  
 Donation.—Thomas Demers à Emile Demers, \$390 Warwick.  
 Rétrocession.—Henri Verville à Albert Verville, 82 St-Christophe.  
 Vente.—Ludovic Houle à Henri Verville, 143a et 83, St-Christophe, \$5,000, \$1,000 a/c.

**Rapport de la semaine finissant le 8 novembre 1919**  
**Arthabaska.**

**ACTIONS EN COUR SUPERIEURE**

International Harvester Co. vs Nap. Labbé, de St-Valère de Bulstrode, \$105.00.  
 Pierre Lambert vs W. J. Wlaker du canton d'Inverness, \$300.  
 La Banque Nationale vs R. O. Noël, de St-Ferdinand d'Hallifax, \$147.11.  
 Philippe Parent vs Joseph Collard, de West Wickham, \$191.55.  
 F. Mercier vs N. Tanguay, des Trois-Rivières, \$500.00.  
 Albert Letendre vs Georges Paquin, St-Majorique, \$200.00.  
 Mlle Berthé Vallancourt vs Antonio Beauchesne d'Asbestos, \$1,000.00.  
 J. C. Héon vs W. J. McAuley Limited, de Montréal, 1ère classe Asbestos Corp. of Can. Ltd, vs Pierre Marceau, de Thetford Mines, 2ème classe.  
 Joseph Lévesque vs J. B. Bellefeuille, de Victoriaville, \$336.27  
 Jos. Farrell vs The Federal Asbestos Co. Ltd, de Robertsonville, \$5,00.00 dom.  
 Benjamin Yergeau vs Jean Cloutier, de Notre-Dame du Bon Conseil, \$400.00.

**ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT**

A. Lanouette vs Désiré Gilbert, de Coleraine Station, \$75.50.  
 La Corp. de Victoriaville vs Albert Métivier, de lieu inconnu, \$27.35.  
 Wilfrid Laliberté vs Joseph Gagnon, de Ste-Sabine Station, \$20.75.  
 Ovide Breton vs Léonidas Bergeron, de St-Maurice de Thetford, \$31.12.  
 Cyrille Lallier vs Emile Arguin, du Lac Frontière, Montmagny, \$29.65.

**JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE**

P. Rod. Baril vs Chs. Mailly, de St-Pierre les Becquets. Jugement contre défendeur pour \$203.10.  
 Dame Mélanie Fleury vs Adélarde Leblanc, de St-Fortunat de Wolfest. Jugement contre défendeur pour \$110.54.  
 Alexandre Renaud vs Robert Gervais, de Plessisville. Jugement contre défendeur pour \$159.20.

**JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT**

The Canadian Rattan Chair Co. Ltd vs Jos. J. A. Chartré, de Loretteville. Jugement contre le défendeur pour \$87.55.

**DECLARATIONS DE SOCIETES**

Joseph Odina Linteau, gérant de Montréal, agissant par M. Emile Délage, procureur, déclare faire affaires, dans la cité de Thetford Mines, comme marchand d'automobiles et accessoires, sous la raison sociale de "Legaré Automobile de Thetford Mines".  
 Achille Poisson, marchand, Henry Bernier, industriel et Emilien Larochelle, notaire, de Black Lake, faisant le commerce de magasin général et plus spécialement de merceries, à Black Lake, en société sous les nom et raison de "Poisson et Cie."

**BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU DISTRICT DES TROIS-RIVIERES**

Semaine du 4 au 11 novembre.

Vente—Edmond Blouin à F. X. Dupont.  
 Déclaration Sociale—Trottier, Villeneuve et Lacroix.

Quittance — Johnny Lacroix à Com. d'Ecoles Trois-Rivières  
 Vente — J. A. Jutras à Léon Marin.  
 Vente — Emile Lapierre à Thomas Lapierre.  
 Vente — Cyphiren Chartier à Joseph Dauphinais.  
 Vente — Hector Bastarache à Cyprien Chartier.  
 Mainlevée — Caisse Populaire Trois Riv. à Olivier Marchand  
 Quittance — Elizabeth Johnston à Achille Pothier.  
 Vente — Honoré Beaudoin à Dame Arthur Boulanger.  
 Vente — La Cie des Terrains Shaw Falls à Joseph Gélinas  
 Obligation — Joseph Gélinas à Philippe Marchand.  
 Vente — Ernest Morand à Joseph Beaupré.  
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. M. L. Dessureault  
 Quittance — Narcisse Pelletier à Rémi Francoeur.  
 Vente — Joseph Grenier à The Belgo Can. P. and P. Co.  
 Vente — Arthur Cloutier à Delavole Léveillé.  
 Obligation — Delavole Léveillé à Arthur Lamothé.  
 Vente — Edmond Bellefeuille à Armand Mibedde.  
 Quittance Hubert Courdeau à Arthur Cloutier.  
 Donation — J. V. Lambert à Marguerite Johnson.  
 Vente — Geo. Bourassa à J. B. Pellerin.  
 Quittance — Geo. Bourassa à J. B. Pellerin.  
 Vente — Raphael Bourassa et ux., à J. B. Pellerin.  
 Vente — Raphael Bourassa à Pierre L. Désaulniers.  
 Quittance — Raphael Bourassa à Pierre L. Désaulniers.  
 Vente — Jean L. Augé à Pierre Déziel.  
 Transport — Jean L. Augé à Maxime Blais.  
 Quittance — Maxime Blais à Pierre Déziel.  
 Quittance — Pierre Désaulniers à Adolard Désaulniers.  
 Vente — Vve Frédéric Pellerin à Félix Béland.  
 Quittance — Vve Frédéric Pellerin à Félix Béland.  
 Vente — Elzéar Samson à Morasse Samson.  
 Vente — Evariste Déchène à Antoine Bellerive.  
 Vente — Onésime Déziel et al à Adolard Bellemare.  
 Quittance — Pierre Désaulniers à Adélarde Désaulniers.  
 Vente — Phillas Pellerin à Adolard Désaulniers.  
 Vente — Phillas Gélinas à Adam Boisvert.  
 Vente — Maxime Ricard à Nap. Hébert.  
 Vente — Phillas Pellerin à Adolard Désaulniers.  
 Vente — Joseph Bisson à Arthur Mardin.  
 Vente — Ernest Boisvert à Majorique Boisvert.  
 Vente — La Cie des Terrains Shaw Falls à J. E. Vandal.  
 Obligation — Philippe Marcotte à Dme Rosaire Frigon.  
 Quittance — Séminaire des Trois Rivières à Aug. Blanchette.  
 Vente — Alfred Pothier à J. Edmond Pothier.  
 Vente — Léon Projean à Pierre Ferron.  
 Vente — Léopold Cloutier à Ernest Mercier.  
 Mainlevé — Edmond Pratte à Léon Projean.  
 Quittance — Dme L. E. Boisclair à Léon Projean.  
 Vente — Fernando Déziel à Onés. Baribeault.  
 Vente—Vve Nérée Boucher à Désiré Villemure.  
 Mainlevée — Dame Eva Bellemare.  
 Demande de radiation — Aimé Héroux.  
 Vente — Joseph Maddeau à Donat Maddeau.  
 Quittance — J. L. D. Durand à Jos. Duchaine.  
 Vente — O. J. Gélinas à Chs. Richard.  
 Quittance — L. P. Nobert à Ferdinand Dupond.  
 Quittance — Edmond Michelin à Wm. Laroche.  
 Quittance — Ernest Deguise à F. X. Vanasse.  
 Vente — Delphis Grenier à The Belgo Can. P. and P. Co.  
 Vente — The Belgo Can. P. and P. Co. à Félix Veillette.  
 Obligation — Joseph V. Lambert à Henri St-Onge.  
 Obligation — L. Z. Joncas à Sévère Ricard.  
 Transport — Ernest Boisvert à Nap. Flageole.  
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Adélarde Lavergne  
 Vente — Vve Adélarde Lavergne et al à Rév. Dionis Gélinas.  
 Vente — The Shaw. W. and P. Co. à Jos. Ulric Courdeau.  
 Obligation — Amable Lemyre, jr., à Frs. Gauthier et E. Villemure.  
 Vente — George Vézina à Octave Thibault.

**VILLE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES**

Semaine du 4 au 11 novembre

**JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE**

J. F. Bellefeuille, Trois-Rivières vs J. Maxime Daubigny, La Tuque, \$142.29.  
 Georges Salicis, Grand'Mère vs Fred. H. Blais, Shawinigan Falls, \$158.13.  
 Dame Flore Vermette vs Philippe Gélinas et Sun Life Assurance Company of Canada, Montréal, Tiers-saisie, \$300.00.

**COUR DE CIRCUIT**

Jos. F. Bellefeuille vs Horm. Vézina, \$15.23.  
 Désiré Boucher vs Amédée Boucher, \$7.50.  
 J. A. Mineau et Cie, enf., vs J. L. Lepage, \$4.78.  
 Oscar Hébert vs Alfred Brousseau, \$4.00.  
 Emmanuel Chauvette vs Alfred Chauvette, \$15.00.

# Renseignements du District de Sherbrooke

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT  
DE SHERBROOKE

Semaine finissant le 8 novembre 1919.

## VENTES

W. P. Powers à Edward Lennan, partie lot 3, rang 4, Ascot. Prix \$325, payés.  
 Dame Edward Reed et al à Sa Majesté le Roi, lot 16 et partie lot 16b, rang 4, Ascot. Prix, \$2,262, payés.  
 Morris Black à J. A. Rousseau, lot 1444-137, quartier sud. Prix, \$8,400, \$1,400 payés.  
 Jules Ménard à Henri Ménard, lot 9-13, quartier est. Prix \$100, payés.  
 Dame Hector Côté à Alphonse Chaput, partie lot 23c, rang 6, Ascot. Prix \$310, payés.  
 Mlle Céline Lapointe à Siméon Daigle, lot 1444-140, quartier sud. Prix \$4,000 payés.  
 Succession Dame Adélar Lapierre à Joseph et Louis Letendre, lot 1452-28, quartier sud. Prix, \$2,925, \$725 payés.  
 George Auger à Dame Antoine Boucher, lot 254 et nord ½ lot 186, Oxford. Prix \$8,000, \$2,000, payés.  
 Succession Auguste Ducharme à A. J. Simoneau, partie lot 395-3, quartier est. Prix \$3,200, \$1,600 payés.  
 Sherbrooke Iron, Metal and Hide Co., Ltd, à Dame Emma Smith, lots 883, 886, 887 et partie 888, quartier est. Prix, \$1,00, payé.  
 Joseph Charest à Arthur Baillargeon, lots 544, 548 et partie 549, quartier nord. Prix, \$11,000.  
 Cérinus Chouinard à Emmanuel Leclerc, lots 284 et 305, Waterville. Prix, \$15,000, \$2,000 payés.  
 Emile Rioux à Philippe Doyon, lot 7-158, quartier sud. Prix, \$1,900, \$500 payés.  
 Michel Paré à Philiass Casse, ½ N de ½ N des lots 1396 et 1397, quartier sud. Prix, \$3,500, payés.  
 J. O. Ledoux à L. H. Olivier S 26 pieds lots 1444-166 et 167 et partie 1444-168 quartier sud. Prix \$700, payés.  
 The Sherbrooke Railway and Power Co., to H. Bruce Fletcher, partie lot 251, quartier centre. Prix, \$30,000, \$3,000 payés.

## HYPOTHEQUES.

Dame Pierre Gingue à The Sherbrooke Loan and Mortgage Co., pour \$2,200, affectant lot 1444-133 quartier sud.  
 Edmond Langevin à O. A. Bégin, pour \$450, affectant demi-lots indiv., 20L et 20B, rang 2, Compton et S ½ lot 6, Waterville.  
 Succession Dame Alfred Gagné à Joseph Mercier, pour \$1,000, affectant lot 447, quartier est.  
 Alphonse Chaput à Mlle M. L. Prévost, pour \$2,510, affectant lot 23c rang 6, Ascot.  
 J. P. Bouchard à Mlle P. E. Forgues, pour \$1,000, affectant partie S. lot 1420, quartier sud.  
 Philiass Casse à Mlle E. C. Têtu et al, pour \$3,700, affectant lot 335, quartier nord et N. ½ des N. lots 1396 et 1397, quartier sud.

## QUITTANCES

F. J. South Wood à succession Isaac Smith, hypothèque du 4 novembre 1911.  
 Succession A. S. Hurd à C. E. Sunbury, hypothèque du 31 mars 1904.  
 John Turgeon à Ernest Grenier, hypothèque du 15 septembre 1917.  
 J. A. Martell à H. H. Langlois et al, hypothèque du 18 avril 1917.  
 Mlle M. L. Prévost à Alphonse Chaput, hypothèque du 2 août 1918.  
 Mlle E. C. Têtu et al à Alphonse Chaput, hypothèque du 23 avril 1919 et du 25 juin 1919.  
 G. A. Berwick à Succession G. G. Vallée, hypothèque du 26 novembre 1918.  
 Alfred Gadbois à Mlle Céline Lapointe, hypothèque du 4 février 1919.  
 Succession Daniel McManamy à Mlle Céline Lapointe, hypothèque du 29 septembre 1905.  
 Sherbrooke Loan and Mortgage Co., à Dame Pierre Gingue, hypothèque du 10 juin 1902 et du 14 novembre 1908.  
 Dame Joseph Gariépi (née Gendron), es-qual à Michel Paré, hypothèque du 15 août 1916.  
 Bruno Courchesne à Louis Echenberg, hypothèque du 4 novembre 1910.  
 Paul Cloutier à Amédée Cloutier, hypothèque du 8 novembre 1915.  
 Edmond Hall à George Auger, hypothèque du 20 octobre 1914.  
 Thomas Pomerleau à Philiass Casse, hypothèque du 30 octobre 1917.



## Usine à sel Windsor, Ont.

Vendez les marques qui ont prouvé leur qualité  
et solidement établi leur réputation comme  
"aliments purs".

Il va sans dire que vous vendez le

**Windsor  
Table  
Salt**  
*Made in  
Canada*

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited

W. R. Webster à L. A. St-Jean, hypothèque du 1er février 1906 avec subrogation en faveur de Dame L. H. St-Jean.  
 Mainlevée par Mlle M. L. Prévost à Dame Hector Côté, dégageant partie lot 23c, rang 6, Ascot.  
 Mainlevée à Mrs Emma Smith à Sherbrooke Iron Metal and Hide Co. Ltd., dégageant lots 883, 886 et 887, quartier est.  
 Renonciation par Olivier et Ferdinand Lemieux à la succession de feu Benjamin Lemieux.  
 Servitude par F. P. Houllahan à la Cité de Sherbrooke sur partie lot 976, quartier nord.  
 Servitude par H. C. Wilson & Sons Ltd, à la Cité de Sherbrooke sur partie lot 976, quartier nord.  
 Bail conditionnel par Joseph Neveu à Thomas Dorman pour 7 ans, d'une partie du lot 188 Orford, pour \$750 pour le dit terme, avec option d'acheter.  
 Bail conditionnel par Odias Rodrigue à William Rodrigue pour 23 ans, du lot 18a, rang 6, Compton, pour \$6,000 dont \$1,500 ont été payés, pour le dit terme avec option d'acheter.  
 Dernières volontés et testament de feu Mme Adélar Lapierre (née Tremblay), avec transport affectant le lot 1452-28, quartier sud, légué à ses sept enfants: Irène, Julien, Anita, Jean B., Emma et Armand L. Lapierre.  
 Reçu par le percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible re la succession de Mme Adélar Lapierre, sur lot 1452-28, quartier sud.  
 Dernières volontés et testament de feu Benjamin Lemieux, léguant tous ses biens à ses frères, Olivier et Ferdinand Lemieux.  
 Donation par Didace Gendron et uxor à Alexandre Gendron et uxor de certaines polices d'assurance et effets mobiliers.  
 Procuration par la Cour Supérieure à succession Auguste Ducharme autorisant la vente de droits mineurs dans partie lot 395-3, quartier est.  
 Contrat de mariage par Adélar Benoit et Dame Albert McKay (née Dudevior).  
 Contrat de mariage par William Van Grimbergen dit Lamontagne et Delle Néilda Chartier.  
 Dissolution de société par W. H. Ames et A. P. Blue sous le nom de "The Ames-Blue Company".  
 Société par Jean Therrien et Michel Komery, sous le nom de "Komery & Therrien".  
 Nom d'une firme par W. H. Ames, sous le nom de "The Ames-Blue Company, Rég."

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

Mercredi soir, le 12 novembre 1919.

Il y a une tendance marquée vers la hausse sur la plupart des lignes et des avances sont en vigueur actuellement sur diverses lignes de quincaillerie et autres spécialités. Les lignes Sargent ont de nouveau subi une hausse d'environ 10 pour cent. Les feutres et les doublages secs et goudronnés se vendent également plus chers par suite du coût plus élevé du papier de rebut.

Toutes les lignes d'articles, cuvettes, seaux, articles nickelés, pelles à feu, poêles à frire, etc., sont montés de 5 à 10 pour cent. Cette hausse est attribuée à la rareté actuelle de la matière première à la suite de la grande grève des tats-Unis. Les listes officielles des prix sont chez l'imprimeur et on pourra se les procurer bientôt. En attendant, les anciennes cotations sont retirées. Les articles émaillés ont également été affectés par cette hausse.

Les polis à argenterie se vendent plus chers — surtout pour la variété en crème. Les clefs (wrenches) de Coe sont à la hausse. Les haches se vendent plus chères — toutes les variétés ayant subi une hausse. Les poêles sont fermes et les prix peuvent être revisés à la hausse dans un moment ou l'autre. Les clous sont très fermes de même que le fer et l'acier en barres. Toutefois, l'on n'a pas encore enregistré d'avance. Il est probable que les produits du plomb monteront bientôt sous l'influence de la hausse du prix du plomb en saumons. Ce dernier métal a monté au cours de la semaine; le spelter et l'antimoine se vendent également plus chers. Le cuivre est plus faible et son mouvement est très peu considérable.

## LES FEUTRES SECS ET GOUDRONNES PLUS CHERS

Doublages, feutres, etc. — Par suite de la hausse du papier de rebut, les manufacturiers de ces lignes ont augmenté leurs prix et quelques-unes des nouvelles cotations sont les suivantes: Doublage (sheating), sec Anchor, No 2, le rouleau, 66c; doublage en paille sec, épais, hausse de 40c le quintal à \$3.75; Surprise, marque Stag, hausse de 3q le rouleau à 73c; doublage de paille goudronné épais, hausse de 40c le quintal à \$3.90 et le feutre goudronné de la marque Anchor, No 2, hausse de 2c le rouleau à 84c. Ces prix sont f.a.b. à Montréal ou à Toronto.

## LES TAMIS A FARINE PLUS CHERS; LES CLEFS ET LA QUINCAILLERIE AUSSI

Tamis, quincaillerie, clefs (wrenches). — Une avance a été enregistrée sur le prix des tamis qui se vendent actuellement de \$2.10, \$2.45 la douzaine.

Les divers articles de quincaillerie fabriqués par Sargent & Co., ont de nouveau subi une hausse d'environ 10 pour cent. Les clefs (wrenches) de Coe se vendent actuellement sur une nouvelle liste de prix revisés et l'escompte au commerce est maintenant de 5 pour cent.

## LES PRIX DES HACHES MONTENT

Haches. — Le prix des haches a été révisé et un nouvel arrangement a été fait relativement à la fixation d'une "base" pour les diverses dimensions. Des avances de \$1.50 la douzaine ont été faites sur le prix des haches S.B.; de \$2 sur les D. Bitted; \$2 la douzaine pour les haches avec manche et une hausse de \$1 sur les haches pour garçonnetts et les chasseurs.

De 3¼ à 3¾ livres constituent le nouvel arrangement de la base. Pour celles de 4 lbs, 25c est ajouté à la base et 50c pour les dimensions plus grandes.

## TOUS LES ACCESSOIRES DE POÊLES MONTENT; LES POELES SONT TRES FERMES

Poêles et accessoires. — Une avance générale a été faite au cours de la semaine sur les diverses lignes d'accessoires et bien que l'on n'ait pas encore reçu les nouvelles listes des prix nets, les avances varient de 5 à 10 pour cent. Cette hausse est en conformité avec ce que nous prédisions ici la semaine dernière. Ces changements sont en accord avec la récente rareté de la matière première par suite des grèves qui se sont déclarées aux Etats-Unis. Avec la grève actuelle des mineurs, les difficultés ont été accrues. Les hausses s'appliquent aux articles estampés, aux cuvettes et aux seaux galvanisés, aux articles vernissés, aux articles en cuivre nickelés, aux tuyaux de poêle de 7 pouces, est actuellement de \$19.78 le 100 et celui des coudes de \$2.35 la douzaine. Une liste complète est actuellement chez l'imprimeur et nous la recevons dans quelques jours.

## LA GAZOLINE ABONDANTE ET LE MOUVEMENT DE L'HUILE EST CONSIDERABLE

Huile et gazoline. — Il y a un peu de nouveau à noter sur ces deux commodités dont la demande est très bonne dans le moment. L'huile de charbon, suivant sa qualité, se vend de 22c à 25c le gallon, tandis que la gazoline à moteurs reste sans changement à 33c.

## LE TON DU MARCHÉ DES CLOUS EST FERME

Clous et broche. — Le marché est ferme. Vu les circonstances présentes il n'est pas du tout probable qu'il se produira des déclinés dans le moment, et dans certains quartiers l'on croit que si la rareté de la matière première continue, une avance est dans l'ordre des choses possibles. En attendant, les marchands de gros font rapport d'une grosse demande. La base des clous de broche et découpés reste à \$4.75 le baril, et la broche d'acier polie se vend \$5 les 100 lbs.

## LA VENTE EST NORMALE ET LE CABLE RESTE STABLE

Câble et cordage. — Un commerce normal se fait pour les diverses dimensions et il y a un affermissement marqué sur ce marché, surtout pour le manille. Dans un cas, une avance d'un centin la livre a été faite par un manufacturier américain. Les ficelles de jute sont très fermes. La base actuelle ici est la suivante: manille pur, 31c; manille anglais et beaver, 27c et le sisal, 23½c.

## LES TOLES NOIRES PLUS CHERS; LA RARETE EST GENERALE

Plaques et feuilles. — Il y a eu une hausse de 25c les 100 lbs sur le prix des tôles noires. Ces dernières commencent à devenir rares, et la situation ne se trouve pas améliorée en ce qui regarde les tôles galvanisées, dont les approvisionnements ne restent pas en place. Ceux qui se procu-

## AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

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

JAMES GODDARD.

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

rent ce qu'il faut paient, dans plusieurs cas, une prime pour les obtenir.

Nous cotons:

Toile noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.90	6.65
Calibre 12	5.95	6.60
Calibre 14	6.00	6.75
Calibre 16	6.10	....
Calibre 18 20	6.55	6.60
Calibre 22 24	6.70	6.75
Calibre 28	7.00	7.00

Toile galvanisée en feuilles:

10 3/4 onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

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

**LE FER ET L'ACIER EN BARRES SONT FERMES ET ACTIFS**

Fer et acier. — Il y a eu une bonne demande stable pour le fer et l'acier en barres dont les prix restent sans changement. Les tendances portent plutôt vers l'affermissement, par suite de la situation du marché de la matière première et du combustible pour fins manufacturières. Les approvisionnements sont, dit-on, suffisants pour répondre aux besoins actuels.

**LES PRODUITS DU PLOMB SONT FERMES**

Produits du plomb. — En vue du fait qu'il y a eu un affermissement constant sur le marché du plomb en saumons, les produits du plomb sont fermes et la soudure et les articles faits de plomb se vendront bientôt plus chers, si ces hausses continuent. Le mouvement du mois d'octobre est satisfaisant, mais il y a encore de la place pour de l'amélioration sous ce rapport.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12 1/2
Rebuts de plomb	0.13 1/2
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2 la lb., pied carré, la lb.	0.12 1/2
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09 1/2
Feuilles coupées. 3/4c extra et feuilles coupées à la dimension. 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37 1/2
Soudure, strictement, la lb.	0.33
Soudure, commerciale, la lb.	0.32
Soudure, wiping, la lb.	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40.60	0.36
45.55	0.38 1/2
50.60	0.41 1/2
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

**TUYAU DE FER Standard Buttwell Les 100 pieds.**

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
1/4 pc...	\$ 6.00	\$ 8.00	\$.....	\$.....
3/8 pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
1/2 pc...	4.53	6.66	5.13	7.26

1/4 pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
3/8 pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
1 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
1 1/4 pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
1 1/2 pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
2 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
2 1/2 pc...	38.90	49.73	.....	.....
3 pc...	50.87	65.03	.....	.....
3 1/2 pc...	64.86	81.88	.....	.....
4 pc...	76.85	97.01	.....	.....

Standard Lapweld.

Acier Fer forgé

	Noir		Gal.	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	\$27.94	\$34.78	\$31.64	\$38.11
2 1/2 pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3 1/2 pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4 1/2 pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

**LE PLOMB, LE SPELTER, L'ANTI-MOINE PLUS CHERS; LE CUIVRE TRANQUILLE**

Métaux en lingots. — Il y a un affermissement marqué au cours de la semaine pour le plomb en saumon, le spelter et l'antimoine. Le cuivre est plutôt tranquille. Un commerce considérable est fait.

Cuivre. — Ce marché est très très tranquille et l'on ne rapporte pas un mouvement considérable, il est plutôt restreint. Le prix coté ici est 25c la livre.

Ferblanc. — Il y a encore des fluctuations de jour en jour, mais avec peu de changement ici, le prix restant à 58c la livre.

Plomb. — Un affermissement marqué est général sur ce marché. Il y a une bonne demande et les importateurs s'attendent à une autre avance. La cotation actuelle est 8 1/4c.

Spelter. — Ce marché est plus fort. On y a remarqué une certaine activité et les prix ont été avancés à 10c la livre, soit une hausse de 1/4c.

Antimoine. — Le marché est plus ferme ici et une avance de 1/4c, le prix est actuellement de 10 1/2c. la lb.

Aluminium. — Le prix reste sans changement à 34c la livre.

Fer en gueuse. — Il y a eu une certaine demande sur ce marché, mais le prix reste sans changement à \$50 la tonne.

**LA PEINTURE**

L'on s'attendait à une amélioration sur le marché de l'huile de graine de lin, mais la priorité des envois semble avoir été accordée au blé et aux autres grains de l'Ouest du Canada. Il s'écoulera encore dix jours, dit-on, avant que la livraison de la graine se soit améliorée de manière à permettre aux broyeurs de coter un prix dans les environs de \$2. En attendant, il y a eu un léger fléchissement de l'huile sur place.

La térébenthine est stable et sans changement. Le blanc de plomb dans l'huile est très ferme et certains se demandent même si une hausse ne se produira pas bientôt. Le mouvement

de la peinture se continue. Les vernis sont très fermes. Il a été plus actif et plus profitable pour tous cette saison, en dépit d'un début défavorable dans certaines parties du pays.

**L'HUILE NE SERA PAS LIBRE AVANT 10 JOURS**

Huile de graine de lin. — Il y a eu si peu d'amélioration sur le marché de l'huile sur place qu'elle est à peine perceptible. La situation semble se résumer dans le fait que la livraison des grains de l'Ouest a la priorité dans les cercles de l'expédition. Les cultivateurs sont peu enclins dans bien des cas à vendre aux prix actuels. "Certains d'entre eux s'attendent d'avoir jusqu'à \$6 le boisseau", déclare un broyeur. Le résultat de ceci, c'est que les broyeurs ont de la difficulté à se procurer la graine dont ils ont besoin. L'huile sur place a baissé un peu, et les prix pour la livraison à la fin de novembre varient entre \$2.10 et \$2.35 le gallon.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.85	2.95
1 à 9 barils	.....	.....
10 à 25 barils	.....	.....

Bouillie—

1 à 4 barils	2.87 1/2	2.97 1/2
5 à 9 barils	.....	.....

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

**LE PRIX DE LA TERE BENTHINE EST STABLE ET LES VENTES TRANQUILLES**

Térébenthine. — Aucun changement de prix n'a été effectué sur le marché de la térébenthine et il semble exister un stock suffisant, mais sans surplus considérable. La demande est légère à cette saison de l'année et le commerce achète avec prudence, souvent par petits lots de cinq gallons seulement.

Térébenthine—

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

**LE MASTIC SE MAINTIENT SANS CHANGEMENT; LA DATE DE LA VENTE PEUT ETRE RECULEE**

Mastic. — Pour cette ligne, il y a une demande de saison constante, mais les commandes sont généralement pour des quantités limitées. La perspective semble être qu'il y aura un prolongement du temps (13 décembre) où les commandes seront acceptées aux prix actuels. Les stocks sont suffisants pour les besoins du commerce.

**Nous cotons:**

**Mastic Standard:**

	5	1	Au-dessous de 1
	tonnes	tonne	tonne
En barils . . . . .	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En 1/2 barils . . . . .	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres . . . . .	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres . . . . .	6.10	6.35	6.70
Par 12 1/2 livres . . . . .	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

**LE COMMERCE DE LA PEINTURE EST BON POUR LA SAISON**

Peintures et vernis. — Le commerce de la peinture a été bon jusqu'à présent pour cette saison de l'année. Les manufacturiers ont examiné les profits de l'année et non seulement ils ont été satisfaisants, mais le commerce a été prolongé jusqu'aux dernières semaines de l'automne et actuellement il est bon pour la saison. Tout semble indiquer que le Canada aura une autre bonne année dans le commerce de la peinture préparée.

Les marchés des Vernis sont très fermes et si des changements ont lieu ce sera à la hausse.

**UN TON TRES FERME CARACTERISE LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE**

Blanc de plomb dans l'huile. — Ces dernières semaines il y a eu sur ce marché un affermissement très marqué du ton et il n'a pas été modifié encore. De fait, le plomb en saumon monte continuellement et tout le monde se demande: "Les prix vont-ils monter encore?" Il y a eu une excellente demande pour l'exportation du produit et les ventes domestiques sont actives pour la saison. Les lots de 5 tonnes de la qualité ordinaire se vendent \$15.50 les 100 lbs ; les lots d'une tonne \$16 et les plus petites quantités, \$16.35.

**PEINTURES**

**Alabastine.**

Couleurs et blanc—en paquets 2 1/2 livres, \$9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

**Liquide-bronze.**

Liquide-bronze, No 1 ..\$1.50 \$2.00  
Huile de banane, gall. ..\$3.50 \$7.00  
f.o.b. Montréal.

**Bleu.**

La livre . . . . . 0.12 0.12

**Couleurs (sèches)**

la livre

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres . . . . .	0.08	0.09 1/2
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres . . . . .	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres . . . . .	0.08	0.09 1/2
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres . . . . .	0.15	0.17
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres . . . . .	0.08 1/2	0.09 1/2
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres . . . . .		0.15

Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres . . . . .	0.9 1/2	
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres . . . . .	0.15	
Vert Imp. tonnelets de 100 livres . . . . .	0.17	0.19
Vert Chrome, pur . . . . .	0.19	0.35
Chrome jaune . . . . .	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs. . . . .	0.10	0.14 1/2
Rouge Indien, Kegs 100 livres . . . . .	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres . . . . .	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur . . . . .	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1 . . . . .	0.03 1/2	0.05 1/2
Noir fin, pur sec . . . . .	0.09 1/2	0.15
Ochre d'Or, 100 livres . . . . .	0.08	0.12
Ochre blanche, 100 livres . . . . .	0.05 1/2	0.06
Ochre blanche, barils . . . . .	0.04	0.04 1/2
Ochre jaune, barils . . . . .	0.03 1/2	0.05 1/2
Ochre français, barils . . . . .	0.06	0.10 1/2
Ochre sapin, 100 livres . . . . .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils . . . . .	0.02 1/2	0.03 1/2
Rouge Super Magnetic . . . . .	0.05	
Vermillon . . . . .	0.40	
Vermillon anglais . . . . .	2.50	

**COULEURS A L'HUILE PURE**

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien . . . . .	0.23	0.30
Rouge Indien . . . . .	0.30	0.36
Jaune chrome, pur . . . . .	0.53	0.55
Ochre d'or, pur . . . . .	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur . . . . .	0.25	0.29
Verts, purs . . . . .	0.28	0.38
Terres de Sienne . . . . .	0.34	0.36
Terres d'Ombre . . . . .	0.34	0.36
Bleu Ultra-marin . . . . .	0.45	0.50
Bleu de Prusse . . . . .	1.00	1.02
Bleu de Chine . . . . .	1.00	1.02
Noir fin . . . . .	0.35	0.37
Noir ivoire . . . . .		0.36
Noir de peintre d'enseigne pur . . . . .	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres . . . . .	0.20	

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emalls (blancs)	Gallon
Duralite . . . . .	\$7.47 1/2
Albagloss, C. P. C. . . . .	5.75
Email "Blanc", B-H . . . . .	6.90
Mooramel . . . . .	7.00

**Colle.**

Colle All-Round Brantford—	
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb.	\$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de 1/2 lb.	28.00
Caisse No 9, 200 pqts le 1/4 lb.	35.00

Vitre	Simple épais-seur	Double épais-seur
Les 100 pieds		
Audessous de 25 . . . . .	\$19.90	\$22.90
26 à 34 . . . . .	20.80	24.85
35 à 40 . . . . .	21.80	26.40
41 à 50 . . . . .	23.50	30.00
51 à 60 . . . . .	24.60	30.80
61 à 70 . . . . .	26.50	32.70
71 à 80 . . . . .	29.70	35.40
81 à 85 . . . . .		45.45
86 à 90 . . . . .		48.85
91 à 94 . . . . .		49.80
95 à 100 . . . . .		58.55
101 à 105 . . . . .		65.35
106 à 110 . . . . .		78.10

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

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied . . . . .	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds . . . . .	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds . . . . .	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds . . . . .	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds . . . . .	1.35

Glaces de 7 à 10 pieds . . . . .	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds . . . . .	1.75
Glaces de 5 à 7 pieds . . . . .	1.50
Glaces de 12 à 15 pieds . . . . .	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds . . . . .	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds . . . . .	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds . . . . .	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds . . . . .	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds . . . . .	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds . . . . .	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds . . . . .	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque . . . . .	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque . . . . .	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque . . . . .	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque . . . . .	3.75
Escompte au commerce, 20 pour 100	
Livraison en ville, 25 pour 100.	

**Clous de vitriers.**

Recouverts zinc, \$1.68 les douze paquets de 6 livres brut.

**BLANC DE PLOMB**

(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur . . . . .	\$16.00	\$16.35
Crown Diamond . . . . .	16.00	16.35
Crown, pur . . . . .	16.00	16.35
Ramsay, pur . . . . .	16.35	16.70
Green Seal . . . . .	16.00	16.35
Moore, pur . . . . .	16.00	16.35
Tiger, pur . . . . .	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur . . . . .	16.25	16.60
Eléphant, véritable . . . . .	16.50	16.85
Red Seal . . . . .	16.00	16.35
Decorators, pur . . . . .	16.00	16.35
O. P. W. anglais . . . . .	16.20	16.55

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$18.50, Toronto; \$18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

**Vert de Paris**

En barils, environ 600 lbs . . . . .	0.48
En kegs de 250 lbs . . . . .	0.48 1/2
En barillets, 50 et 100 lbs . . . . .	0.49
En barillets, 25 lbs . . . . .	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs . . . . .	0.52
En paquets de 1/2 lb., caisse de 100 lbs . . . . .	0.54

**Peintures préparées**

Eléphant, blanche . . . . .	4.95
Eléphant, couleurs . . . . .	4.55
B-H Anglaise, blanche . . . . .	5.05
B-H Anglaise, couleurs . . . . .	4.85
B-H à plancher . . . . .	4.00
B-H, plancher-vestibule . . . . .	4.80
Minerve, blanche . . . . .	4.90
Minerve, couleurs . . . . .	4.60
Crown Diamond, blanche . . . . .	4.80
Crown Diamond, couleurs . . . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher . . . . .	4.00
B-H Fresconette, blanche . . . . .	3.60
B-H Fresconette, couleurs . . . . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . . . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . .	3.85
Moore, peinture de plancher . . . . .	3.75
Moore, Sani-flat . . . . .	3.75
Moore, Mooramel . . . . .	
Jamieson's & Crown Anchor . . . . .	4.80
C.P.C. pure, blanche . . . . .	5.05
C.P.C. pure, couleurs . . . . .	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche . . . . .	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs . . . . .	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . .	4.00
O.P.W. à mur, blanche . . . . .	3.60

O.P.W. à mur, couleurs . . . . .	3.50
Ramsay pure, blanche . . . . .	4.90
Ramsay pure, couleurs . . . . .	4.65
Martin-Senour, 100% blanche . . . . .	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs . . . . .	4.80
Martin-Senour, Porch paint . . . . .	4.55
Martin-Senour, Newton, blanche . . . . .	3.60
Martin-Senour, peinture à plan- cher . . . . .	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 . . . . .	5.05
Maple Leaf, couleurs . . . . .	4.80
Maple Leaf, à plancher . . . . .	4.00
Pearcy, préparées, blanches . . . . .	4.25
Pearcy, préparées, couleurs . . . . .	4.50
f.o.b. Montréal, Toronto.	

**Shellac.**

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

**BLANC**

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

**COULEURS**

No 5 . . . . .	0.13½
No 1 . . . . .	0.12½
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.

**LA CONSTRUCTION—Suite**

**TROIS-RIVIERES**

Pont de chemin de fer, \$50,000, sur la rivière St-Maurice, entre le Cap de la Madeleine et l'île Wayagamack, pour le C. P. R. Ces travaux seront faits cet hiver.

Magasin de quincaillerie et logement de \$12,000, sur la rue St-Maurice, pour Normand & St-Pierre. Un étage sera érigé cette année et le reste au printemps.

Extension à un hôtel, \$8,000, sur la rue Champlain, pour Moineau & Richard, Hôtel du Canada. 1 étage sera ajouté à la bâtisse actuelle. Construction en brique pressée.

Garage de \$40,000, avenue Laviolette et rue St-Pierre, pour la Argall Co., Ltd. Architecte: Chas Lafond, 21 rue St-Alexandre.

Logement de \$8,000, sur l'avenue Laviolette pour Louis Geo. Chartray.

Edifice converti en 2 logements, \$4,000, sur la rue Ste-Julie, pour Richard Godin. Le propriétaire les louera.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

**CONSULTEZ**

les annonces du

**PRIX COURANT**

et écrivez aux annonceurs



Fers à  
**Cheval**  
MARQUE  
"M. R. M"

**Pas de meilleure qualité sur le marché**

DEPUIS la mise en forme du fer et le "repliage" des crampons — durant tous les procédés de sa fabrication jusqu'au perçage des trous pour les clous—ces fers sont faits avec ce soin et cette attention apportés au détail qui infailliblement assurent satisfaction au maréchal-ferrant. Les fers M. R. M. sont faciles à poser, leurs rainures faites avec précision et ils sont bien découpés. Une inspection rigide à chacune des phases de leur fabrication assure l'uniformité parfaite.

ASSUREZ-VOUS DES CLIENTS SATISFAITS.

COMMANDEZ MAINTENANT VOS FERS  
M. R. M.

**Montreal Rolling Mills Co., Limited**  
Montréal, P. Q.

# La Confiance

dans les marchandises que vous vendez aide à simplifier le problème de la vente.

Lorsque vous conseillez à vos clients d'acheter des Bas Circle-Bar, vous le faites avec l'assurance que vous recommandez un article d'une valeur hors-ligne — les Bas Circle-Bar maintiennent toujours leur renom pour le style, l'ajustement, l'excellence de la fabrication et la qualité durable.

Les Bas Circle-Bar assurent des clients satisfaits et créent pour votre magasin une confiance qui est un actif précieux en affaires.

Conseillez à vos clients de porter des Bas Circle-Bar et retirez les bénéfices de profits plus considérables.



## The Circle-Bar Knitting Co.

Limited

KINCARDINE, Ont.

*Fabricants des Bas Circle-Bar*



# GANTS

## pour livraison immédiate

Envoyez-nous votre commande d'assortiment pour vos gants en peau de cheval, en peau de cheval et en cuir fendu combinés ou entièrement en cuir fendu. Votre commande sera remplie et expédiée immédiatement. Songez à ce que cela veut dire pour vous. Pas d'ennuis ni de délais coûteux; plus besoin d'avoir recours à cette excuse gênante: "Nous venons de vendre la dernière paire, nous en attendons dans un jour ou deux." Au lieu de cela, votre assortiment vous sera livré juste au moment où il vous le faut. Et la qualité de ces gants est encore la même que celle qui a fait le nom de Carhartt. Même à cette époque où les valeurs semblent aussi variables que la température, vous pouvez offrir à vos clients des Gants Carhartt avec la même confiance absolue que lorsque vous leur vendez des Salopettes et des "Allovers" Carhartt.

## The Hamilton Carhartt Cotton Mills, Limited

Toronto, - Montréal, Winnipeg, Vancouver.

Pour annoncer  
notre assortiment de  
Sous-Vêtements  
de laine pure ~

**Vel & Rib**

Plus fins - plus doux  
et plus élastiques

Ils s'adaptent  
spécialement aux  
sous-vêtements  
"Union".



OTTAWA

VALLEY

**Vel & Rib**

(Velvorib)

Se fabrique par Bates & Innes, Ltée., Carleton Place.

Leurs produits se vendent au commerce de gros.

Bates & Innes, Limitée - Carleton Place, Ont.

# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Lazure & Lefebvre vs W. Lapointe, Montréal, \$118.

Banque Nationale vs A. W. Sinneman, Montréal, \$1,000.

F. Tremblay & Cie vs J. H. Beaudry, Montréal, \$1,850.

Paul Hutan vs C. P. R., Montréal, \$245.

Charness & Co. vs Adrien Boiron, Montréal, \$178.

Ernest Poirier vs Montreal Transportation Co., Ltd., Montréal, \$425.

N. Roy vs F. Laurence, Montréal, \$126.

Elle Belleau vs R. McFarlane Co., Montréal, \$150.

Jos. Giard vs Mathieu Pearson, Michael Frawley, Montréal, \$1,866.

Pierre Blouin Regd. vs A. Saucier, Montréal, \$850.

Wm. Wilson vs Christ Drakulos, Montréal, \$310.

S. Cannel vs M. Burelle, Montréal, \$314.

Thos. E. Fee vs Island Land Co., Ltd., Montréal, \$500.

Daignault & Frère vs Ls François Jarry, Montréal, \$269.

Ludovic Viau vs Ovilla David, Montréal, \$300.

B. Trudel vs P. O. Doningue, Roxton Falls, \$44v.

O. Tremblay vs Vict. Archambault, Outremont, \$161.

Udgère Barsalou vs J. L. Côté, Montréal, \$114.

Ideal Ladies Wear, Ltd. vs A. Abraham Salhani & Sawaya, Salim Abraham, Abraham Monsour Salhani, Geo. G. Shouker, Said Sawaya, Montréal, \$874.

Normandin & Desrosiers vs Geo. Le-roux, Vaudreuil, \$500.

Montreal Dairy Co., Ltd. vs J. B. Mandeville, Montréal, \$200.

Moscovitch Bros. Co., Ltd. vs A. Silverman, Montréal, \$670.

Rév. F. X. Ecrément vs Mme S. S. Briggs, Montréal, \$411.

J. E. Poisson vs Albert Dumont, Bécancour, \$504.

Château Dupéré, Ltée vs P. W. Ferns, Montréal, \$607.

Adrien Pilette vs Julleu Therrien, Outremont, \$141.

J. A. Brien vs Maison de Gros Canadienne, Ltée, J. P. Bélanger, Montréal, \$400.

J. E. Langevin vs Vict. Clapin, Montréal, \$109.

J. L. St-Jacques vs S. L. Désaulniers, Montréal, \$1,200.

J. Chananie vs Ben. Gothell, Lachine, Gothell Bros., Montréal, \$510.

Conrad Chaumon vs Henri Denis, Montréal, \$3,210.

P. A. de Grosseillers vs Shara & Caplan, Montréal, \$1,313.

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

R. Godin vs Edgar Courchesne, \$24.

Rose A. Piquette vs Rose Gauthier, \$75.

Mme A. Gougeon vs Edm. Boucher, \$38.

A. Hamel vs Alex. Gaudin, \$44.

H. Valade vs Oc. Rochette, \$17.

H. Marcovitch vs Art. Gratton, \$12.

A. Riopelle & Cie vs John Hague, \$52.

L. Godin vs Jos. Casse, \$44.

J. Beaulieu vs Chs Lacaille, \$90.

A. Stein vs Mme Jas. Notman et vir., \$43.

P. M. Beaudoin vs P. Leduc, \$20.

P. M. Beaudoin vs J. Langlois, \$35.

Wm. Currie, Ltd. vs Wm. Dickson, \$10.

N. Aubin vs R. Brunet, \$10.

H. Boyer vs Wah Lee, \$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.

Can. Typewriter Co. vs L. P. G. Labelle, 14 nov., 11 a.m., 3060 St-Denis, LaFrance.

O. Boulay vs H. Grant, 15 nov., 10 a.m., 156 St-Joseph Lachine, Brossard.

Nap. Gagné vs Art. Marleau, 15 nov., 1 p.m., 67, 11ème avenue, Lachine, Brossard.

M. H. Shecter vs Geo. Smith, 10 nov., 2 p.m., 206 St-Joseph Lachine, Brossard.

Bella Deslauriers vs J. P. Cousins, 10 nov., 11 a.m., 74 Pacifique, Brossard.

Cosmopolitan House Furnishers vs Jos. Lebeau, 14 nov., 2 p.m., 135 9ème Avenue, Lachine, Brossard.

Cosmopolitan House Furnishers vs Mme J. Tessier, 14 nov., 2 p.m., 66 1ère Avenue, Lachine, Brossard.

W. Roger vs Mme Brunet, 14 nov., 11 a.m., 801 Albert, Lafontaine.

A. Bécharde vs J. A. Latour, 15 nov., 2 p.m., 688 Berri, Aumais.

Roméo Gingras vs Rosanna Gosselin et vir., 20 nov., 10 a.m., 316 St-Denis chambre 5, Gaudry.

## LOI LACOMBE

### Déposants

### Employeurs

Abel E. Coufer . . . . .

. . . The Stadacona Paper Co., Ltd

Frank Fero . . . . . Cité de Lachine

Béliveau . . . . . J. B. Baillargeon

Cohen Ltée . . . . . Dominion Glass Co

A. Lévesque . . . . . McChacle Palette

Barnabé Lassain . . . . .

. . . . . J. N. Clermont, Ltée

Nap. Gagné . . . . . Geo. A. Fuller Co., Ltd

N. Trudeau . . . . . Corporation de Montréal

A. Charlebois . . . . . N. H. Tailor, Ltd

Abraham Clément . . . . .

. . . . . Northern Electric Co., Ltd

C. A. Beauchamp . . . . . "Le Devoir"

R. Raplovitch . . . . . Ville de St-Jérôme

Jos. Bonneau . . . . .

. . . . . Montreal Locomotive Works

William Rinzler . . . . . Perfection Clothing

Dominion Wire Co. . . . . Lacroix Evariste

Arthur Lafortune . . . . .

. . . . . Montreal Abattoir, Ltd

H. Larin . . . . . Mont. L. H. & P. Co., Ltd

Wilfrid Lussier . . . . .

. . . . . Canadian Steel Foundries, Ltd

Georges Montigny . . . . .

. . . . . Candian Car and Foundries Co

John Morrell . . . . . A. Vickers

Wilfrid Pailleur alias Brunet . . . . .

. . . . . Drouin & Co

Rodolphe Quesnel . . . . .

. . . . . Asbestos Co., Lachine

Dame Riopel . . . . . D. Rogovin

H. Williams . . . . . H. Richard Frenkoline

Richard Wolston . . . . . The Wolston & Co

## EN LIQUIDATION

Cie d'Opérette de Montréal, Ltée. — J. E. Côté, liquidateur.

## CURATEURS

Maurice Davis, Central Grocery Rgd. Montréal, — Eug. Prévost, curateur.

L. G. Beauchamp, Montréal, — J. G. Duhamel, curateur.

Economic Meat Market, Montréal, — Eug. Prévost, curateur.

John Wilkins Co., Montréal, — Vincent Lamarre, curateur.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 12 novembre 1919.

Les marchands de provisions reçoivent une bonne demande continuelle pour les diverses lignes et l'on s'attend à une amélioration à mesure que la saison avance. Il y a eu une avance d'un centin sur le prix du beurre et le crémier est en demande active. Le marché du beurre de New-York a été un peu plus facile, mais la demande ici et l'activité des achats indiquent très clairement qu'il n'y aura pas de baisse dans le prix, du moins pour le moment. Les porcs vivants et abattus sont un peu plus faciles, les tendances portant vers un fléchissement et le commerce étant très actif. Le haddock et la morue ont baissé d'un demi-centin la livre.

## LES PORCS BAISSENT UN PEU; LES PRIX DES BESTIAUX MAINTENUS

Viandes fraîches. — Il y a eu un léger déclin sur le prix des porcs vivants et abattus. Cette baisse est faite en conformité avec l'ordonnance émise par la Commission du Commerce, et il pourrait y avoir un autre léger déclin. Les porcs vivants choisis se sont vendus au cours de la semaine de \$17.25 à \$17.50 et les porcs abattus de choix de \$24.50 à \$25. Il y a eu une activité marquée aux cours à bestiaux. Le bétail de première qualité est très stable et la demande est bonne ici. Les prix sont maintenus sans changement.

### Nous cotons:

Porcs vivants . . . . .	17.25	17.50
Porcs préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 lbs . . . . .	24.50	25.00
Truies (pesantes) . . . . .		21.00
Porc frais—		
Gigot de porc (trimmé) . . . . .	0.33	
Longes (trimmées) . . . . .	0.37	
Longes (non trimmées) . . . . .	0.33	
Côtes, Spare . . . . .	0.25	
Epaules (trimmées) . . . . .	0.29	
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.25	
Saucisse de ferme . . . . .	0.18	
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière . . . . .	0.24	0.25
Quartiers devant . . . . .	0.14	0.15
Longes . . . . .	0.35	
Côtes . . . . .	0.25	
Chucks . . . . .	0.14	
Hanches . . . . .	0.22	
(Vaches)—		
Quartiers derrière . . . . .	0.20	0.22
Quartiers devant . . . . .	0.12	0.13
Longes . . . . .	0.27	
Côtes . . . . .	0.22	
Chucks . . . . .	0.11	
Hanches . . . . .	0.18	
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.22	0.28
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb. . . . .		0.23
Mouton . . . . .		0.16

## PAS DE CHANGEMENT IMMEDIAT SUR LES VIANDES FUMÉES

Viandes préparées. — Bien qu'il n'y ait pas eu de changement immédiat sur le marché des viandes préparées, toute réduction faite sur le porc frais aura, naturellement, pour effet de réduire les prix. En attendant les jambons et le bacon sont l'objet d'une bonne demande de la part du commerce et les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce. Le porc en barils a une tendance à baisser avec le déclin des prix du porc.

### Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs . . . . .	0.38	
14-20 . . . . .	0.37	
20-25 . . . . .	0.35	
25-35 . . . . .	0.29	
Plus de 35 lbs . . . . .	0.27	
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant		
qualité) . . . . .	0.43	0.52
Windsor . . . . .		0.51
Cottage rolls . . . . .		0.34
Jambon Picnic . . . . .	0.25	0.27
Porc en baril—		
Canadian short cut (lb.)		
morceaux 30-40 . . . . .	54.00	
Dos, clear fat (bbl.) mor-		
ceaux 40-50 . . . . .	56.00	
Porc, lourd (baril) . . . . .	47.00	
Boeuf (plate) . . . . .	32.00	
Boeuf, (mess) . . . . .	28.00	
Porc engraisé aux fèves . . . . .	48.00	

## LES VIANDES CUITES SONT DE SAISON

Viandes cuites. — La demande qui existe généralement à cette époque de l'année pour les viandes cuites subsiste et bien qu'il y ait peu de changement dans les prix de la semaine, les tendances portent plutôt vers un fléchissement. Le jambon et la tête en fromage se vendent très bien.

### Nous cotons:

Tête en fromage . . . . .	0.13½
Langue de boeuf en gelée, choix	0.59
Langue de porc en gelée . . . . .	0.48
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.30
Veau et langue . . . . .	0.23
Jambons, rôtis . . . . .	0.57
Jambons, cuits . . . . .	0.56
Epaules, rôties . . . . .	0.45
Epaules, bouillies . . . . .	0.44
Pâtés de porc (douz.) . . . . .	0.80
Boudin, la lb. . . . .	0.12
Mince meat, la lb. . . . .	0.15 0.19

## LES COMMANDES ONT POUR EF- FET DE MAINTENIR LES PRIX DU SAINDOUX

Saindoux. — Les maisons de salaisons sont elles-mêmes des acheteurs

de saindoux dans le moment et cela semble indiquer qu'il y a des sources extérieures pour lesquelles elles cherchent à avoir des stocks. Aucune réduction de prix n'a été faite et avec les nouvelles commandes en effet quant aux prix, ce n'est qu'une question de savoir si de gros stocks n'iront pas à l'extérieur aux marchés de l'exportation. Il y a un bon mouvement sur le marché domestique.

### Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.31½	0.32
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.32	0.32½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.32½	0.32½
Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .	0.34	0.35

## PAS DE NOUVEAUX PRIX SUR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse végétale. — La demande pour la graisse végétale a été de saison, et les prix, bien que sans changements, ne sont pas fermes. Il pourrait se produire une baisse à la suite de l'ordonnance de la Commission du Commerce concernant l'adoption des prix qui étaient en vigueur au mois de mars dernier.

### Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.29½
Tinettes, 50 lbs . . . . .	0.29½ 0.30
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.30 0.30½
Morceaux de 1 lb., la lb. . . . .	0.32 0.32½

## LE MARCHE DU FROMAGE EST FERME; LES VENTES ACTI- VES POUR L'EXPORTATION

Fromage. — Bien que les acheteurs qui agissent pour le compte du gouvernement anglais ne paient pas plus que le prix fixé il y a quelque temps, une très petite quantité de fromage, dit-on, leur est venue. Les marchés de l'exportation en France, en Belgique et d'ailleurs offrent, dit-on, au commerce des prix plus élevés et naturellement, ils reçoivent la plupart des stocks. Il y a un bon enchérissement pour les approvisionnements et plus de 29 cents la livre a été payé la semaine dernière dans un ou deux endroits de l'Ontario. La demande locale est très satisfaisante pour cette saison de l'année. Le fromage blanc et de couleur se vend actuellement 30½c et le tout blanc 29½c.

## LE BEURRE DE CREMERIE MONTE D'UN CENTIN

Beurre — Le marché a été très actif la semaine dernière et le prix du meilleur beurre de crémier a monté d'un centin. Les stocks sont pris immédiatement et les achats sont actifs. Les marchés extérieurs ont été un peu plus faciles. New York a enre-

gistré des déclin, mais le fait que les arrivages ici ont été beaucoup moins considérable que ceux de l'an dernier et avec une forte demande, il n'est pas probable que les prix baissent pour le moment.

Crèmerie Pasteurisé . . . . .	0.63½	0.64
Le meilleur crèmerie . . . . .	0.62½	0.63
Bon crèmerie . . . . .	0.61½	0.62
Le meilleur de ferme . . . . .	0.57	0.58

### LES OEUFs SE VENDENT BIEN SANS CHANGEMENTS DE PRIX.

Oeufs — Les arrivages d'oeufs pour l'année 1919 à partir du 1er mai à date, ont été deux fois plus considérable que ceux de la période correspondante de l'an dernier. Les arrivages de Montréal ont été de 565,227 caisses. Cela semblerait indiquer que le marché local a reçu des stocks plus considérables. Toutefois, les commandes pour l'exportation ont été très considérables et une grande partie de ces oeufs reçus à Montréal, ont été expédiés directement ailleurs. Les prix sont sans changement, mais les oeufs strictement frais sont difficiles à obtenir en quantités nécessaires.

Oeufs strictement frais . . . . .	0.75	0.80
De choix . . . . .	0.64	
No 1 . . . . .	0.58	
No 2 . . . . .	0.55	

### UNE REDUCTION D'UN CENTIN SUR LE PRIX DU HADDOCK ET DE LA MORUE

Poisson. — Un déclin de ½ centin la livre a été enregistré sur la morue et le haddock. Ces deux variétés de poisson sont en quantité considérable et le commerce du poisson en général est actif. Les prix sont maintenus sur toute la ligne. Le doré et le poisson blanc, ainsi que nombre d'autres lignes, y compris le flétan et le saumon, commencent à se faire très rares, la saison étant à peu près finie. La journée du poisson a dû avoir un effet stimulant sur les ventes et les marchands se sont probablement approvisionnés en grande quantité à cette occasion dont l'importance s'accroît d'année en année.

Nous cotons:

#### Poisson frais

Carpe, la lb. . . . .	0.11	0.12
Doré . . . . .	0.20	
Anguilles, la lb. . . . .	0.12	
Bullheads (préparées) . . . . .	0.13	
Gaspereaux, chacun . . . . .	0.08	
Haddies . . . . .	0.12	0.13
Filet de haddies . . . . .	0.20	
Haddock . . . . .	0.07½	0.08½
Flétan, Est . . . . .	0.24	
Flétan, Ouest . . . . .	0.23	0.24
Morue, tranchée . . . . .	0.10	0.12
Morue pour le marché . . . . .	0.06½	0.07½
Carrelets . . . . .	0.08	0.10
Crevettes . . . . .	0.35	0.40
Homards vivants . . . . .	0.35	
Petit brochet (pike), la lb. . . . .	0.13	
Saumon (B.C.), la lb, rouge . . . . .	0.25	0.26
Saumon de Gaspé . . . . .	0.28	0.30

Truite des Lacs . . . . .	0.20	
Maquereau . . . . .	0.14	0.15
Poisson blanc . . . . .	0.17	0.18
Truite de russeaux . . . . .	0.38	0.40

#### Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.12	0.13
Filets . . . . .	0.18	
Bloaters, la boîte . . . . .	2.00	
Kippers . . . . .	2.25	

#### Poisson gelé

Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit . . . . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest . . . . .	0.20	0.21
Flétan, moyen . . . . .	0.21	0.22
Haddock . . . . .	0.06½	0.07
Maquereau . . . . .	0.13	
Doré . . . . .	0.14	0.15
Morue en tranches . . . . .	0.08	0.08½
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.24	0.25

#### Poisson salé

Morue —		
Morue, gros baril, 200 lbs . . . . .	21.00	
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs . . . . .	20.00	
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .	18.00	
Pollock No 1, brl de 200 lbs . . . . .	15.00	
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb. . . . .	0.20	
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. . . . .	0.18	
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs . . . . .	0.18	
Morue, sans arêtes (2 lbs) . . . . .	0.23	
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs) . . . . .	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs . . . . .	13.00	

#### Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.12	0.13
Filets . . . . .	0.18	
Bloaters, boîte . . . . .	2.00	
Kippers . . . . .	2.25	

### L'ÉPICERIE

L'avance importante enregistrée au cours de la semaine a été celle de deux centins le gallon sur la mélése de choix. C'est là l'une des commodités les plus fermes sur la liste et les prix sont encore à la hausse. Les clous se vendent plus chers aussi. Le câble de coton a monté de deux à trois centins la livre. L'avoine et l'orge ont monté également. Les patates ont subi une hausse d'environ 15c le sac. Les noix sont en demande et les peanuts vont probablement monter aussi, vu que les importateurs doivent les payer plus cher. Le sucre Lantic et le Dominion ont été augmentés de 25c le quintal. La graine à serin a baissé de 8c la livre à 20c. Le tapioca a baissé également. Le prix des middlings a subi une baisse aussi.

Il y a une sérieuse retenue des sucres bruts destinés aux raffineries de Montréal et l'une de ces dernières est fermée, temporairement. Les besoins domestiques sont assez remplis. Le commerce en général est très actif.

### LE CÂBLE DE COTON MONTE; L'EAU RADNOR AUSSI

Lignes diverses. — Une avance de 3 cents la livre est en vigueur sur

le câble de coton, de sorte que la base du prix du câble de 3-8 pouce est à 71c. La graine pour serin a été réduite de 8c la livre à 20c. L'eau Radnor, bouteille d'une chopine, a monté de 50c la douzaine à \$11.50 la caisse.

### LES SUCRES RAFFINES A \$11.25; IL EST DIFFICILE D'AVOIR DES CONSIGNATIONS

Sucre. — La grève des débardeurs de New-York a eu un effet plus ou moins sérieux sur la production des raffineurs. Des cargaisons de sucre brut sont détenues dans le port de New-York et l'on ne peut se les procurer. Cela a eu pour effet d'arrêter temporairement les opérations ici, et actuellement le raffinage est arrêté en partie. Il s'écoulera quelque temps avant qu'il soit repris. Les raffineries de la côte fondent encore, dit-on, par suite du fait qu'ils ont moins de difficulté à se procurer des stocks. Le prix de l'Atlantic et celui de la Raffinerie Dominion ont monté à \$11.25 au cours de la semaine.

Nous cotons:

	Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé . . . . .	11.25	
Acadia, extra granulé . . . . .	11.00	
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	11.25	
Canada, extra granulé . . . . .	11.25	
Dominion cristal granulé . . . . .	11.25	
Glacé, barils . . . . .	11.00	
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . . . .	11.20	
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . . . .	11.60	
Glacé, 1 livre . . . . .	12.80	
Jaune No 1 . . . . .	10.85	
Jaune No 2 or . . . . .	10.25	10.75
Jaune No 3 . . . . .	10.15	10.65
Jaune No 4 . . . . .	10.10	
En poudre, barils . . . . .	11.00	
En poudre, 50s . . . . .	11.30	
En poudre, 25s . . . . .	11.50	
Cubes et déc. 100 lbs . . . . .	11.85	
Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . .	11.95	
Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . .	12.15	
Cubes, paq. de 2 lbs . . . . .	13.25	
En morceaux Paris, barils . . . . .	11.60	
" " 100 lbs . . . . .	11.70	
" " boîtes 50 lbs . . . . .	11.80	
" " boîtes 25 lbs . . . . .	12.00	
" " cartons 5 lbs . . . . .	11.70	
" " cartons 2 lbs . . . . .	13.50	
Crystal Diamond, barils . . . . .	11.85	
" " boîtes 100 lbs . . . . .	11.95	
" " boîtes 50 lbs . . . . .	12.05	
" " boîtes 25 lbs . . . . .	12.25	
Demerara, pâle, la lb. . . . .	0.10	

### LES ACHETEURS PRENNENT DES COMMANDES DE CONSERVES

Conserves. — Les acheteurs étaient plutôt enclins à différer l'acceptation de leurs commandes remplies de fruits et de légumes en conserves, mais les maisons de gros déclarent qu'elles sont prêtes à accepter la livraison de ces commandes. Il y a eu très peu de changement au cours de la semaine.

### CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz. . . . .	1.40	1.55
Pommes, 3s., doz. . . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., doz. . . . .	5.25	
Blueberries, 2s . . . . .	2.25	2.49

Groseilles, noires, 2s. doz. . . . .	4.65
" gallon, doz. . . . .	16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz. . . . .	4.50 4.75
Cerises blanches, sans noyau . . . . .	4.50 4.75
Gooseberries, 2s doz. . . . .	4.65
Gooseberries, 2s. (seaux) 2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz. . . . .	3.00 3.75
Pêches, No 2 . . . . .	3.00 3.75
Pêches, 2½ (sirop clair) . . . . .	4.00 4.75
Poires, 2s . . . . .	4.25 4.75
Poires, 2½s . . . . .	5.25 5.40
Poires, 2s (sirop clair) . . . . .	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s. . . . .	3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz. . . . .	1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz. . . . .	2.30
Boîtes, 2½s . . . . .	4.00 4.50
Pruneaux Lombardie . . . . .	2.00 2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s. . . . .	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s . . . . .	2.00
Framboises, 2s . . . . .	4.70
Framboises, 2½s . . . . .	4.65
Fraises, 2s . . . . .	4.65

**LEGUMES**

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s . . . . .	4.50 4.85
Asperges importées, 2½s. . . . .	4.85 5.25
Asperges (pointes) canadiennes . . . . .	5.50 6.00
Fèves, Golden Wax . . . . .	1.85 2.10
Fèves, Refugee . . . . .	2.00 2.10
Blé d'Inde (2s) . . . . .	1.65 1.70
Betteraves, 2 lbs . . . . .	1.00
Carottes (tranchées), 2s. . . . .	1.45 1.75
Blé d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00 7.50
Epinards, 3s. . . . .	2.85
Epinards, Can. (2s) . . . . .	1.80
Epinards Californie, 2s . . . . .	3.15 3.50
Tomates, 1s. . . . .	0.95 1.00
Tomates, 2s. . . . .	1.50
Tomates, 2½s. . . . .	1.85 1.90
Tomates, 3s . . . . .	2.15
Tomates, gallons . . . . .	6.00 7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.) . . . . .	1.10
Citrouille, gallon (douz.) . . . . .	3.25
Pois, standards . . . . .	1.85 1.90
Pois, early June . . . . .	1.92½ 1.97½
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	3.00
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv. . . . .	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall. . . . .	1.35

**POISSON**

Saumon:	
Chums, boîtes de 1 lb., hautes . . . . .	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates . . . . .	1.20
Sockeye, 48, 1s douz. . . . .	4.75
Sockeye, 96, ½s douz. . . . .	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz. . . . .	4.00 4.30
Pinks, 1 lb., plates . . . . .	2.25
Pinks, 1 lb., hautes . . . . .	2.60
Pinks, ½ lb., douz. . . . .	1.37½
Pale, 1 lb., douz. . . . .	2.37½
Pinks, ½ lb., douz. . . . .	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes . . . . .	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes . . . . .	3.75
Cohoes, ½ lb., plates . . . . .	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes . . . . .	4.00 4.60
Red Springs, ½ lb. . . . .	4.00
White Springs (1s) . . . . .	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz. . . . .	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates . . . . .	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb. . . . .	4.25 4.50
Whitchards, 1 lb., hautes . . . . .	1.90 2.00

Steak de baleine, 1 lb., plates . . . . .	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates . . . . .	3.25
Hareng, kippered . . . . .	2.85 2.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.) . . . . .	2.35
Harengs (sauce aux tomates) douz. . . . .	1.85
Haddies (lunch), ½ lb. . . . .	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz. . . . .	2.25 2.35
Sardines canadiennes (en caisse) . . . . .	6.25 6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s) . . . . .	24.00 25.00
Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse . . . . .	6.25 17.50
Sardines françaises . . . . .	32.00 34.00
Viande de crabe japonaise, douz. . . . .	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz. . . . .	1.90

**LES VENTES DES FEVES STABLES ET LES STOCKS SONT SUFFISANTS**

Fèves. — Il y a eu des stocks suffisants sur ce marché, le commerce étant assez bon, bien que la demande pourrait être plus considérable si la température était un peu plus froide. Les meilleures fèves blanches se vendent autour de \$5.40 le boisseau.

**Nous cotons:—**

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau . . . . .	5.50 5.75
Colombie-Anglaise . . . . .	5.00
Fèves brunes . . . . .	3.50 4.00
Japonaise . . . . .	5.25
Yellow Eyes . . . . .	5.50
Lima, la livre . . . . .	0.10 0.12
Kidney . . . . .	6.00 6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau . . . . .	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres) . . . . .	7.00 7.25

**ON PAIERA PLUS CHER BIENTOT POUR LES PEANUTS DES ETATS-UNIS.**

Noix. — Il y a eu une bonne demande pour les diverses noix, si l'on considère la saison, et il n'est pas improbable qu'il y aura une vente facile pour toutes celles que l'on pourra se procurer. La température excessivement humide qui a régné aux Etats-Unis est, dit-on, responsable de la hausse de 4 centins la livre pour les importateurs. Par suite, il est probable qu'il y aura dans un avenir très rapproché, une hausse sur le prix des peanuts de la Virginie.

**Nous cotons:**

Amandes Tarragone, la lb. . . . .	0.28 0.30
Amandes (écalées) . . . . .	0.62
Amandes (Jordan) . . . . .	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles) . . . . .	0.26
Noix du Brésil (med.) . . . . .	0.15 0.17
Chataignes (canadiennes) . . . . .	0.20
Avellines (Sicile), la lb. . . . .	0.28 0.30
Avellines Barcelone . . . . .	0.25 0.26
Noix Hickory (grosses et petites) . . . . .	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb. . . . .	0.40
Peanuts (rôties) —	
Jumbo . . . . .	0.23 0.25
Fancy . . . . .	0.15 0.17
Extras . . . . .	0.12 0.14

Salées espagnoles, la lb. . . . .	0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles . . . . .	0.25 0.26
Ecalées No 1 . . . . .	0.16½ 0.18
Ecalées No 2 . . . . .	0.14
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, poelles . . . . .	0.32 0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 . . . . .	0.21 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo . . . . .	0.60
Noix (Grenoble) . . . . .	0.29 0.35
Noix (Nouvelles de Naples) . . . . .	0.23 0.25
Noix (écalées) . . . . .	0.90
Noix (espagnoles) . . . . .	0.30 0.33

**EN DEPIT DE L'AMELIORATION DE LA LIVRAISON, LES FRUITS SONT CHERS.**

Fruits secs. — Des Etats-Unis et des pays d'Europe, des stocks de fruits secs sont déjà livrés ici ou ils arriveront cette semaine. Le corinthe grec est attendu au cours de cette semaine. Ce dernier sera vite acheté et l'on s'attend à ce que la distribution générale soit faite immédiatement. Par suite de la demande de partout, de l'est et de l'ouest, l'on ne s'attend pas à une baisse quelconque sur ce marché.

**Nous cotons:**

Abricots—	
Slabs . . . . .	0.28
Fancy . . . . .	0.32
Pommes (évaporées) . . . . .	0.23½ 0.24
Pêches (fancy) . . . . .	0.26
Faced . . . . .	0.19 0.20
Choix . . . . .	0.20 0.24
Grand choix . . . . .	0.21 0.24
12 onces par paquet . . . . .	0.16 0.18
Poires . . . . .	0.26
Pelures (anciennes)—	
Lemon . . . . .	0.46 0.47
Orange . . . . .	0.47 0.48
Citron . . . . .	0.62 0.63

**Raisins—**

En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb. . . . .	0.18 0.23
Muscateles, 2 couronnes . . . . .	0.16
Muscateles, loose, 3 couronnes, la lb. . . . .	0.18
Muscateles, 1 couronne, la lb. . . . .	0.14
Epepiné de choix, 12 onces . . . . .	0.14
Epepiné fancy, paquets de 16 onces . . . . .	0.23
Epepiné de choix, paquets de 15 onces . . . . .	0.16 0.18
Sans pepins, paquet de 11 onces . . . . .	0.13½ 0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces . . . . .	0.23
Sans pepins (fancy) . . . . .	0.18
Sans pepins (fancy) . . . . .	0.17
Valence, choisi . . . . .	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches . . . . .	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs . . . . .	0.16 0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces . . . . .	0.27½ 0.28
Corinthe (grec) en vrac . . . . .	0.18
12 onces . . . . .	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose . . . . .	0.20 0.23
Paquets de 15 onces . . . . .	0.20½ 0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts). . . . .	2.00 2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts). . . . .	3.60 4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts). . . . .	3.70 5.00

Ainslia, 80 lbs. . . . .	0.28
12 onces . . . . .	0.26
12 onces, nouveau . . . . .	0.32
Corinthe de Calif. (loose). 0.18	0.22
"Currants", Calif., paqt. de	
15 onces . . . . .	0.20 0.22
Dattes Excelsior, la caisse	
(36-10s.) . . . . .	6.25
Dattes Dromadaires (36-	
10s) . . . . .	7.25
Paquets seulement, Excel-	
sior . . . . .	0.19 0.20
Paquets seulement, Excel-	
sior . . . . .	0.19 0.20
Dattes Dromadaire . . . . .	0.22
Figues (couche), boîtes de	
10 lbs. . . . .	2.60 3.00
Figues blanches (boîtes de	
70, 4 onces) . . . . .	5.40
Figues (boîtes de 28, 8	
onces) . . . . .	3.50
Figues (boîtes de 12, 10	
onces) . . . . .	2.20
Figues (pour cuire), boîtes	
de 50 lbs, la lb. . . . .	0.14
Pruneaux—	
Californie (boîtes de 25 lbs):	
30-40s . . . . .	0.32 0.35
40-50s . . . . .	0.30
50-60s . . . . .	0.25
60-70s . . . . .	0.22 0.25
70-80s (boîte de 25 lbs) 0.20	0.22
80-90s . . . . .	0.17 0.19
90-100s . . . . .	0.16 0.17
100-120s . . . . .	0.14
Pelures—	
Orange . . . . .	0.45
Limon . . . . .	0.42
Citron . . . . .	0.62
Mélangé, cartons ½ lb.,	
doz. . . . .	2.75

#### LA DEMANDE EST ENCORE ACTIVE POUR LES SIROPS.

Sirops — Beaucoup d'activité a prévalu durant toute la saison pour les sirops de blé-d'Inde et les raffineurs en ont expédié de grandes quantités chaque semaine. Les stocks, en général, ont été bien maintenus.

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils, environ 700 livres . . . . .	0.08½
½ baril . . . . .	0.08½
Kegs . . . . .	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz.,	
la caisse . . . . .	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz.,	
la caisse . . . . .	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½	
doz. la caisse . . . . .	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½	
doz. la caisse . . . . .	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque . . . . .	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque . . . . .	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque . . . . .	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la	
caisse . . . . .	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la	
caisse, la caisse . . . . .	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à	
la caisse, la caisse . . . . .	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à	
la caisse, la caisse . . . . .	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la	
caisse . . . . .	7.50
½ barils, les 100 livres . . . . .	10.25
Barils, les 100 livres . . . . .	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse). 4.80	

#### LE PRIX DE LA MELASSE DE CHOIX MONTE DE 2c.

MELASSE. — "Les perspectives

portent vers une hausse du prix de la mélasse". C'est ce que nous disions la semaine dernière. Depuis, deux centins ont été ajoutés aux prix et le marché est très ferme. Il y a eu une distribution considérable du produit et l'on ne s'attend pas à une baisse des prix.

#### Mélasse de la Barbade — Prix pour l'île de Montréal—

Puncheons . . . . .	1.03
Barils . . . . .	1.06
½ barils . . . . .	1.08

#### Mélasses Antioa—

Puncheons . . . . .	1.03
Barils . . . . .	1.06
Demi-barils . . . . .	1.08

#### L'AVOINE ET L'ORGE MONTENT; MAIS LE FOIN EST SANS CHANGEMENT

Grain et foin. — Des avances ont été faites au cours de la semaine sur le prix de l'avoine et de l'orge. La hausse a été de 1½c sur l'avoine et de 3c le boisseau sur l'orge.

Le foin est encore stationnaire, les cultivateurs attendent des prix plus élevés et les acheteurs ne veulent pas faire d'affaires.

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

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs \$23.00	
Bon, No 2 . . . . .	22.00
Bon, No 3 . . . . .	20.00
Paille . . . . .	11.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs) . . . . .	0.97½
No 3 C.W. . . . .	0.96
Extra Feed . . . . .	0.94
No 1 Feed . . . . .	0.94
No 2 Feed . . . . .	0.92

Orge:

No 3 C.W. . . . .	1.56
No 3 . . . . .	1.55
No 4 C.W. . . . .	1.53

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

#### LE PRIX DES PATATES RENDU A \$1.75

Légumes. — Il y a eu, au cours de la semaine, une légère avance sur le prix des patates, dont le prix est actuellement de \$1.75 le sac de 90 lbs. Les oignons sont plus fermes, étant cotés à \$4 le sac de 75c. La variété des légumes disponibles diminue rapidement.

#### LES MIDLINGS SPECIALES BAISSENT

Nourritures. — Le seul changement à enregistrer cette semaine c'est une baisse des middlings spéciales. Elles sont cotées de \$61 à \$62 la tonne. La demande pour les shorts et le son est très bien rencontrée, et la température douce a eu pour effet d'aider beaucoup à la distribution, ce qui ne serait pas arrivé si le temps avait été plus froid,

Nourritures—

Shorts:

Chars mélangés . . . . .	52.00
Son:	
Chars mélangés . . . . .	45.00
Avoine moulue . . . . .	60.00 68.00
Orge (chop) . . . . .	64.00 70.00
Middlings spéciales . . . . .	61.00 62.00
Farine à nourriture (sac	
de 98 lbs) . . . . .	3.75
Nourriture de gluten	
(22% de protéine):	
F. O. B. Cardinal . . . . .	64.00
F. O. B. Fort William . . . . .	62.00

#### LA BASE DU CLOU NOMINALE; LES RECOLTES SUBISSENT DES DOMMAGES.

Epices. — La récolte des clous a subi des dommages et cela a eu pour effet de changer la base du prix à l'importateur, et un marché plutôt nominal existe actuellement. Le marché du poivre blanc est ferme aussi. Le mouvement est encore actif dans le commerce du détail.

Allspice . . . . .	0.20 0.22
Cassia . . . . .	0.33 0.35
Cannelle—	
Rouleaux . . . . .	0.35
Pure moulue . . . . .	0.35 0.40
Clous . . . . .	0.65 0.70
Crème de tartre (français,	
se, pure) . . . . .	0.75 0.80
Chicorée canadienne . . . . .	0.20
Américaine (high test) . . . . .	0.80 0.85
Gingembre . . . . .	0.29
Gingembre (Cochin ou Ja-	
maïque) . . . . .	0.31
Macis . . . . .	1.00
Epices mélangées . . . . .	0.30 0.32
Muscade, entières . . . . .	0.60 0.70
Muscade, moulue . . . . .	0.65
Poivre noir . . . . .	0.38 0.40
Poivre blanc . . . . .	0.50 0.55
Poivre (Cayenne) . . . . .	0.35 0.37
Epices à marinades . . . . .	0.25 0.27
Paprika . . . . .	0.65 0.70
Turmeric . . . . .	0.28 0.30
Acide tartarique, la lb. (en	
cristaux ou en poudre) 1.00	1.10
Graine de cardemome, la	
lb., en vrac . . . . .	2.00
Carvi (caraway) holl. no-	
minal . . . . .	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 filamenteu-	
se, en seaux . . . . .	0.21 0.28
Piments, entiers . . . . .	0.20 0.22

#### LES VOLAILLES SONT STABLES ET LES ARRIVAGES CONSIDERABLES

Volailles. — Les arrivages de volailles ont été considérables au cours de la semaine et il y a eu augmentation dans l'expédition des volailles préparées, bien que les oiseaux vivants soient également arrivés en assez grande quantité. Les prix sont maintenus sans changement, les consommateurs achetant assez librement.



## TOUS NOS PRODUITS SONT D'UNE QUALITE GARANTIE

Notre ligne comprend des confitures

AUX GROSEILLES, AUX FRAMBOISES,  
 AUX FRAISES, AUX PRUNES,  
 AUX PECHES, ainsi que des  
 GELEES DE GADELLES ROUGES

Seuls les meilleurs ingrédients entrent dans la fabrication de nos produits.

Pour le marchand qui tient à conserver sa clientèle et se faire des clients réguliers et toujours satisfaits, il n'y a pas de meilleure ligne sur le marché que celle de la "Old City".

La vente de nos CONFITURES et de nos GELEES laisse un superbe profit et la satisfaction qu'elles donnent à ceux qui les achètent les portent à revenir en acheter — d'où un commerce stable et très profitable pour le marchand qui les tient en stock.

Nous fabriquons également

du SIROP D'ERABLE, du SIROP DE TABLE,  
 et du CATSUP

dont la qualité va de pair avec celle de nos autres produits.

Placez votre commande aujourd'hui et vous constaterez que nos produits sont de vente facile et profitable.

**Old City Manufacturing Co. Reg'd**  
 Québec, Qué.



## N'attendez pas la hausse des prix

Pour placer votre commande de balais. Outre les prix élevés qu'il vous faudra payer, vous aurez probablement de la difficulté à vous procurer la quantité qu'il vous faudra — d'où une source d'ennuis que vous pourriez vous éviter

facilement en suivant notre conseil.

Les balais que nous fabriquons représentent la meilleure valeur sur le marché, étant faits avec le meilleur maïs à balais au monde. Ces balais ne peuvent que donner entière satisfaction à votre clientèle et un client satisfait devient un acheteur régulier — d'où une source ininterrompue de profits pour vous.

Une commande d'essai fera plus que tout ce que nous pourrions ajouter ici.

Ecrivez aujourd'hui même à la

# FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY

## GRANBY, Qué.

### VILLAGE DU CAP DE LA MADELEINE PLACE D'AFFAIRES A VENDRE

Située au centre de trois moulins à papier et près de la cale sèche.

Grosse clientèle.

Gros chiffres d'affaires.

Grand magasin et résidence privée.

Superbe occasion pour un acheteur immédiat.

Conditions faciles de paiements.

Une partie comptant et le reste par versements faciles.

Ecrire au

**NOTAIRE L. P. MERCIER,**

25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

## L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux

**ETABLISSEMENTS G. INGLIS**

25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrivez pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.



*“Argonne”*

UN

# FAUX-COL ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



**Réduisez le Coût—  
Augmentez la Production**

Donnez à vos bestiaux une bonne ration bien mélangée et bien proportionnée qui les conservera en bon état, augmentera le rendement des vaches à lait et fera engraisser les boeufs, les porcs et les chevaux. Mélez à leur nourriture la

MÉLASSE

**Xtravim**

**Pour nourrir le bétail**

Cela signifie une augmentation de profits, et de l'économie dans le coût de la nourriture—et une amélioration en ce qui concerne la qualité et la quantité de la production. L'Xtravim mélangée au gros son et à la moulée diminue presque de moitié vos dépenses de nourriture. Les carbohydrates et la protéine qu'elle contient font travailler pour vous vos bestiaux. Les sels qu'elle renferme aident à la digestion des autres nourritures.

Demandez aujourd'hui notre livret gradué.

Les marchands de grain trouveront profitable la vente de la mélasse Xtravim. Ecrivez aujourd'hui et renseignez-vous à ce sujet.

**Rose & Laflamme, Limited**  
000, rue Saint-Paul Ouest, Montréal  
*Distributeurs en Canada*

ROSE & LAFLAMME, 000 rue Saint-Paul Ouest.  
1 Veuillez m'envoyer votre livret gratuit m'indiquant la manière d'épargner de l'argent par l'emploi de la mélasse.

NOM \_\_\_\_\_

ADRESSE \_\_\_\_\_



**Des Annonces  
Comme Celle-ci—**

vous aideront à faire plus de profits si vous ajoutez à votre stock de la Mélasse Extravim pour les bestiaux.

Ecrivez-nous, ou écrivez à votre marchand de gros au sujet de cet article qui accroîtera vos profits.

**Rose & Laflamme, Limitée**

Distributeurs pour le Canada

81 rue Saint-Paul

MONTREAL, Qué.

## 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**



Faites payer votre loyer par vos  
étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

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

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements. Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur, avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journallement.

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

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

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

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

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

**THE OSCAR ONKEN CO.**

5150 FOURTH STREET,

Cincinnati, Ohio, U.S.A.

## " ALLEZ CHEZ VOTRE EPICIER "

La Compagnie Carnation fait un effort déterminé pour diriger le commerce du lait vers l'épicerie. Considérez ce que cela veut dire pour vous, que de voir tous vos clients acheter leur lait chez vous avec leurs articles d'épicerie. Et c'est ce qu'ils devraient faire.

Les produits Carnation constituent le seul approvisionnement de lait et de crème qu'il faut à la maison. Des milliers de familles en font un usage régulier — parce qu'ils les préfèrent.

**LAIT  
CARNATION**

Fait au Canada par la

**Carnation Milk Products Co.,**  
Limited

AYLMER, ONT.

SEATTLE ET CHICAGO, E.U.A.

Condenseries à Aylmer et à Springfield, Ont.

Commandez le lait Carnation chez votre marchand de gros.



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

# Le Coût Elevé de la Vie

Les marchands généraux et les détaillants en général s'attendaient à la baisse des prix des produits alimentaires et des autres marchandises.

Bien que nous aimerions tous à avoir des PRIX D'AVANT LA GUERRE, nous croyons que d'ici à la prochaine récolte les prix vont monter plutôt qu'ils ne vont baisser. Avec le fromage vendu en gros à 30c la lb.; le beurre à 62c et les oeufs à 70c la douzaine, les vêtements, les marchandises sèches, les chaussures à des prix bien plus élevés que durant la guerre, sans compter les grèves dans tout l'univers pour des gages plus élevés, grèves qui réduisent considérablement la production, nous ne pouvons nous attendre à une baisse des prix avant que nous soyons en position de PRODUIRE D'AVANTAGE.

Tout le secret se trouve dans la DEMANDE ET L'OFFRE. Les stocks sont rares dans toutes les lignes de produits alimentaires. En conséquence, nous conseillons l'achat en grande quantité de toutes les lignes principales de produits alimentaires.

Il y a quelque temps, nous prédisions la hausse des prix du sucre, de la mélasse, du riz, des pois et des fèves et elle s'est produite. Aujourd'hui, nous prédisons une hausse plus considérable encore par suite des petits stocks et de la rareté des approvisionnements. Par suite, nous conseillons fortement à tous nos clients de nous adresser leur commande et d'acheter immédiatement les lignesspéciales énumérées ci-dessous, à nos entrepôts à Montréal:

Gros sel Liverpool, sacs de 140 lbs (devant arriver vers le 20 novembre), \$1.32½ au quai.

Fèves blanches Kotonashi importées triées à la main, sacs de 100 lbs, \$4.90 les 60 lbs.

Pois à soupe récoltés dans l'Ontario, No 1, récolte de 1919, en sacs de coton, \$4.00 les 60 lbs.

(Les sacs de coton seront chargés.)

Riz brisé Sun, récolte de 1919, U. S. A., \$11.00.

Mélasse de choix des Barbades, en puncheons, \$1.05 le gallon. En barils, 0.03c. Demi-barils et plus, 0.04c.

Tomates, emballage 1919, marque Waupoos Standard, boîtes de 2½ lbs, \$1.75 la douzaine.

Blé-d'Inde, emballage de 1919, marque Waupoos Standard, boîtes de 2 lbs, \$1.75 la douzaine.

Farine de sarrasin, sacs de 98 lbs. (Ontario), \$5.50 le sac.

Maïs grillé (hominy) perlé pour la soupe, sacs de 100 lbs, \$6.00 le sac.

Pois cassés pour la soupe, sacs de 100 lbs, \$7.00 le sac.

Fèves au lard Cream of Empire, 2½s, avec ou sans sauce, \$1.25 la douzaine.

Fèves au lard, Cream of Empire, 1s, avec ou sans sauce, 0.80 la douzaine.

Saumon Red Spring Snow King, 4 douzaines 1s, boîtes hautes, \$15.50 la caisse.

Saumon Chum Estevan, 4 douzaines 1s, boîtes hautes, \$8.50 la caisse.

Raisin sans pépins, Sun Maid, récolte nouvelle, paquets de 12 onces, 0.16½ le paquet.

Saindoux composé, chaudière de ferblanc de 20 lbs, \$5.75 la chaudière.

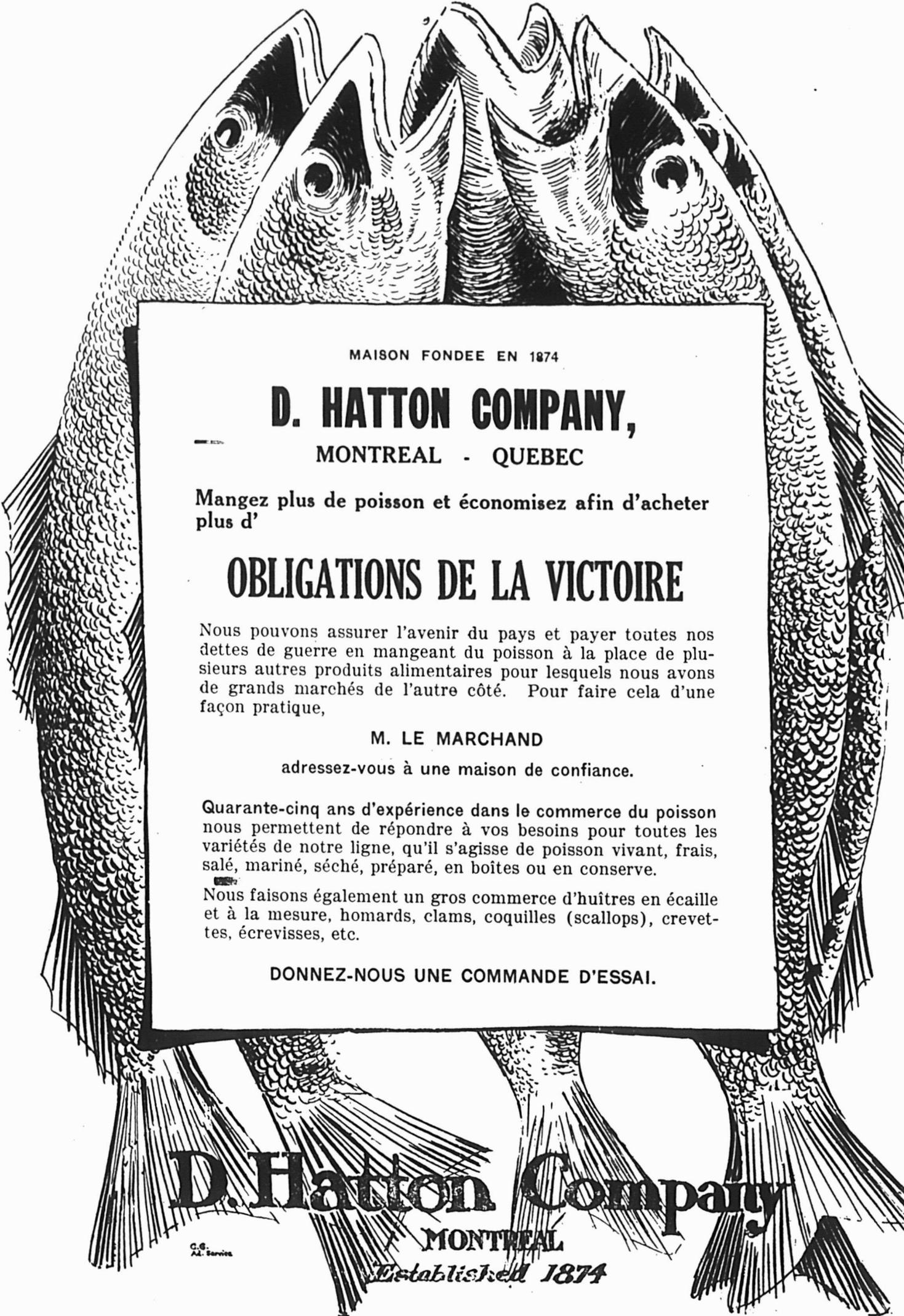
Sardines Pilot, boîtes enveloppées, 100s, \$7.50 la caisse.

Sardines fumées norvégiennes "Royal", à l'huile d'olive pure, 100s, \$20.00 la caisse.

Nous pouvons vous donner des prix sur le gros sel livré à votre gare par lots de char. Lorsque vous serez sur le marché pour du grain à bestiaux, tels que: blé-d'Inde, orge, avoine, son et moulée, etc., n'oubliez pas de demander nos prix pour livraison à votre gare avant de placer votre commande ailleurs. En écrivant, veuillez, s'il vous plaît mentionner "Le Prix Courant."

## JOSEPH WARD & CO.

115 Place d'Youville, MONTREAL.



MAISON FONDÉE EN 1874

**D. HATTON COMPANY,**  
MONTREAL - QUEBEC

Mangez plus de poisson et économisez afin d'acheter plus d'

**OBLIGATIONS DE LA VICTOIRE**

Nous pouvons assurer l'avenir du pays et payer toutes nos dettes de guerre en mangeant du poisson à la place de plusieurs autres produits alimentaires pour lesquels nous avons de grands marchés de l'autre côté. Pour faire cela d'une façon pratique,

**M. LE MARCHAND**

adressez-vous à une maison de confiance.

Quarante-cinq ans d'expérience dans le commerce du poisson nous permettent de répondre à vos besoins pour toutes les variétés de notre ligne, qu'il s'agisse de poisson vivant, frais, salé, mariné, séché, préparé, en boîtes ou en conserve.

Nous faisons également un gros commerce d'huîtres en écaille et à la mesure, homards, clams, coquilles (scallops), crevettes, écrevisses, etc.

**DONNEZ-NOUS UNE COMMANDE D'ESSAI.**

**D. Hatton Company**  
MONTREAL  
*Established 1874*

C.E.  
Ad. Service

Quelque chose de nouveau et de différent en fait de délicieux

Bonbons se détaillant à 5c.



**L**ES détaillants ainsi que les maisons de gros de tout le Canada seront intéressées à savoir que nous sommes en position actuellement de leur fournir promptement et en grandes quantités des Aromints et des Repetti's Tabs — deux des bonbons en paquets les plus populaires et les plus annoncés sur le marché.

Les Aromints sont mis en paquets ronds de superbes bonbons épicés. Il y a cinq variétés au choix: peppermint, wintergreen, cannelle, clous et réglisse. Ils ont une apparence appétissante qui attire immédiatement l'attention.

Ils sont mis en boîtes de vingt paquets de 5c, ce qui veut dire un plus gros profit pour vous.

Les clients les trouvent irrésistibles. Ils ne peuvent s'empêcher d'en acheter un paquet tellement ils sont bien étalés — et votre caisse enregistre un autre 5c.

Les Repetti's Tabs, bien que nouveaux au Canada, jouissent depuis longtemps d'un bon renom dans les principaux centres des Etats-Unis. Comme les Aromints, ils sont mis dans de nouveaux attrayants paquets. Ce sont des bonbons carrés, épais, faits avec des essences de fruits pures. Qui n'aime pas les surettes — et les Repetti en sont. Vous les aimerez autant que vos clients. Nous illustrons ci-dessus les paquets d'Aromints et de Repetti's Tabs, de sorte que vous aurez une idée de ce qu'ils sont.

Commandez un assortiment d'essai chez votre marchand de gros. Ces produits sont faits au Canada spécialement pour le commerce canadien.

# Oliver-Lee Limited

## Selling Service Corporation

95-97 King Street East, Toronto, Canada

Représentants des ventes au Canada pour:

AROMINT MFG. COMPANY,  
Cincinnati, Ohio.

REPETTI,  
New York City.



# LE Bouilli Canadien de CLARK

Le meilleur boeuf et des légumes choisis avec soin et cuits à la perfection.  
Dans un emballage attrayant, économique pour le consommateur et de  
vente facile.

## SPAGHETTI

*à la sauce aux tomates et au fromage*

Hachis de boeuf salé, Bifteck aux oignons, Boeuf fumé tranché, Viandes  
en pots, etc.

*Tous les Mets préparés de Clark sont "Faits au Canada" par des  
"Canadiens."*



**W. Clark, Limited**

**MONTREAL**

## LISEZ

ce que la Commission des Vivres à Ottawa  
a à dire des

### Mets de Poisson de la MARQUE BRUNSWICK

**M. F. W. WALLACE,**

Surintendant de la section du poisson de la Commission des Vivres du  
Canada, à Ottawa, déclare dans une lettre à notre adresse:

"Je présume que vous avez vu le Bulletin No 423 publié par le Laboratoire  
des Vivres et des Drogues, à l'effet que vos sardines de la Marque Brunswick  
renferment un plus gros pourcentage de calories que n'importe quel autre pois-  
son ou viande en conserve (le boeuf mariné excepté.)

Je sais par expérience qu'un petit fait comme celui-ci ne manquera pas  
d'attirer immédiatement l'attention du public."

**CONNORS BROS., LIMITED**  
Black's Harbour, N.-B.

# REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Les Remèdes Chamberlain et des ventes faciles semblent bien aller de pair. Depuis nombre d'années les Remèdes Chamberlain sont des remèdes de famille.

Car durant toutes ces années, les gens ont parlé à leurs amis de ces excellentes préparations.

Et nous les avons continuellement annoncées dans les quotidiens.

Un superbe lot de jolies cartes de comptoir, de superbes étalages de vitrine et des aides de vente sont fournis sur demande.

# TABLETTES CHAMBERLAIN

## SAUCISSE DE PORC DEVONSHIRE PURE ET FRAICHE

Un produit très populaire. Le résultat de méthodes culinaires scientifiques. Un mets appétissant et pour le marchand et pour le client. Et il n'est pas étonnant qu'ils l'aiment: la saucisse Devonshire est faite entièrement de porc choisi, délicieusement assaisonné. Cette saucisse est d'une saveur et d'une qualité uniformes.

Les épiciers constatent que la Saucisse Devonshire est un produit de vente rapide — elle assure des ventes répétées. Placez la Saucisse Devonshire en évidence dans votre



magasin. Faites savoir à VOS clients que vous pouvez satisfaire les gens les plus difficiles pour leur saucisse. Rappelez-vous ceci: L'étiquette Ovale d'Armour résoudra votre problème: "Quoi vendre?" Ecrivez à notre succursale la plus proche pour avoir des renseignements sur les produits alimentaires Armour où adressez-vous directement à

## ARMOUR AND COMPANY

Bureaux généraux et Usine:  
Hamilton,  
Ontario.

Succursales:  
Toronto,  
Sydney, N.E.

Montréal,  
St. John, N. B.

Volaille Vivante, Oeufs Frais  
Pondus et Plume  
Demandés par  
**P. POULIN & CIE**  
MARCHE BONSECOURS, Montréal  
Remises Promptes.  
Pas de Commissions.  
Demandez les prix par lettre.

Exigez cette  
Marque



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

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

## INVENTIONS

### Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enregistrer, veuillez communiquer avec nous. Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

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

### HOTEL VICTORIA

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

### TRUDEL & GUILLET

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau . . . 36 rue Alexandre

TROIS-RIVIERES

## Arthur Brodeur

MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

### Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LASALLE 256

Les

### Farines Préparées

et

l'Avoine roulée "Perfection"

de

### BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

**BRODIE & HARVIE, Limited**  
Montréal. Téléph. Main 436

LE

## TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

détruit infailliblement: poux, mites, coquerelles, mouches, etc. Ne contient pas de poison. Se vend au détail 25c la boîte ou avec soufflet rempli de poudre à 30c. Nous offrons aux marchands vendant cette préparation incomparable des prix qui leur laissent un GROS PROFIT. Un échantillon vous sera envoyé gratis sur demande à

**J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.**

## Représentation Demandée

Négociant français accepterait dépôt ou agence, pour tous produits de bonnes maisons canadiennes. Faire offres à:

**PAUL DESMAZIERES,**

à Haubourdin, Nord, France.

# STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GÉNÉRAUX

## THÉS

## CAFÉS

Il nous reste encore en stock quelques lignes de Thé de première qualité que nous offrons au plus bas prix du marché actuel. Complétez immédiatement vos achats pour les prochains quatre mois, et vous ferez une économie qui en vaut la peine.

Ecrivez-nous une carte postale et elle vous apportera des échantillons et des prix par le retour du courrier.

Nous voulons donner aux acheteurs un service qu'ils n'ont pas encore eu dans ce pays et nous comptons être en mesure de le faire.

18, RUE ST-ALEXIS,

MONTREAL.

# Vendez le—

## CATSUP AYLNER

C'est le temps de faire savoir à vos clients que vous avez un assortiment de ce

### Catsup pur aux tomates

Il n'a jamais manqué de faire des clients satisfaits et réguliers — à cause de sa supériorité incontestable. Il assure un écoulement rapide de stock et des profits substantiels. Donnez votre commande immédiatement! Ne laissez pas votre stock dégarni!

Si vous ne pouvez vous procurer le Catsup Aylmer chez votre marchand de gros, écrivez, téléphonez ou télégraphiez à la

#### EN BOUTEILLES

Trois dimensions: 8 onces, 12 onces, 17 onces.  
Toutes en caisses de 2 douzaines.

Pots de verre et de pierre

Capacité: 1 gallon ... 4 par "crate".

**DOMINION CANNERS, Limited, Hamilton, Canada.**

# Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos pols.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

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

## CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.

# Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

## Lesquelles vendez-vous?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumettes d'Eddy sont comme de vieux amis:

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

Un écoulement rapide de stock, voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

# THE E. B. EDDY Co., LIMITED.

HULL, CANADA.

# BISCUITS

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

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

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

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

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

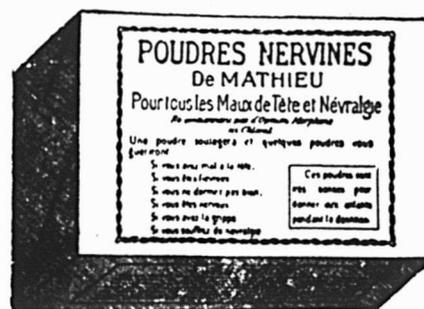
Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

## THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries

MONTREAL



# Tenez vos Clients bien portants

Peu importe la bonne qualité de vos articles d'épicerie, quelque difficiles que soient vos clients pour leurs aliments, tous, de temps en temps, ont besoin d'un remède de confiance pour remettre leur organisme délabré.

Les Poudres Nervine de Mathieu sont exactement le remède que vous pouvez recommander contre le mal de tête, la névralgie, la grippe, la nervosité, etc.

Mettez-les en évidence dans votre magasin. Elles se vendent facilement et vous donnent une bonne marge de profits.

## La CIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE.

SHERBROOKE, - - -

Qué.

# Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS

 <p><b>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. 12 00</p> <p>2 oz. 22 80</p>	 <p><b>JONAS' ROYAL QUINTESSENCE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 28 00</p> <p>2 1/4 oz. 30 00</p> <p>5 oz. 52 50</p> <p>8 oz. 92 50</p> <p>8 oz. carré 92 50</p>	 <p><b>" SOLUBLE "</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>
 <p><b>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 27 60</p> <p>4 oz. 48 00</p> <p>8 oz. 90 00</p> <p>16 oz. 174 00</p>	 <p><b>" ANCHOR " PUR CONCENTRE</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 14 40</p> <p>4 oz. 25 80</p> <p>8 oz. 43 20</p> <p>16 oz. 86 40</p>	 <p><b>" LONDON "</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. "London" 7 80</p> <p>2 oz. " 11 40</p>
 <p>Prix par Grosse</p> <p>Essence Parisienne 27 60</p>  <p>Essence de Café 34 80</p>	 <p><b>" GOLDEN STAR " Double Force</b></p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>	 <p><b>ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs</b></p> <p>Essence à la livre</p> <p>Ext. 1 25</p> <p>X 1 60</p> <p>XX 2 00</p> <p>XXX 2 50</p> <p>XXXX 3 00</p> <p>XXXXX 3 50</p> <p>XXXXXX 4 00</p>

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

## HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL

## LA BANQUE NATIONALE, FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

## O. VOISARD,

Importateur et marchand de Fruits et Légumes,

Tél. MAIN 755

Résidence: EST 1686

163 rue des Commissaires Est, MONTREAL.

## V. ARCAND,

Marchand de bonbons, tabac, bière de tempérance, etc.

21 rue St-Gabriel

## TRUDEAU & PLANTE,

Importateurs et marchands de Fruits et Légumes. En gros et à commission.

Spécialité: Patates "Green Mountain".

Tél. MAIN 6773.

69 Marché Bonsecours, MONTREAL.

## GAGNE & BURELLE,

Importateurs en gros tabacs, cigares, papeterie, jouets, Articles de fantaisie. Sacs de papier, ficelles, etc.

Tél. ST-LOUIS 6862.

162a de la Roche, MONTREAL.

## J. E. BESSETTE,

Provisions en gros. Commandes remplies avec soin. Service rapide.

Tél. ST-LOUIS 2672.

616 Marie-Anne Est

## J. A. W. DUFALT,

Entrepreneur de Pompes Funèbres. Corbillards, Voitures doubles pour mariage. Embaument.

Tél. EST 2323.

456 rue Plessis, MONTREAL.

## BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE .....	\$5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS .....	3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de .....	34,000,000.00

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

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

Vice-Président: W.-F. CARSLY, capitaliste.

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

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

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

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

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

### BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires-censeurs)

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

Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, 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. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARIVE, Québec.

M. M. LAROSE,

Inspecteur en chef.

## BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

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

### — DIRECTEURS: —

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

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

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

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

# FINANCES

## ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA BANQUE MOLSON

La semaine passée a eu lieu au Bureau Chef, 200, rue St-Jacques, l'assemblée annuelle des actionnaires de la Banque Molson. Le président M. William Molson Macpherson, occupait le fauteuil.

M. Edouard C. Pratt, gérant général, a lu le rapport annuel que nous publions dans le présent numéro. Ce rapport indique que la situation financière de cette institution est meilleure qu'elle ne l'a jamais été depuis sa fondation.

Les ressources totalisées de la banque, d'après le rapport, s'élèvent à \$94,513,102 soit une augmentation de presque \$17,000,000 sur celles de l'année précédente et de tout près de \$12,000,000 sur celles de l'exercice 1916-17. Les dépôts du public se chiffrent à \$63,519,905 soit une augmentation de \$12,000,000 sur les chiffres de l'année précédente et de \$15,000,000 environ sur ceux de 1917.

Les profits de l'année se sont élevés à \$818,802, une augmentation de \$106,317 sur ceux de l'année passée et de \$203,288 sur les chiffres de l'année précédente. Les profits, sans compter les taxes du gouvernement pour lesquelles une somme de \$200,000 a été mise de côté au compte des profits et pertes, représentant un chiffre de recettes au taux de près de 20.5 pour cent sur le capital de la banque, au lieu de 17.8 pour cent l'année dernière et 15.4 durant l'exercice précédent.

Les appropriations de l'année comprennent de \$470,000 versé en dividendes au lieu de \$440,000 pour la période précédente, les actions de la banque ayant été placés sur une base de 12 pour cent au mois de février dernier.

Une somme de \$200,000 a été portée du compte des profits et pertes au fonds de réserve qui se chiffre maintenant à \$5,000,000 c'est-à-dire en excédent de \$1,000,000 sur le capital-actions de la banque.

## LE COMMERCE ANGLAIS

Londres, 8. — Les chiffres publiés par le Board of Trade fait voir une augmentation de 38,856,000 livres sterling pour les importations du mois d'octobre. Les exportations ont augmenté de 26,241,000 livres sterling.

## VENTE DE LAINE

Londres, 8. — A l'enchère qui a eu lieu hier, 19,177 balles de laine ont été vendues. Celles de qualité supérieure se sont négociées à des prix fermes. Les laines du Cap de Bonne Espérance et du Natal étaient en hausse de 10 à 15 pour cent.

## LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les compensations des banques de Montréal se sont élevées, cette semaine, à \$131,143,978, soit un gain de \$19,215,340 ou de 17 pour cent par comparaison avec celles de la semaine correspondante de 1918. La plupart des centres du Canada accusent des augmentations sensibles, spécialement Toronto qui rapporte une avance de près de 13 millions.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada.

	1919	1918
Montréal . . . . .	\$131,143,978	\$111,928,628
Toronto . . . . .	95,603,530	66,664,022
Ottawa . . . . .	14,161,229	9,154,473
Hamilton . . . . .	8,197,183	5,924,031
Québec . . . . .	7,235,751	5,387,515
Moose Jaw . . . . .	2,480,942	2,383,152
Kitchener . . . . .	1,222,157	1,034,965
Peterboro . . . . .	1,142,831	943,816
Sherbrooke . . . . .	1,093,961	1,164,375
Winnipeg . . . . .	75,198,532	79,354,343
Vancouver . . . . .	15,328,256	11,176,519
Calgary . . . . .	11,239,607	7,948,263
Saskatoon . . . . .	2,783,975	2,576,794
Victoria . . . . .	2,721,226	2,346,317
Fort William . . . . .	1,372,712	835,532
Medicine Hat . . . . .	722,115	.....

## FUSION DE COMPAGNIES EN PERSPECTIVE

S'il faut en croire des rumeurs venant de sources autorisées, des négociations auraient lieu en ce moment pour opérer la fusion de trois grandes compagnies du Canada: la Dominion Steel Corporation, la Nova Scotia Steel and Coal Company, et la Steel Company of Canada.

Cette fusion pourrait avoir lieu dans quelques semaines, même avant que l'année 1919 soit écoulée et serait certainement la plus importante qui ait jamais eu lieu en notre pays. La nouvelle organisation ne le céderait en fait d'importance qu'au Pacifique Canadien dont l'actif dépasse 1 milliard de dollars.

Il serait même question que la Canada Steamship Lines fasse aussi partie de cette gigantesque combinaison qui aurait ainsi un actif total de \$215,772,037: soit la Dominion Steel \$95,910,612; Nova Scotia \$35,288,917; Steel Co. of Canada \$45,652,931; Canada Steamship Lines \$38,919,677.

## Assurances et Cartes d'Affaires

### Automobiles

Assurance  
couvrant  
contre

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

### VIE, BRIS DE GLACES

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

### LA PREVOYANCE

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,  
Directeur-Gérant.

Tél. Main 1626

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

### GONTHIER & MIDGLEY

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

## ASSURANCE COMMERCIALE

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

S'adresser pour tous  
renseignements à la

## CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

### La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce Centre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,151,243.57  
DEPOT AU GOUVER-  
NEMENT . . . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

### Bureau Principal

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

#### DIRECTEURS:

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



Maison fondée en 1870

### AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

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

### P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

### Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président  
P. J. Perrin et J. R. Macdonald,  
gérants conjoints.

Main 7059

### PAQUET & BONNIER

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

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

### L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

## Solide Progrès

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

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

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

## WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

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

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

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire  
Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

## BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE  
COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

## GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

# ASSURANCES

## Conditions des conflagrations au Canada.

Vu les éléments contributeurs de la propagation du feu, une étude des conditions particulières, qui existent au Canada, montre qu'aucune cité ou ville n'est à l'abri des dangers, d'incendie. Ces dangers, malgré l'amélioration récente apportée à quelques-unes, sont à craindre partout. Le chef des pompiers de chaque cité craint le jour qu'il devra vaincre lui-même les difficultés, qui ont défié les efforts conjoints des brigades de Montréal, Toronto, Ottawa et autres villes. On peut dire que les grandes cités et villes d'Ottawa renferment des quartiers où les établissements de commerce, construits en brique ou en pierre, sont entourés d'autres constructions presque toutes en bois. Les maisons de commerce et d'habitation des petites villes et villages sont généralement en bois.

Dans les quartiers d'affaires encombrés des grandes villes, les plus récents établissements sont ordinairement bien construits, mais généralement trop hauts pour être avantageusement protégés par les services d'eau, quand survient une conflagration. Les anciens édifices sont mal protégés contre le feu, car tous sont en planche ou madrier. Plusieurs ont une grande surface de planchers, ce qui favorise la marche du feu. On trouve ça et là parmi les bonnes et les pauvres constructions des mesures impossibles à réparer, qui sont un danger constant pour les habitations voisines. Les planchers de la plupart des édifices sont percés de nombreuses ouvertures non protégées, escaliers, ascenseurs, claires-voies. On permet de percer des fenêtres d'une maison en face de semblables ouvertures d'une maison voisine sans protection, pour diminuer le danger. A l'extérieur de plusieurs maisons, on ajoute de grandes corniches en bois couvertes de métal, des dômes inutiles, des toits en mansarde et d'autres ornements combustibles, qui détruisent entièrement la valeur protectrice des murs de brique ou de pierre.

On trouve invariablement une zone de pauvres constructions en dehors des quartiers d'affaires. Les bornes municipales sont reculées de temps à autre; il s'ensuit que de misérables constructions se trouvent ainsi dans l'enceinte des villes, et sont plus tard un danger pour les édifices érigés à proximité. Cette zone extérieure renferme généralement les maisons d'habitation qui sont souvent bâties à proximité les unes des autres et la plupart du temps en bois ou revêtues de brique. Les matériaux sont de qualité très inférieure, car de telles constructions sont ordinairement destinées à être revendues pour fins de spéculation.

Plus loin encore il existe des centaines d'emplacements suburbains couverts de maisons, entièrement en bois. Chaque constructeur n'a suivi d'autre loi que la sienne. Les agents d'immeubles, ne cherchant que leurs profits, ont subdivisé chaque acre en autant de parcelles que possible, de là encombrement. Ces subdivisions manquent totalement de ce qui est de nature à retarder la propagation du feu, et ne reçoivent que peu ou point de protection des pompiers. Elles constituent une sorte d'indépendance par elles-mêmes et un danger pour les villes adjacentes. Un feu qui éclate en pareilles localités, activé par un grand vent, est difficile à maîtriser. Il s'ensuit que de tels feux ne s'arrêtent que lorsqu'ils ont détruit tout ce qui était combustible, à moins d'être paralysés par un obstacle naturel, rivière, parc, terrain vacant. L'expérience d'un grand nombre de petits centres d'habitation justifie et demande une législation, qui aura pour but de réglementer toutes les formes de construction en dehors des quartiers municipaux protégés par le service des pompiers. Une telle mesure ne serait pas seulement salutaire pour le centre de la population lui-même, mais concernerait essentiellement l'extension de la cité ou de la ville à laquelle un tel centre est adjacent.

---

## EMPECHONS LES FEUX — SUIVONS LES REGLES SUIVANTES

---

(1) **Allumettes.** — Assurons-nous que notre allumette est éteinte. Etouffons-en le feu avant de la jeter.

(2) **Tabac.** — Jetons les cendres de pipe, les bouts de cigares ou de cigarettes dans la poussière du chemin et foulons-les au pied avant de les abandonner. Ne les jetons pas dans les branches, sur des feuilles ou des matières inflammables.

(3) **Au campement.** — Faisons un petit feu dans un endroit découvert et non contre un arbre, une bille ou près de broussailles. Enlevons toutes les matières inflammables à proximité.

(4) **Avant de partir.** — Ne quittons jamais un feu de campement même pour un instant, sans l'arroser d'eau et le couvrir de terre.

(5) **Feu de joie.** — N'allumons jamais un feu de joie lorsqu'il vente ou s'il y a danger qu'il nous échappe, et ne le faisons pas trop grand.

(6) **Combattre un feu.** — Si nous apercevons un feu, tâchons de l'éteindre, et lorsque la chose est impossible, appelons immédiatement le garde-incendie le plus rapproché.

Les règles qui précèdent, préparées par le service des forêts des Etats-Unis, s'appliquent aussi au Canada. En les observant nous éviterons les grandes pertes causées chaque année par le feu.

# FAITES TOURNER LA ROUE DE LA PROSPERITE

Dans nos manufactures, vous n'entendez que le bruit des machines.

La fumée en spirales de nos fonderies et de nos moulins. Dans les champs les machines à battre sont en pleine activité.

Dans toute l'étendue du Canada, l'activité de la production et de la distribution est intense.

Il y a demande pour tout ce que nous produisons.

Il existe un marché pour notre production agricole.

La roue de la prospérité tourne.

Mais elle ne tourne pas toute seule.

Il faut que nous - Vous et Moi - aidions à la faire tourner.

La force motrice qui fera tourner la roue de la Prospérité, c'est l'Emprunt de la Victoire.

Il nous conservera le marché de l'étranger pour le surplus des produits de l'agriculture et de l'industrie.

Il nous aidera à financer nos entreprises et nos dépenses nationales.

Imaginez-vous les conséquences d'un ralentissement ou d'un arrêt de la Roue de la Prospérité?

Il en résulterait le chômage de l'agriculture et de l'industrie.

Il en résulterait des pertes pour nous, pour vous, pour tous.

Travaillez donc au succès de l'Emprunt de la Victoire.

*Il n'existe qu'un moyen de continuer à faire tourner la Roue de la Prospérité, c'est d'*

**ACHETER DES  
OBLIGATIONS DE LA VICTOIRE**

Publié sous les auspices du Ministre des Finances  
du Canada par le Comité Canadien de l'Emprunt  
de la Victoire.

# La Banque Molsons

Rapport général des affaires de la Banque Molsons, au 30 septembre, 1919, tel qu'exposé à la soixante-quatrième assemblée annuelle des actionnaires.

PASSIF	
Capital payé.....	\$1 000 000 00
Fonds de réserve.....	5 000 000 00
Compte des profits et pertes.....	275 435 66
	\$9 275 435 66
156 <sup>ème</sup> dividende trimestriel à 12 % par année.....	120 000 00
Dividendes non payés.....	2 371 20
Billets de banque en circulation.....	7 915 341 00
Balance due au Gouvernement du Dominion.....	12 423 185 08
Dépôts ne portant pas intérêt.....	11 830 422 05
Dépôts portant intérêt y compris l'intérêt accru à la date du rapport.....	51 689 483 18
Balances dues à d'autres banques en Canada.....	484 775 07
Balances dues aux banques et correspondants de banques dans le Royaume-Uni et les pays étrangers.....	1 375 206 47
Acceptations d'après les lettres de crédit.....	5 939 92
Obligations non incluses ci-haut.....	290 939 55
	\$5 237 666 82
	\$91 513 102 48

## COMPTE DES PROFITS ET PERTES

Balance au crédit du compte des profits et pertes au 30 septembre 1918.....	\$ 248 029 41
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.....	\$18 802 25
	\$ 1 066 831 66
Coef. a été approprié comme suit:	
153 <sup>ème</sup> dividende au taux de 11 p.c.....	\$ 110 000 00
154 <sup>ème</sup> dividende au taux de 12 p.c.....	120 000 00
155 <sup>ème</sup> dividende au taux de 12 p.c.....	120 000 00
156 <sup>ème</sup> dividende au taux de 12 p.c.....	120 000 00
Contribution au fonds de pension des officiers.....	21 296 00
Fonds Patriotique et de Secours.....	15 000 00
Pour taxes du gouvernement fédéral.....	85 000 00
Réserves pour dépréciation d'obligations.....	200 000 00
	\$ 791 396 00
Laissant au crédit du compte des profits et pertes au 30 septembre 1919.....	275 435 66
	\$ 1 066 831 66

WM. MOLSON MACPHERSON, Président

ACTIF	
Monnaie courante.....	\$ 556 519 21
Billets du Dominion.....	5 298 580 50
	\$5 855 108 71
Dépôts dans les réserves centrales de l'or.....	2 500 000 00
Dépôt au gouvernement canadien pour assurer la circulation des billets.....	231 000 00
Billets d'autres banques.....	595 450 70
Chèques sur d'autres banques.....	4 346 475 77
Balances dues par d'autres banques en Canada.....	54 957 55
Balances dues par des banques et des correspondants de banques ailleurs qu'en Canada.....	2 106 679 77
Valeurs du Dominion et du gouvernement provincial, n'excedant pas la valeur du marché.....	13 562 072 01
Valeurs municipales canadiennes et valeurs publiques anglaises, étrangères et coloniales, autres que les canadiennes.....	9 781 573 45
Obligations de chemins de fer et autres débiteurs, et stocks, n'excedant pas la valeur du marché.....	1 054 532 70
Prêts à demande et à court terme, n'excedant pas trente jours en Canada, sur obligations, débiteurs, et stocks.....	7 618 487 67
	\$47 706 038 33
Autres prêts et escomptes courants en Canada (moins le rabais de l'intérêt).....	43 848 428 82
Obligations de clients d'après les lettres de crédit par contrat.....	5 949 92
Immeubles, autres que les locaux de la banque.....	103 464 97
Dettes arriérées, estimation des pertes auxquelles on a pourvu.....	17 599 13
Locaux de la banque au coût d'acquisition, moins les dépréciations.....	2 525 000 00
Hypothèques sur les immeubles vendus par la banque.....	8 351 86
Autre actif non compris dans ce rapport.....	298 279 45
	46 807 064 15
	\$91 513 102 48

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, contrôlé 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 1919, 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 1919, au meilleur de notre information et des explications qui nous ont été données et telles que montrées dans les livres de la Banque.

Signé: GEORGE CREAK, LEMUEL CUSHING, CHAS. A. HODGSON, Auditeurs

Montréal, le 18 octobre, 1919.

Comptables licenciés.

Dans son discours aux actionnaires le président, M. William Molson Macpherson, attire particulièrement l'attention sur le fait que les profits ont excédé de plus de \$100,000.00 ceux d'aucune autre année depuis la longue existence de la banque.

Poursuivant sa politique d'expansion soigneusement contrôlée, que la guerre avait interrompue, 19 succursales et sous-agences ont été établies au cours de l'année.

Deux nouveaux directeurs, MM. J. W. Ross et J. M. McIntyre ont été nommés par le Bureau, durant l'année en remplacement de M. Chamberlin, retiré, et de feu M. Geo. E. Drummond.

Le Bureau actuel a été réélu comme suit; W. M. Birks, W. A. Black, S. H. Ewing, Wm. Molson Macpherson, J. M. McIntyre, F. W. Molson, John W. Ross.

A une réunion subséquente des Directeurs, M. Wm. Molson Macpherson a été réélu président et M. S. H. Ewing, vice-président pour l'année courante.



# Sauvez la surface

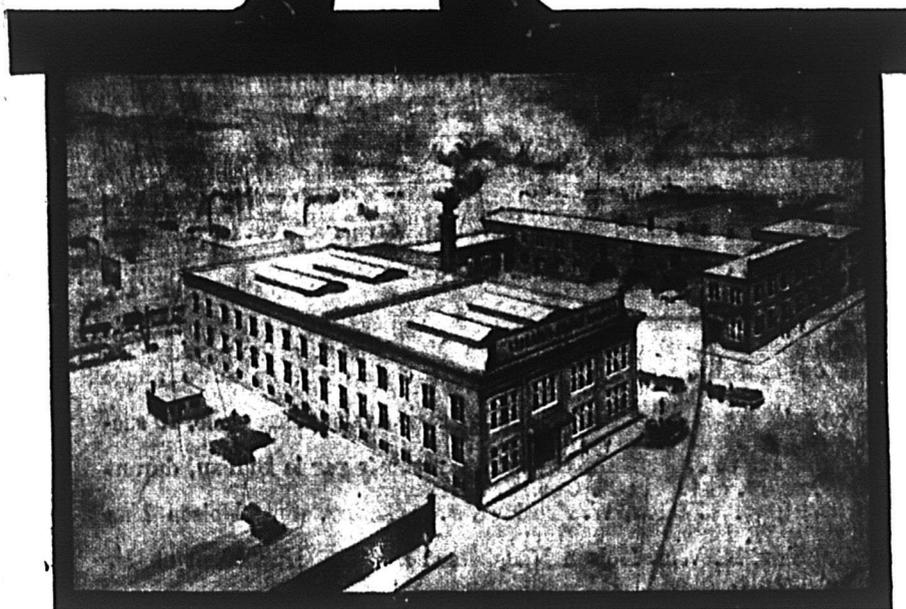
et

# Vous sauvez tout

La saison d'automne, plus que n'importe quelle autre, est le bon temps pour peindre.

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits pour être vendus à un certain prix mais d'après un étalon de qualité!



## OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA,  
Canada.