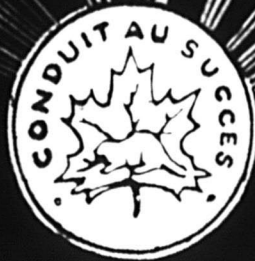


PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE

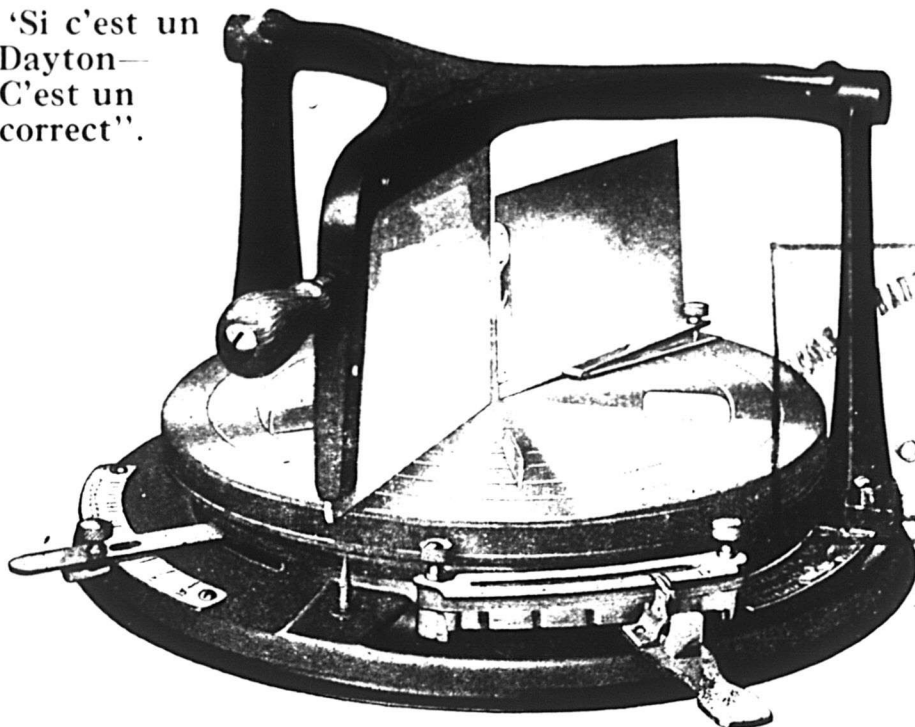


Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 11 avril 1919

Vol. XXXII—No. 15

'Si c'est un
Dayton—
C'est un
correct'.



Votre Commerce
de Fromage
devrait être

**Profitable,
est-il?**

Il se donne beaucoup trop de
MONTREAL excès de poids. Il
est trop de fromage sé-
ché et s'empâte. Cela enlè-
ve le profit de l'Épicier. Il y a
un moyen de couper et de livrer
le fromage qui frappe à la fois
l'Épicier et le Client. Ce moyen
c'est

LE COUPOIR DE DAYTON POUR LE FROMAGE

Il coupe exactement à la pesée ou à la valeur en argent — ces deux opérations sont d'un seul coup du levier mobile et du
couteau à trancher. Précision absolue. Pas de coupe au jugé (guess). Le côté du coupant est protégé contre l'évapora-
tion. Indicateur mobile du prix. Le commis le moins expert obtient les mêmes résultats qu'un commis vétérans. C'est
un grand coupoir.

Permettez-nous de vous adresser notre catalogue le plus récent.

DAYTON COMPUTING SCALES

FAITES EN CANADA

Bureau des ventes à Montréal: 58 Notre-Dame Est.

FRANK E. MUTTON, Vice-Président et Gérant-Général.

Bureau Principal et Ateliers—Avenues Royce et Campbell, Toronto, Ont.

Division de la International Business Machines Co., Limited. Aussi fabricants des Enregistreurs de Temps "International"
et des Machines électriques à tabler Hollerith.

Vendez la ligne Qui a obtenu un gros succès

Ces bas sont portés par un plus grand nombre de femmes — et ils sont vendus par plus de marchands—que toutes les autres lignes de bas mises sur le marché depuis plusieurs années.

Mercury Hosiery

Les Bas Mercury

tricotés sur nos nouvelles machines brevetées ont obtenu un gros succès, parce que —

Ils sont tricotés d'une nouvelle manière — **les côtés suivent la forme de la jambe** — de sorte qu'ils donnent l'étroitesse de cheville indispensable pour l'ajustement parfait, sans un faux pli.

C'est là un avantage exclusif du bas "Mercury".

Ces bas sont également larges du haut—leur coupe est ample et d'un ajustement facile — quelque chose que les femmes ne sont pas sans apprécier.

La superbe force du Bas sans couture "Mercury" est donnée par le tricotage même du bas. Le "Mercury" n'est pas étiré, quand il est humide, pour lui donner la forme désirée. De sorte que la forme du "Mercury" est une caractéristique permanente de ce bas. Elle ne s'en va pas au lavage.

On a bien plus de satisfaction à vendre un bas sortant de l'ordinaire. Et c'est un moyen infaillible d'augmenter le chiffre de vos ventes de bas.

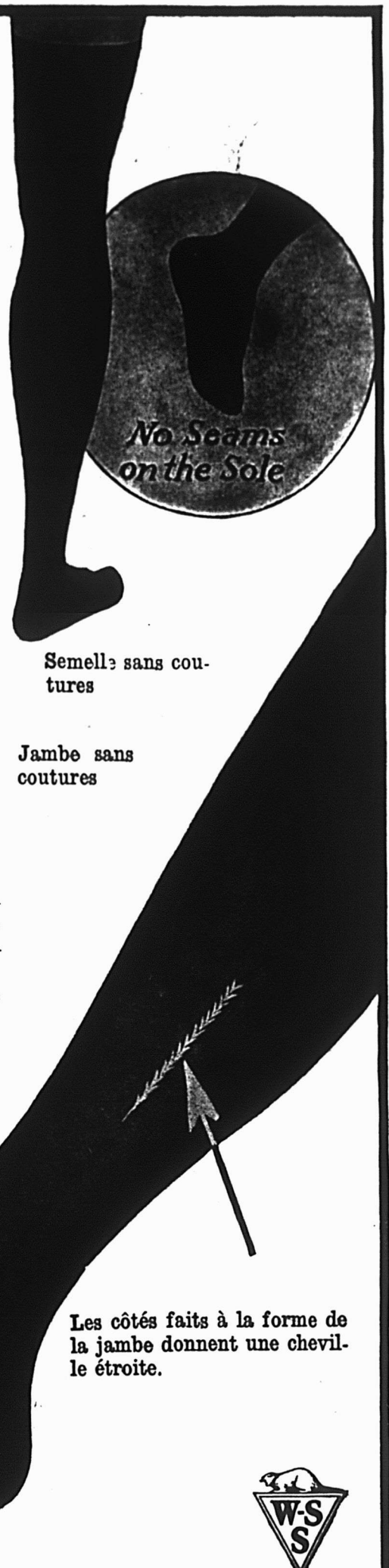
Demandez à un de nos voyageurs de vous montrer ses échantillons, ou encore écrivez-nous directement pour avoir nos prix.

Nos bas sont faits dans tous les tissus et nuances à la mode.

MERCURY MILLS Limited

HAMILTON, CANADA.

Fabricants également de bas de haute qualité pour hommes et enfants, ainsi que sous-vêtements pour hommes, femmes et enfants.



No Seams
on the Sole

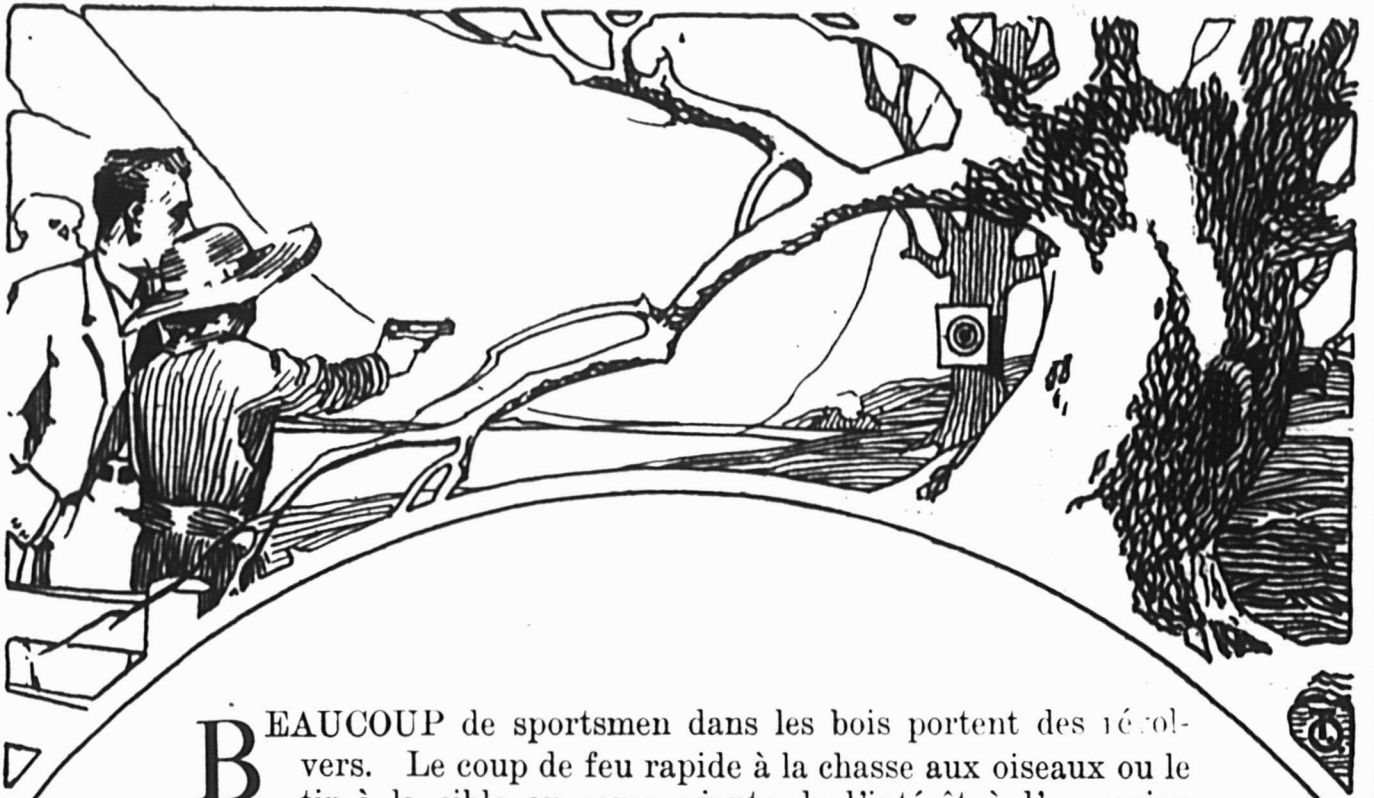
Semelle sans coutures

Jambe sans coutures

Les côtés faits à la forme de la jambe donnent une cheville étroite.

Orteil
parfaitement
arrondi





BEAUCOUP de sportsmen dans les bois portent des révolvers. Le coup de feu rapide à la chasse aux oiseaux ou le tir à la cible au camp ajoute de l'intérêt à l'excursion de chasse. La protection personnelle ou de la maison, demande un révolver et des cartouches sur lesquels on peut se fier.

Les

Cartouches Dominion pour Révolver

sont de marque digne de confiance. L'action rapide et la précision qui sont les points caractéristiques des bonnes cartouches de révolver—sont assurées dans les cartouches "Dominion" parce qu'elles sont éprouvées dans toutes sortes de révolvers, bons et mauvais. Il faut qu'elles fonctionnent parfaitement et qu'elles produisent un tir excessivement juste avant d'arriver entre les mains de votre client.

De nombreux clubs de tir au révolver au Canada se servent des Dominion .455 à charge de poudre à tir et à balle "wad cutting" (forme de bourre).

Les cartouches à pistolets "Dominion" sont faites pour les révolvers

Colt

S. & W.

H. & R.

H. & A.

Webley

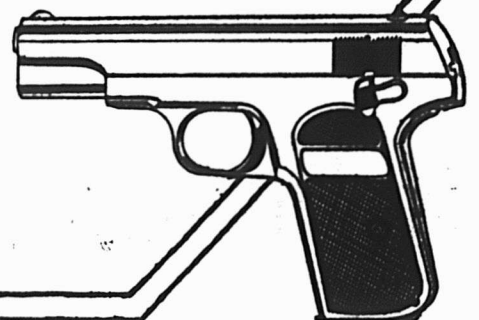
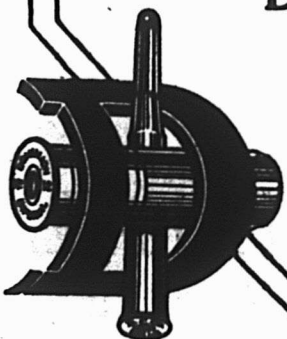
Savage

Browning

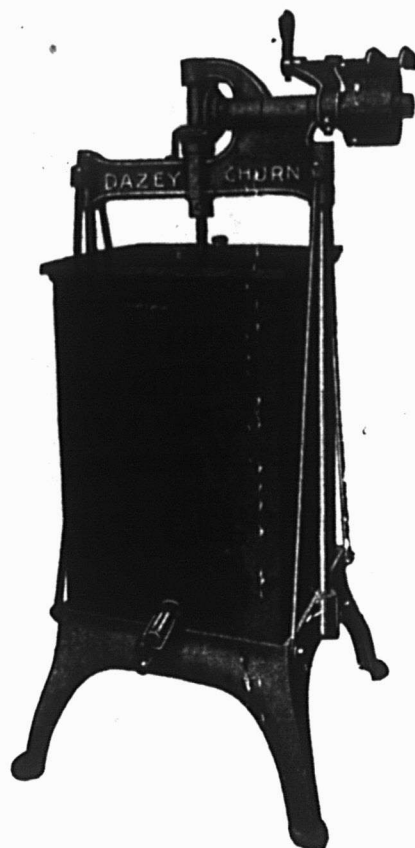
et beaucoup d'autres.

Dominion Cartridge Company, Limited

120 Rue Saint-Jacques,
Montréal.



UNE BARATTE SANS RIVALE



Barattes Dazey
*Le prix en est
modéré*

Barattes Dazey
*Satisfaction
garantie*

Le preuve convaincante



INSTRUCTIONS POUR FAIRE 2 LIVRES DE BEURRE COMPOSE D'UNE LIVRE DE BEURRE ET D'UNE CHOPINE DE LAIT

1.—Versez du lait dans le bocal en verre du mélange, ensuite ajoutez une cuillerée à thé de sel fin (plus ou moins suivant le goût).

2.—Coupez le beurre en tranches minces et placez-les dans le bocal avec le lait.

3.—Placez le bocal avec son contenu dans un bassin d'eau aussi chaude que possible mais vous permettant d'y laisser la main facilement, et laissez-le jusqu'à ce que le beurre s'amollisse, mais pas, jusqu'à ce qu'il fonde. On peut le mieux déterminer la chose en tâtant le beurre avec une cuillère.

4.—Dès que le beurre est assez mou, enlevez le bocal de l'eau, vissez le couvercle, et tournez vite la manivelle jusqu'à ce que tout le beurre et le lait soient complètement mélangés. Ensuite, enlevez le couvercle et videz le beurre dans un bol (sans trop le remuer), puis placez-le dans un endroit frais pour qu'il durcisse. Vous obtiendrez ainsi deux livres de beurre doux, sain et nourrissant et préféré par beaucoup au beurre de crèmerie.

Si vous voulez avoir la couleur jaune du beurre de crèmerie, ajoutez au lait avant de le battre, dix à quinze gouttes d'Extrait Colorant Végétal Dandelion pour Beurre, en vente dans la plupart des magasins d'épicerie et de pharmacie.

**Nous avons à présent, un stock bien assorti de tous les numéros
et pouvons faire de prompts envois.**

Il ne faut guère d'effort pour vendre les
BARATTES DAZEY

LEWIS BROS., LIMITED, MONTREAL

DISTRIBUTEURS EN GROS

En Ville et à la Campagne

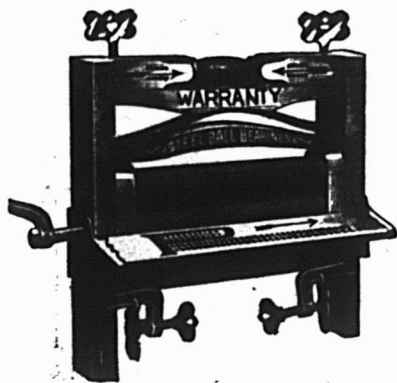
Dans les cités de la province de Québec, il y a le pouvoir électrique et le service d'eau.

La Laveuse et Tordeuse Electrique "Seafoam" et la laveuse à pression d'eau "Ideal" se vendent le mieux dans les villes et les cités.

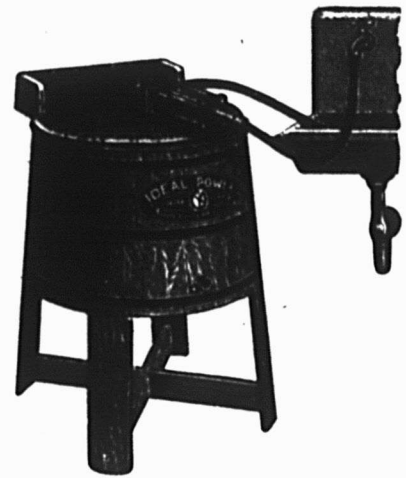
Le long de la ligne du pouvoir de Shawinigan, toutes les villes et nombre de fermes ont le courant électrique. Là aussi, la "Seafoam" se vend bien.

La plupart des fermes ont des moteurs à gazoline ou des moulins à eau. L'"Ideal" est la meilleure laveuse pour de telles places.

Dans d'autres endroits, il n'y a pas de pouvoir mécanique. La laveuse "Patriot" actionnée à la main est de bonne vente en pareilles circonstances.



La Dowswell, Lees & Co., Ltd., a une laveuse répondant à chaque besoin. Nous faisons ce que demandent nos clients.



Ecrivez-nous pour conditions et prix au commerce



Dowswell Lees & Co., LIMITED

Représentant: John R. Anderson

36-38 Rue St-Dizier, - MONTREAL (P Q.)

MALTESE CROSS TIRES

Messieurs les Marchands, prenez en stock les Pneumatiques Maltese Cross. Ils seront pour vous la plus forte recommandation et un moyen de satisfaire vos clients les plus difficiles.



TRADE MARK



TRADE MARK

Gutta Percha & Rubber Co., Ltd.

Bureau Principal et Manufactures, TORONTO

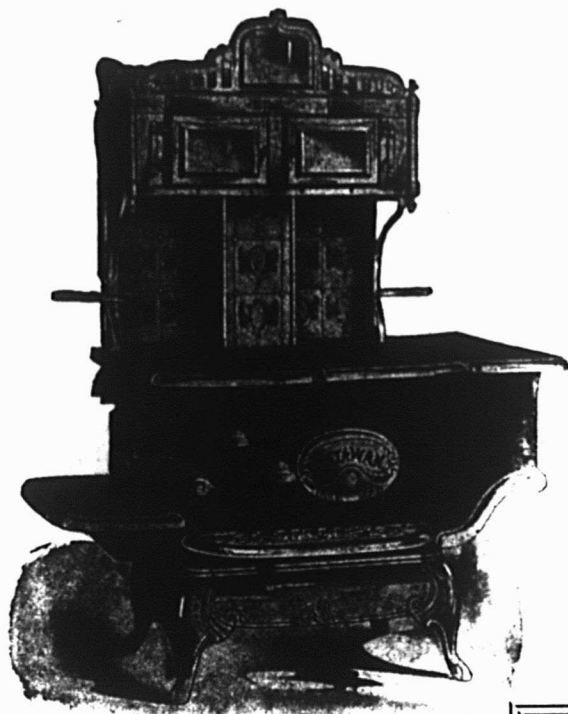
SUCCURSALES: Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Ft. William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Lethbridge, Calgary, Edmonton, Vancouver, Victoria.

MAPLE LEAF STOVES & RANGES

Au Premier Rang Quant à la Qualité

L'“Ottawan” portant la marque “Maple Leaf”

Avec réservoir et réchaud parisien. (Fait aussi sans réservoir). Un poêle en fonte pour usage dur. Deux dimensions au choix: Fourneaux de 20 x 20 x 12½”, ou de 18 x 18 x 12½”. Grilles à coulisse, Duplex pour le charbon, plates pour le bois. Les grilles pour le charbon et le bois sont facilement interchangeables. Le fourneau est à fond solide, tout d'une pièce, excellent pour la cuisson au four. Garnitures en nickel faciles à enlever. Se nettoie facilement.



L'“Ottawan” Maple Leaf avec réservoir et réchaud parisien.

Les ventes de 1918 ont triplé celles de 1915. Tout simplement parce que ces poêles donnent entière satisfaction.

LES POELES DE LA MARQUE “MAPLE LEAF”

sont scientifiquement construits pour durer toute une vie.

DEMANDEZ L'AGENCE DES “MAPLE LEAF”—VOUS FEREZ DE L'ARGENT

Ces poêles ne sont expédiés qu'aux marchands solvables. Des droits exclusifs de vente dans chaque territoire sont donnés actuellement.

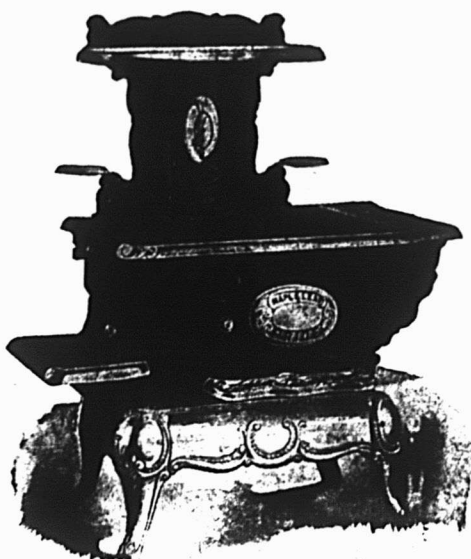
ECRIVEZ POUR AVOIR NOS PRIX

Le “Pride”

Le poêle carré avec réchauffeur d'eau en avant se vend par milliers à la ville et à la campagne.

Il est muni d'une grille plate pour le bois. Le modèle avec réservoir est excellent pour la vente en campagne.

Deux dimensions au choix. Fourneaux de 18 x 18 x 11” ou de 16 x 16 x 10. Prix spécial quand un fourneau tout noir est demandé. Ronds de 9 ou 8 pouces au choix avec les grandes dimensions. Commandez un échantillon de ces poêles. Le “Pride” fera l'affaire de vos clients.



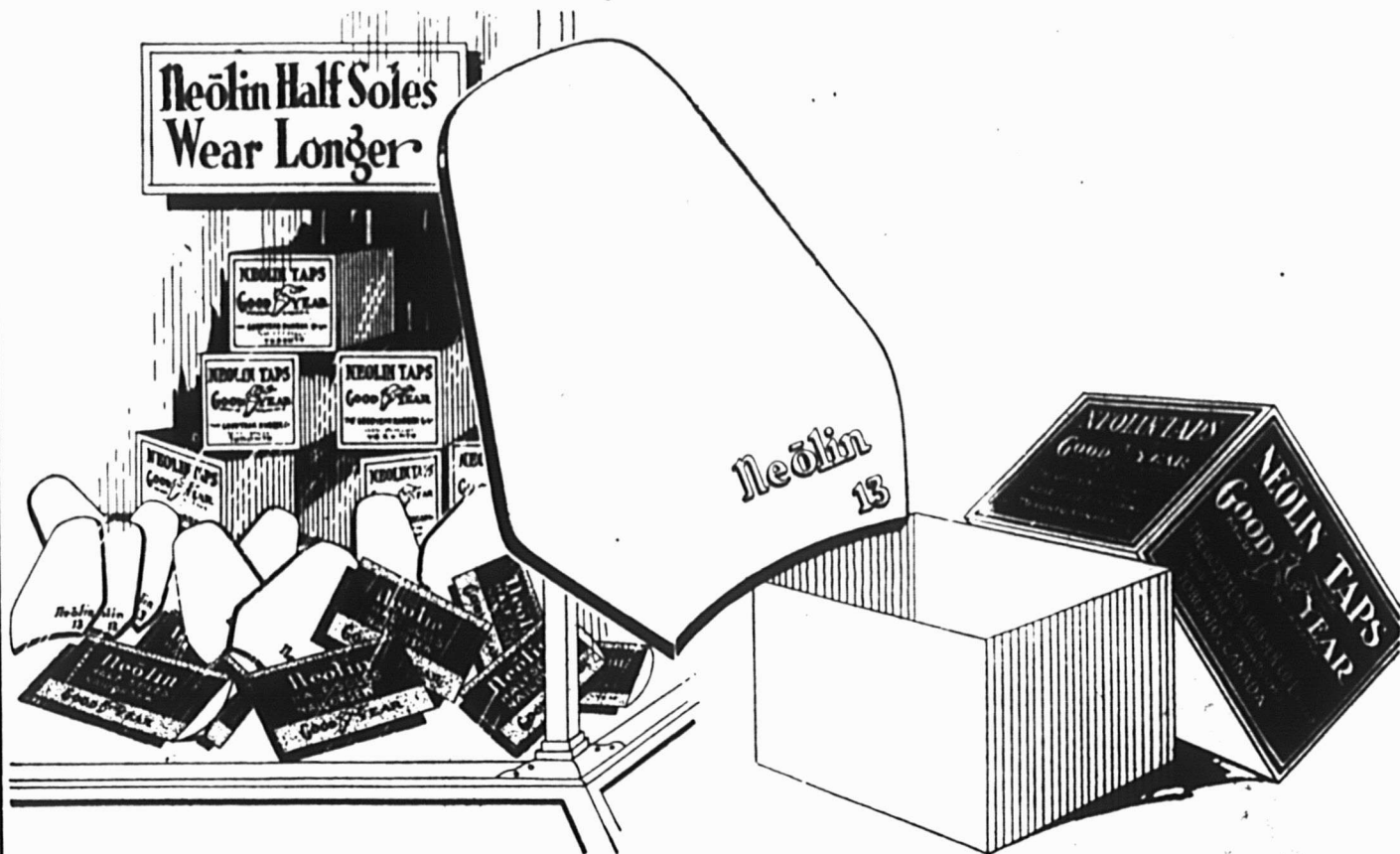
Le “Pride” carré Maple Leaf avec haute corniche.

Le “Pride” Maple Leaf avec réservoir.

Réchaud en tuile et bords nickelés. Des réchauds plus ou moins ornementés sont fournis sur demande.

The BEACH FOUNDRY CO., Limited

OTTAWA, CANADA



Un étalage de demi-semelles Neolin dénote un marchand prospère

Partout au Canada, le public voit annoncer les avantages de la Neolin---on lui parle des demi-semelles Neolin que l'on peut coudre ou clouer sur les chaussures usées.

Grâce à cette publicité nationale, un étalage de vitrine avec des demi-semelles Neolin sera profitable à votre commerce. Cet étalage vous fera reconnaître comme un marchand actif et progressif---il attirera des clients à votre magasin.

Les demi-semelles Neolin font un superbe étalage de vitrine. Elles vous

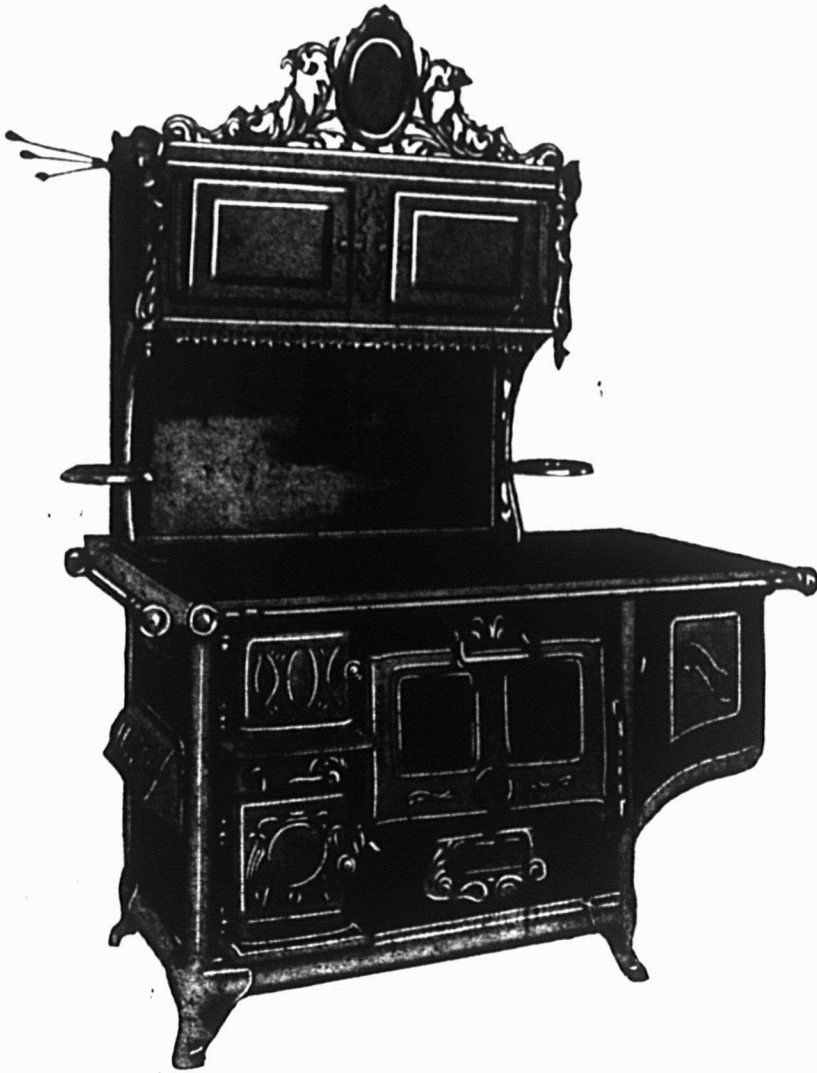
sont expédiées dans de jolis cartons d'étalage appropriés spécialement à cette fin. Ces accessoires d'étalage attireront beaucoup l'attention et vous vaudront un commerce profitable.

Commandez un assortiment de ces semelles dont la vente est profitable. Placez-les sur votre comptoir. Dites à vos clients qu'elles peuvent être cousues ou clouées sur leurs chaussures usées.

Ayez votre part de ce commerce profitable. Commandez des demi-semelles Neolin chez votre marchand de gros.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER COMPANY OF CANADA, LIMITED

Neolin Half Soles



—PRATIQUE

—ECONOMIQUE

—LE POËLE PARFAIT

"CHAPLEAU"

Le "CHAPLEAU" Le poêle facile à vendre et qui donne satisfaction

Le poêle en acier CHAPLEAU est digne d'être placé bien en évidence dans le magasin de tous les marchands progressifs. Il n'y a pas de meilleur poêle sur le marché et de plus il offre une valeur sans égale au marchand et au client.

Le poêle en acier CHAPLEAU est une merveille d'excellence sous tous les rapports—il est muni de garnitures superbement nickelées, d'accessoires en fonte polie, d'un grand fourneau chauffé uniformément—c'est un poêle sur lequel on peut compter—le fond est en tuiles, uni ou ornementé—le dessus donne plus d'espace pour la cuisine, vu que le tuyau ne nuit pas; le réchaud est avec portes doubles munies d'un miroir; la boîte à feu profonde brûle le bois ou le charbon, etc. Nous pourrions remplir des pages avec les louanges que nous recevons du CHAPLEAU.

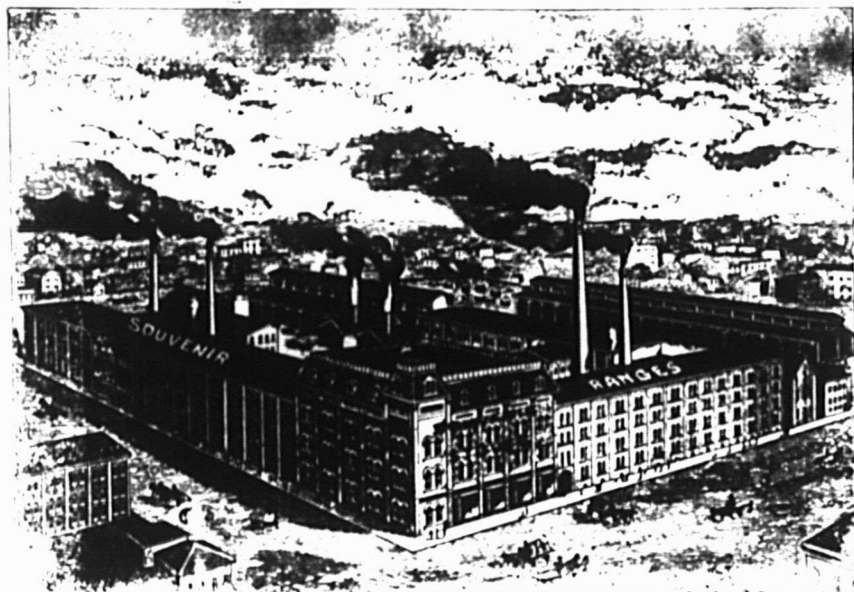
Nous avons une proposition très intéressante à faire à tous les marchands progressifs qui tiennent à vendre les meilleurs poêles aux meilleurs prix. Ecrivez TOUT DE SUITE pour avoir notre catalogue.

The Canada Stove & Foundry Company,
Limited

Bureau Principal:

VILLE SAINT-LAURENT, - - MONTREAL

Succursale: 104 Ave. Délorimier



POELES ET FOURNEAUX
SOUVENIR

Adresse par câble:
"HASTCO"
Code Western Union
Telegraph et Code A.B.
C., 5ème édition.

MARQUE SOUVENIR

Ranges
Poêles de cuisine
Réchauds
Fournaises
Poêles pour fourgon de
queue.
Brûleurs de base
Poêles de box
Poêles de buanderie
Fournaises de cottage
Poêles à gaz
Plaques de chauffe à gaz
Réchauffeurs à gaz pour
garage
Incinérateurs à gaz pour
déchets
Réchauffeurs à eau chaude
Radiateurs
Poêles pour hôtels

Marque

NEW IDEA

Fournaises à air chaud
Chaudières à eau chaude et
à vapeur, rondes ou car-
rées par sections.

Marque

IDEAL

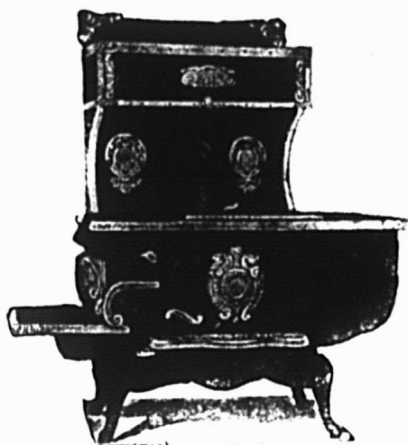
Chaudières sans fumée

Marque

GURNEZ

HAMILTON

Serrures et clefs
Serrures pour sortie en cas
de panique
Espagnolettes
Poignées et fermetures de
châssis
Pans de voutes
Plaques de poussée
Plaques de boîtes à lettres
Timbres de portes
Poignées de portes
Fermetures de portes de
magasin
Fermetures de portes avant
Fermetures de portes inté-
rieures
Fermetures de portes à
coulisse
Loquets et verrous à chaîne
Verrous à coulisse et à
extension
Loquets d'armoires
Loquets de fenêtres
Poignées de tiroirs



CHAMPION SOUVENIR

Dessus de 6 x 9"

Fourneau de 20 x 20 x 12 1/2

Boîte à feu, pour le charbon, 18 x
8 1/2.

Boîte à feu pour le bois, 26 x 10 x 9.
Poids, 560 livres.

Fourni avec n'importe quel modèle
de réchaud dans le haut. Si vous ten-
nez à avoir un bon poêle sous tous
rapports. achetez un Champion.

Crochets pour chapeaux et
habits
Supports pour tablettes
Supports pour crochets
Chaines de fenêtres
Poules pour châssis
Pentures et poignées
Plaques de protection
Tous les finis ordinaires ou
pour assortir.

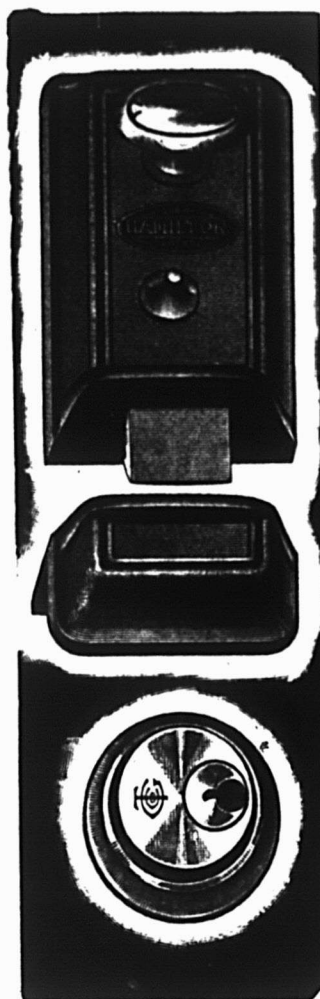
Entrepôts à

Winnipeg, Vancouver

Montréal, Calgary.

Agences et salles d'ex-
position:

Charles Rankow, Dur-
ban, Afrique-Sud; Webb
Bros., Georgetown; De-
metara, Guyanne An-
glaise; Burns Export
Corporation, 56 Pine
St., New York, N.Y.



**Modèle
FRONTENAC**

tel que celui fourni à
l'hôtel de la monnaie
à Ottawa, une insti-
tution où l'on em-
ploie les meilleures
serrures du monde.

Nouveau verrou de nuit à
cylindre. Fini cuivre anti-
que. En vente chez tous les
marchands de gros. Prix
\$30.32 la douzaine, net.

Catalogues et renseignements complets sur chacune de nos lignes expédiés par
la poste sur demande. Toute la correspondance doit être adressée au bureau-chef.

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO.,
SUCCESEURS DE
GURNEY, TILDEN & COMPANY, LTD.
MANUFACTURIERS DE

Poêles, Ranges, Chaudières, Radiateurs, Fournaises,
Serrures et Quincaillerie.

Siège Social et Usines: HAMILTON, ONT.

Maison fondée en 1843

Agents pour le Québec: Delorme Frères, 167 rue McGill,
Montréal

Le Rasoir de Sûreté

MADE IN

CANADA

Fait au Canada


 Connu du monde
entier

KNOWN THE

WORLD OVER

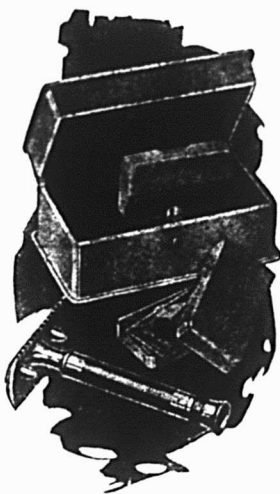
Gillette

NOUS illustrons sur cette page trois des plus populaires modèles du Rasoir de Sûreté Gillette. Les marchands, dans toutes les parties du pays, constatent que le Rasoir de Sûreté Gillette est l'article qui leur donne le plus gros profit continu — il ne prend pas beaucoup d'espace et sa demande est créée par le manufacturier lui-même. Pour avoir les prix ainsi que tous les renseignements, écrivez à votre fournisseur en gros ou directement à nous.

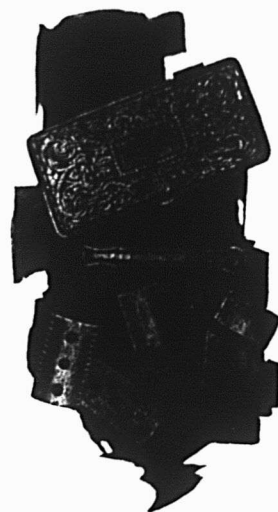

MODELE ORDINAIRE

No. 460—le modèle dont l'usage est devenu presque universel; il comprend un rasoir à triple placage d'argent; 12 lames à deux tranchants (24 lames en réalité) et deux boîtes à lames assorties à l'étui recouvert de maroquin noir.

(Descriptions des trois modèles)


MODELE ARISTOCRATE

Le modèle Aristocrate du Rasoir de Sûreté Gillette est la simplicité même. Son étui et ses deux boîtes à lames sont en ivoire français — c'est un très joli modèle pour cadeau ou pour l'usage personnel.


MODELE DE POCHE

No. 504. — Les hommes de goût aimeront ce modèle. Son superbe étui à triple placage d'argent, avec dessin en relief, est digne de recevoir le Rasoir de Poche Gillette. 12 lames à deux tranchants sont fournies avec ce modèle.

Gillette Safety Razor Co., of Canada, Limited
65-73 rue Saint-Alexandre, - - - - - Montréal



DE BONNES HUILES A VENDRE

LES LUBRIFIANTS IMPERIAL pour fermes répondent à tout besoin de lubrification dans le domaine agricole—un marché de détail énorme qui non seulement augmente constamment, mais qui représente la classe productrice la plus prospère du Canada.

La haute qualité des Huiles Impériales est établie parmi la multitude de ceux qui l'emploient et pour lesquels le nom "Imperial" est une garantie. Notre vaste publicité dans les grands quotidiens et les journaux de ferme ajoute journellement de nouveaux clients à la liste.

Nous apprenons au fermier ce qu'est la lubrification—nous lui disons ce dont chacune de ses machines de ferme a besoin en fait d'huile—pour les tracteurs, engins stationnaires, batteurs et automobiles. Nous indiquons les Huiles "Imperial" qu'il faut pour chaque opération de lubrification.

Etes-vous prêt à répondre à une augmentation de la demande pour la Lubrification "Imperial". Quand vos clients vous demandent une Huile Spéciale "Imperial", êtes-vous en mesure de la leur fournir ou êtes-vous obligé de discuter avec eux?

Pourquoi ne pas vous tenir prêt? Occupez-vous aujourd'hui même de votre stock de Lubrifiants "Imperial" pour fermes, et s'il vous manque quelque-une des huiles décrites ci-dessous, pourquoi ne pas combler cette lacune. Le service de distribution "Imperial" vous assure un approvisionnement immédiat des Huiles "Imperial" en tous temps. Cela paye d'en vendre.

LUBRIFIANTS IMPERIAL POUR FERMES

**POLARINE
"IMPERIAL"
ET POLARINE
"IMPERIAL"
EPAISSE**

Pour tous moteurs à gazoline—automobiles, tracteurs et trucks.

**POLARINE
"IMPERIAL" A**
Pour tous moteurs nécessitant une huile extrêmement épaisse.

**HUILE
DE CASTOR
IMPERIAL
ELDORADO**
Une huile épaisse pour roulements usés et ayant du jeu.

**HUILE
"IMPERIAL"
POUR
TRACTEUR
A PETROLE ET
HUILE
"IMPERIAL"
EXTRA
EPAISSE pour
TRACTEUR A
PETROLE**

Pour engins stationnaires à pétrole et pour tracteurs à pétrole.

**HUILE
"IMPERIAL"
PRAIRIE
POUR
MOISSON-
NEUSE**

Une huile épaisse pour roulements de batteuses, de lieuses et de séparateurs.

**HUILE SOLIDE
"IMPERIAL"
POUR
BATTEUSES**

Pour la lubrification des graisseurs des roulements
Une huile propre solidifiée.

**HUILE
"IMPERIAL"
CAPITOL
POUR
CYLINDRE**

Pour lubrification du cylindre à vapeur tracteurs et du cylindre à vapeur tracteurs et engins stationnaires.

**HUILE
"IMPERIAL"
STANDARD
POUR
MOTEUR A
GAZOLINE**

Pour engins stationnaires et portatifs marchand soit au pétrole soit à la gazoline.

Les Lubrifiants "Imperial" pour fermes se vendent en bidon scellés de $\frac{1}{2}$, 1 et 4 gallons, en demi-barils et en barils.

IMPERIAL OIL LIMITED

Energie - Chaleur - Lumière - Lubrification
Succursales dans toutes les villes

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

Il les Tue Raide

Le vert de Paris pur de Munro est le plus terrible ennemi de la bête à patates.

IL n'y a pas de meilleur poison que le Vert de Paris pur de Munro pour tuer la nuisible bête à patates. C'est une poudre très fine qui se répand uniformément sur les feuilles et tue tous les insectes.

Tous ceux qui font la culture des patates savent ce que peut faire le Vert de Paris, et ils le considèrent comme le meilleur poison à employer. C'est le plus facile à vendre, car il ne s'agit de vendre aux horticulteurs que l'article dont ils ont le plus besoin.

Préparez-vous à faire de grosses ventes en ayant en stock le meilleur Vert de Paris---celui de Munro.

Vendu en paquets commodes. Sa force est garantie par le gouvernement.

Suivez notre conseil et commandez TOUT DE SUITE votre stock pour l'été prochain. Votre marchand de gros vous le fournira ou nous vous l'expédierons directement.

McARTHUR, IRWIN
LIMITED

MONTREAL

Maison fondée en 1842

Prix du Vert de Paris pur de Munro

En barils d'environ 600 liv.
48 cents la livre.

En caques d'environ 250 liv.
48½ cents la livre.

En caisses de 100 et 50 liv.
49 cents la livre.

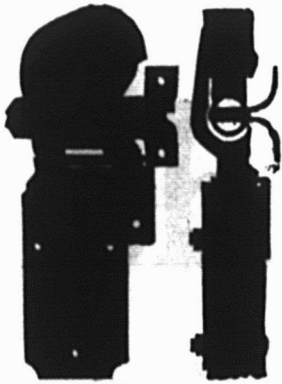
En caisses de 25 liv.
50 cents la livre.

En cartons de 1 liv.
(100 dans une caisse)
52 cents la livre.

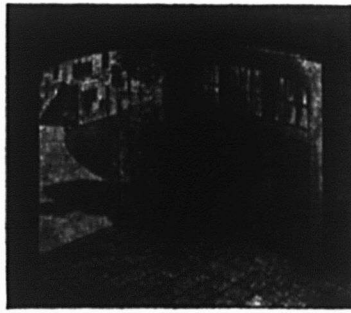
En cartons de ½ liv.
(100 par caisse)
54 cents la livre.

Ces prix sont f.o.b. à Montréal, Toronto, Hamilton, London, Ottawa, Québec, Moncton, Saint-Jean, N.B. et Halifax.

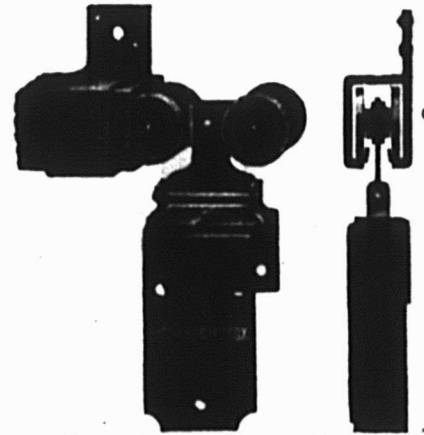
Termes: 1% à 15 jours, ou net à 30 jours.



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



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



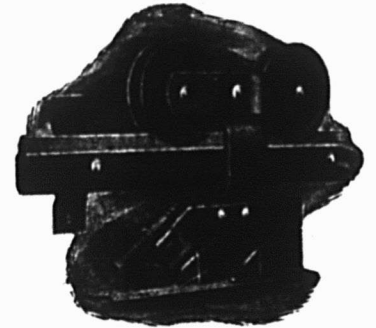
No. 321. Roulette Trolley
Champion, sans égale



Royal Trolley
Roulette pour porte de maison



Serrure pour porte coupe-feu
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) complet 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

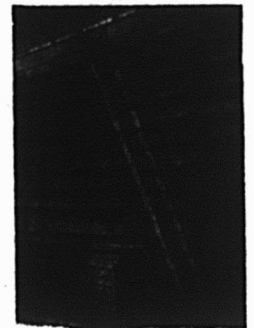
290 rue St. Paul Ouest



Support double
pour solives



No. 24
Tendeurs
fil de fer



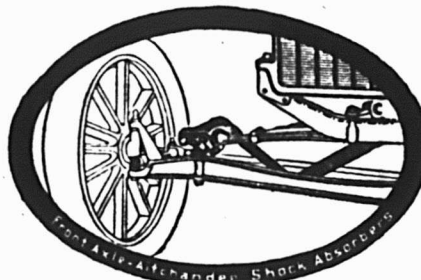
Echelles de magasins
Tous genres.



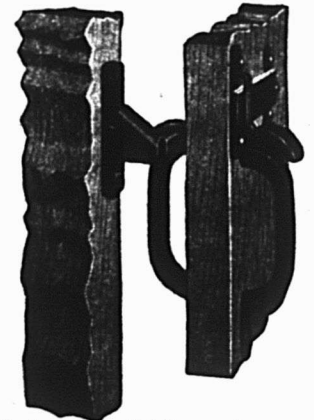
Meules à Monture
F 13



Criées tout en
acier pour
voitures



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



Un loquet solide pour fermer
avec deux poignées, patenté



Support de Porte de garage

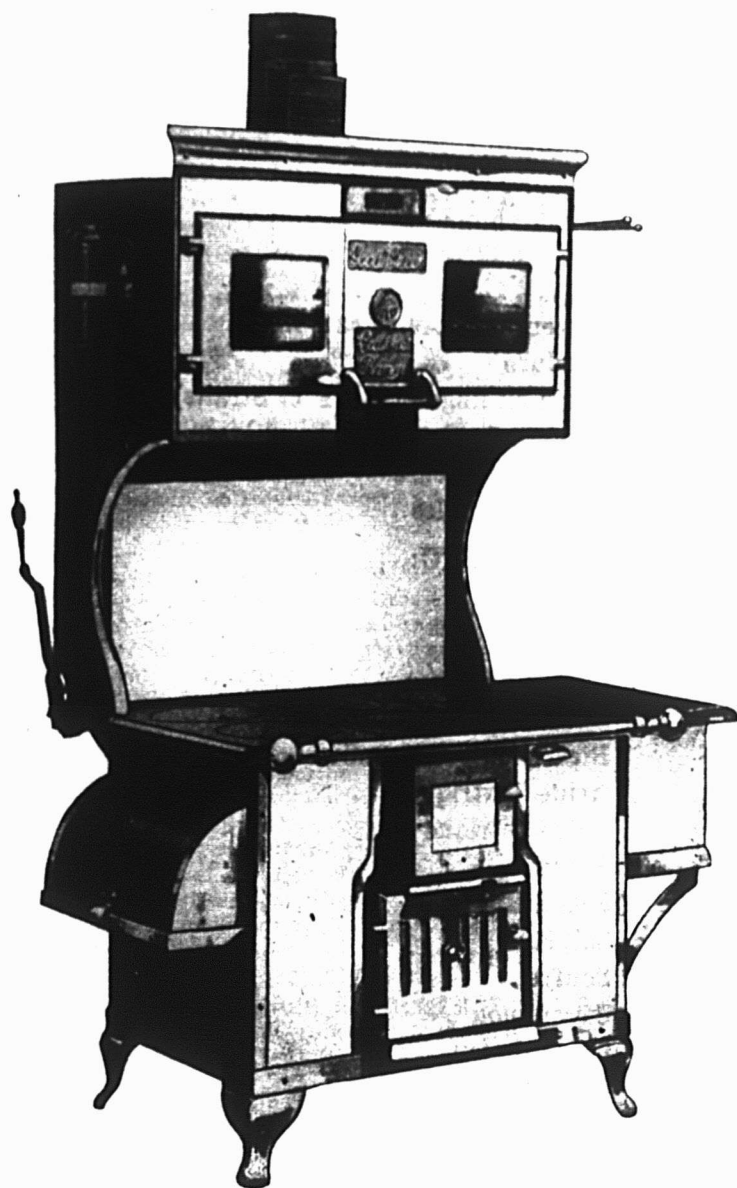
Richards-Wilcox



CANADIAN COMPANY, LTD.
LONDON, ONTARIO.



LE CABINET "GOOD CHEER"



Le Poêle à Four Elevé

Pour Charbon et Bois

Le tout-en-blanc

Le tout-en-vue

Dans sa nouvelle robe émaillée blanc, le fini de perfection a été ajouté au Poêle Cabinet, ce qui en fait sans contredit l'article de cuisine le plus commode qui soit offert.

D'un océan à l'autre, le Cabinet remplace dans toutes les cuisines, le poêle d'ancien style. C'est le poêle qui convient à toute ménagère.

Songez qu'on peut cuire dans son four de 30 x 18 pouces, une pleine fournée de pain, sans être obligé de tourner un seul poëlon. Le four est uniforme, la chaleur étant conduite du foyer par un gros tuyau d'arrière qui chauffe cinq côtés du four.

En outre, le four étant à une hauteur appropriée, il n'est pas besoin de se baisser et la cuisson est toujours visible par les portes en verre à l'épreuve du feu.

La surface de cuisson polie, à six grands disques n'est pas obstruée et est disponible d'un bout à l'autre. Une chambre de chaleur de 15 x 19 pouces se trouve à l'extrémité gauche, et un réservoir en cuivre de huit gallons orne l'autre extrémité.

Il n'y a aucune trace de mine de plomb sur ce poêle.

Le foyer se trouve dans le centre et sa grandeur pour le bois est de 30 pouces de longueur, 8 pouces de largeur et 9 pouces de profondeur.

Une batterie sèche éclaire le four, et c'est là une caractéristique qui rappelle à l'observateur que ce Cabinet est "le poêle à four éclairé à l'électricité."

Comme meuble de cuisine, il surpasse tout ce qui a été offert jusqu'ici. Et comme le faisait remarquer une dame, "il a l'aspect d'un véritable fourneau" et c'en est un.

S'il n'y a pas encore d'agence pour ce poêle dans votre localité, il nous fera plaisir de recevoir un mot de vous demandant plus amples détails et prix.

THE JAMES STEWART MFG. CO., LIMITED
WINNIPEG (MAN.) WOODSTOCK, ONTARIO, VANCOUVER (C.A.)



STOCK OU IMPORTATION

METAUX

Fer-blanc en feuilles	Laiton en tubes et en barres
Tôle Canada	Soudure
Cuivre en feuilles	Etain en lingot (L & F et Straits)
Cuivre en lingots	Plaques de zinc pour chaudières
Cuivre en tube et en barres	Plomb en gueuse
Laiton en feuilles	Zinc en feuilles

PRODUITS CHIMIQUES, HUILES, ETC:

Minium	Vitriol bleu
Litharge	Glycérine
Orange Minéral	Crème de tartre
Lithopone	Substitut de Crème de tartre
Barytes	Bicarbonate de soude
Blanc	Acide Tartrique
Oxide de zinc	Acide Citrique
Nitrate de plomb	Borax
Sel Ammoniac	Sels d'Epsom
Acide silicique	Salpêtre
Spathfluor	Soufre
Huile de castor	Savon mou
Huile de Soya	Sucre de lait
Huile de bois de Chine	Christoline

MATERIEL DE CONSTRUCTION

Châssis d'acier Crittall	Vitres pour fenêtres
Briques	Vitres de fantaisie
Pierre taillée	Vitres en plaques et grillagées
Ciment Portland	Toiture Paradux
Terra Cotta	Ascenseurs à cendres

DIVERS

Feuille d'or et d'argent, etc.	Etoffe à tampon
Tondeuses à chevaux et à barbiers	Peaux de chamois
Crochets et oeilletons vissants, etc.	Clavettes
Savon de sellerie Harris, Liquide pour harnais	Couplets dentés
Pâte, Compo, etc.	

B. & S. H. THOMPSON & COMPANY LIMITED MONTREAL

Succursales: TORONTO WINNIPEG VANCOUVER NEW GLASGOW, N.E.

Agents pour l'Est du Canada de la United States Steel
Products Co.

Agents d'Exportation de la American Sheet & Tin Plate
Company.

Le moment opportun pour les Marchands Détaillants.

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

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

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

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

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

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

Toute la localité se trouve ouverte à la concurrence.

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

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

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

Des magasins meilleurs et plus grands feront leur apparition.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

\$128.50 F. O. B. Ford
\$133.00 F. O. B. London
\$134.00 F. O. B. Toronto
\$135.00 F. O. B. Montréal
\$137.00 F. O. B. St. John

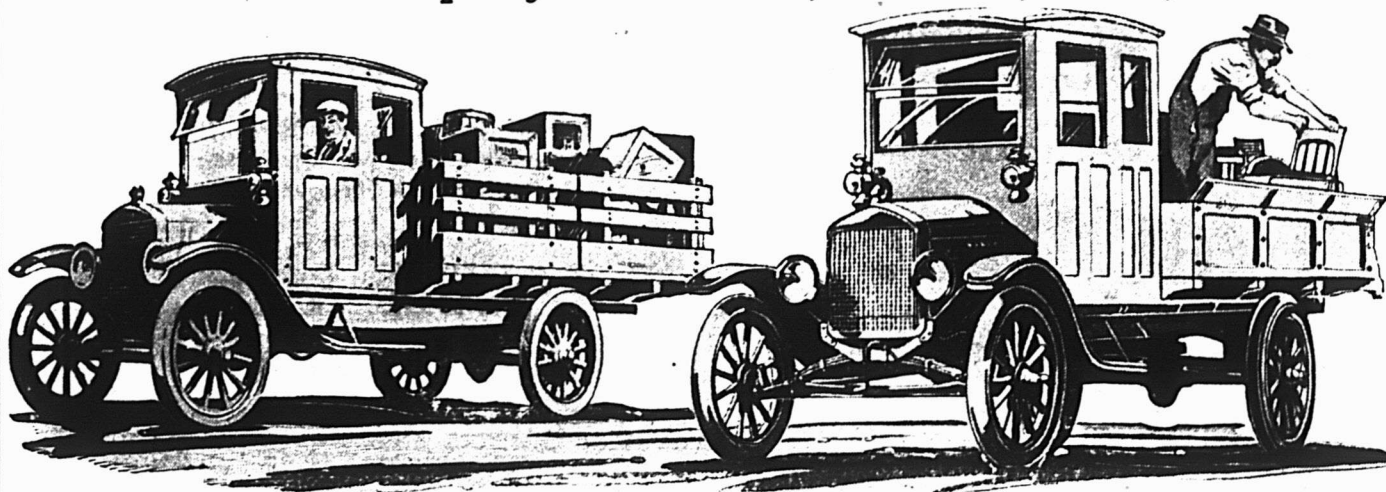


Pour carrosserie à Ridelle ou Express peinte au blanc de plomb avec "cab", sans portes.

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

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

Ford Motor Company of Canada, Limited, Ford, Ontario



**RAPPORT DE LA SEMAINE FINIS-
SANT LE 29 MARS 1919.**

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Dame Alouiska Denault et vir vs Pierre Denault et al, Saint-Christophe d'Arthabaska, annulation de testament, \$300.00.

Joseph Théroux et al vs Alfred Fréchette, Princeville, \$300.

Dame Emélie Houle vs Brono Allie, de Sainte-Clothilde de Horton, \$135.

P. P. Martin et Cie vs Alfred Laforest, de Sainte-Clothilde de Horton, \$527.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

B. J. B. Blais Enrg. vs Joseph Lamy, de Victoriaville, \$26.90.

DECLARATION DE SOCIETE

Maurice Seidler, de Thetford Mines, faisant affaires à Thetford Mines, comme marchand général sous le nom et raison de "SEIDLER & SCHWARTZ."

**ACTES ENREGISTRES AU BUREAU
D'ENREGISTREMENT D'AR-
THABASKA**

Du 31 mars au 5 avril 1919

Vente — Ferdinand Laroche à John-

ny Gagné, 525, Warwick, \$1,500, payées.

Obligation — Léon Gagné, à Mme Philomène Auger, 526 et 527, Warwick, \$1,500.

Obligation — Johnny Gagné à Mme Philomène Auger, 525 et 434, Warwick, \$1,600.

Vente — Mme Delvina Grenier à Omer Allaire, 26 et 111, Sainte-Hélène, \$2,000, \$600 acompte.

Vente — Freddy Lafleur à Wilfrid Thibaudeau, partie 191, et 193, Sainte-Hélène, \$1,300, \$50 acompte.

Vente — J. E. C. Giroux à Edm. Wm. Tobin, 371, Bulstrode, \$800, payées.

Vente — Mme Georgianna Beauloin, à Antoine Hébert, 257, Princeville, \$1,500, \$900 acompte.

Donation — Nap. Boissonnault et al à Arthur Boissonnault, partie sud 116, et partie 112, Bulstrode.

Vente — Eugène Larivière à Ernest Poirier, partie sud-est 10t, cont. 11e rang, Madington, \$800, \$50 acompte.

Rétrocession — Mme Marie Morin à Hector Houle, 152 et autres, Bulstrode.

Vente — Zéphir Laveau à Edouard Couture, partie 137, Saint-Christophe, \$2,050, \$1,400 acompte.

Vente — Wilfrid Tibodeau à Amédée Bellavance, 193 et 194, Sainte-Hélène, \$2,350, \$1,000 acompte.

Obligation — Amédée Bellavance à Ulric Turcotte, 195, Sainte-Hélène, \$1,000.

Vente — Anthime Campagna à Georges Hince fils, 554, 555, 556, 557, Tingwick, \$12,500, \$1,000 acompte.

Vente — George Hince fils à Pierre Georges Hince, 673 et partie sud-ouest 672, Tingwick, \$3,800, \$1,500 acompte.

Vente — Georges Hince, fils, à Alphonse Hince, partie nord-est 672, Tingwick, etc., \$4,100, \$1,500 acompte.

Vente — Wilfrid Thibaudeau à Arthur Corriveau et al, partie 153, Sainte-Hélène, \$3,500, \$1,300 acompte.

Vente — Valère Saint-Cyr à Johnny O. Charette, 580, Tingwick, \$3,000, \$1,100 acompte.

Vente — Omer McCarthy à Wilfrid Crochetière, partie 459, Sainte-Victoire, \$100, dues.

Vente — Louis Jacques à Emile Durand, 23, Princeville, \$700, payées.

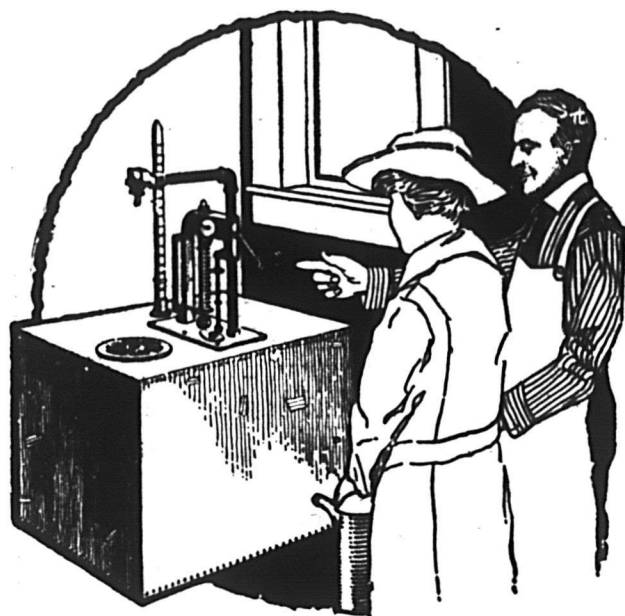
Vente — Alfred Milot à Hercule Pothier, 417, et partie est 418, Bulstrode, \$5,500, \$2,200 acompte.

Transport — Hercule Pothier à Xavier Aatté, sur Freddy Houde, \$600.

Testament — Mme Anastasie Blais à Isala Desruisseaux, ½ indivis partie 874, Warwick.

Transport — Joseph Thibault à Delphis Saint-Laurent, sur Victor Lévesque et al., \$400.

Vente — Joseph Boudreau à Euchariste Valois, ½ ouest 199, Bulstrode, \$350, \$50 acompte.



Montrez avec Orgueil votre Magasin à Huile

Comparez le magasin à huile pauvre et sentant mauvais avec le magasin muni du système Bowser pour l'emmagasinage de l'huile où tout est propreté et ordre; c'est un endroit où vous aimez à aller et où vous ne craignez pas d'introduire vos clients.

Avec le Bowser, le magasin à huile n'est plus un endroit à éviter; les ventes d'huile augmentent et les besoins de vos clients sont rencontrés rapidement et avec exactitude.

Le Bowser conserve l'huile en condition parfaite; il verse exactement un gallon, un demi-gallon ou un quart de gallon d'un seul coup, directement dans le récipient du client. Pas de renversement à côté, pas d'égouttage, d'éclaboussure ou de perte. Il est construit pour toute capacité.

Systemes
BOWSER
ESTABLISHED 1873

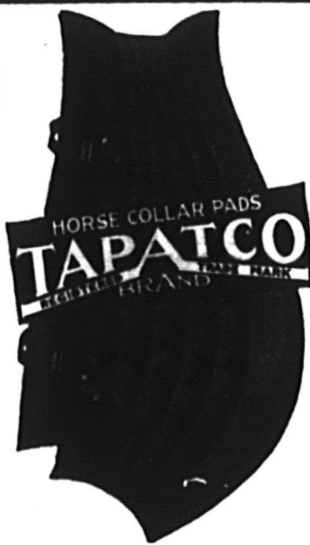
pour l'emmagasinage
de l'Huile et de
la Gazoline

S. F. BOWSER & CO., Inc.

TORONTO (ONT.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

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

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

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

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

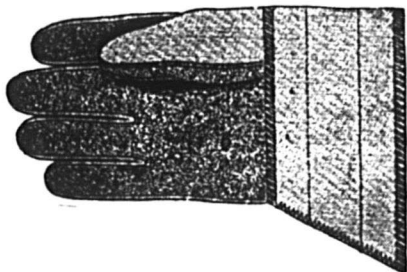
Les Bourrures à Collier

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

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK BRAND



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

Faits avec poignets et gantlets tricotés ou à bande, pesant de 4 à 6 onces, moyenne ou élevée. Gants et Mittaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandes-en à votre marchand en gros.

The American Pad & Textile Co.

CHATHAM, ONT.

Auer Light Mfg. Co., Ltd.



Le fameux fer à repasser "Canadian Beauty" \$3.25 pièce

Fournitures Electriques en Gros

LAMPES TUNGSTEN ET NITROGENE

Adressez-nous vos commandes par lettres, qu'elles soient importantes ou petites, nous y apporterons notre meilleure attention.

AUER LIGHT MFG. CO., LTD.

Maison fondée en 1892.

61 RUE SAINT-SULPICE

(Vis-à-vis l'Eglise Notre-Dame),

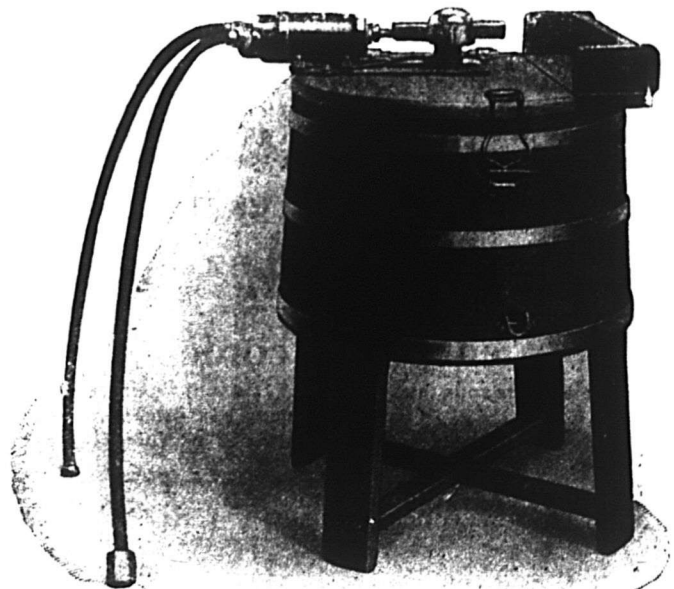
MONTREAL

LESSIVEUSES CONNOR

Nous avons la ligne la plus complète à vous offrir et une proposition très intéressante à vous faire.

Les machines à laver "CONNOR" sont largement annoncées, et très connues de façon avantageuse. Nos marchands sont enthousiastes parce que les articles "Connor" se vendent facilement et donnent des profits extraordinaires. Si vous n'êtes pas familier avec les produits "Connor", envoyez-nous une carte postale et nous vous ferons connaître la ligne la mieux faite, la plus moderne, la plus satisfaisante de Lessiveuses qui soit sur le marché. Nos prix sont corrects — nos marchandises sont fiables, ainsi donc pourquoi hésiter? L'occasion ne se présente qu'une fois—saisissez celle qui s'offre à vous.

Electriques, à moteur à gaz, à pouvoir d'eau, ou à mains. Aussi tordeuses, supports, planches à laver et à pétrir, barattes, etc.



Demandez-nous notre proposition de vente et nos prix.

J. H. CONNOR & SON, Limited, OTTAWA ONT.

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Garmaise vs Jos. Pelletier, \$57.
 J. Lortie vs A. Lespérance, \$44.
 A. Lemieux vs L. Trudeau, \$40.
 C. W. Lindsay Ltd vs J. E. Groulx, \$80.
 Beaudoin Ltée vs Alex. Langlois, \$10.
 Beaudoin Ltée vs J. P. King, alias Peterkin, \$79.
 J. A. Dorais vs J. A. Brossard, \$12.
 P. Vincent vs J. B. Racicot, \$12.
 J. H. A. Bohémier vs C. C. Chitty, \$36.
 Mme A. Giroux et vir vs Jos. Meunier, \$54.
 T. Bessette vs Adolphe Lauzon, \$19.
 A. C. McNeill vs Mme Marlon, Clark et T. Matthews, \$12.
 R. Dubois vs Jos. Poirier, \$54.
 National Breweries Ltd vs Walter Neville, \$54.
 Montreal Light, Heat & Power Co. vs Emery Duperron, \$50.
 M. Rafalovitch & Co. vs R. Ortiz, \$22.
 A. & F. Baillargeon Express vs H. D'Orsimi Bowman, \$58.
 M. Frankin vs I. Viner alias Vachstensky, \$10.
 Fony Him vs Ls. Crystal, \$27.
 B. Bennett vs Isidore Pigeon, \$57.
 H. Lemieux vs Max Vinisky, \$57.
 Ls. Roy vs Wilders Ltd., \$25.
 L. Lemarbre vs Giovanni Pasto, \$34.
 S. M. Shochat vs J. Pollock, \$75.
 W. Allan vs E. Millette, \$28.

P. J. Aumais vs A. E. Verreault, \$43.
 Cohen Ltd vs E. Jones, St. Pierre, \$38.
 P. Z. Machabée vs H. Guindon, St-Laurent, \$12.
 J. A. Laferte vs E. V. Dufault, Dufaultville, \$20.
 E. Bergeron vs Herbert Rodger, Lassel, \$45.
 C. Lazarus vs Mme de Lery Mac-Donald et vir, Rigaud, \$55.
 Tipograph Bros vs Wille Lépine, Ste. Emélie de L'Energie, \$4.
 Sinclair Bros. vs United Bakery, \$73.
 J. A. Lefebvre vs Chs. Pagean, \$18.
 A. Girouard vs M. O'Reilly, \$38.
 P. M. Beaudoin vs J. J. Young, \$41.
 T. G. Goode vs Thos. Marshall, \$30.
 Caron Advertising Sign Co. vs A. D. Bergeron, \$27.
 J. Raucourt vs Mme Alf. Pichette et vir, \$87.
 J. & W. Duncan, Ltd vs Carle & fils, \$96.
 W. B. Dufort vs Pascal d'Ambrosio, \$44.
 Bell Oell Co. vs Mount Royal Plastigue Co., \$27.
 La Banque d'Hochelega vs J. H. Beau-lieu, \$36.
 N. Blondin vs J. N. Desardins, \$48.
 L. Goyer vs F. Drouin, \$21.
 A. Blondin vs L. Vaillancourt, \$47.
 Mme A. Saint-Aubin et vir vs Héri-tiers A. Verdon, \$24.
 L. Leblanc vs J. Allard, Verdun, \$30.

Com. de Verdun vs J. M. Gablias, West-mount, \$61.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Cie Services Publics vs Oscar Berthiaume, Saint-Bruno, \$500.
 Western Park Co., Ltd vs Adrien Landry, Montréal, \$12,336.
 Western Park Co., Ltd vs Romuald Sylvestre, J. Ernest Gagné, E. O. Van-nasse, J. Omer Decelles, Montréal.
 Ben. Viau, Saint-Louis-de-Gonzague, J. O. Désy, et E. Tremblay, Montréal, \$783.
 Western Park Co., Ltd vs Mme G. Dar-veau et Mme C. Labbé Chaput, Montréal, \$1,958.
 B. Cohen Bros. vs Lupin Marcovitch, Montréal, \$226.
 J. Lacroix vs Montreal Pottery, Ltd., Montréal, \$108.
 P. P. Martin Co., Ltd vs T. Deeb, Montréal, \$287.
 B. Roberge Brisson vs Rolland Frigon, Montréal, \$102.
 J. G. Côté vs W. B. Gilmour, Montréal, \$135.
 McFarlane Son & Hodgson Ltd vs J. A. Prévile, Montréal, \$188.
 Senécal & Gélinas, vs J. Morin, Mont-réal, \$160.

(A suivre page 22).

Plus Résistants et Meilleur Marché que le Cuir

Vous n'êtes pas sans savoir que la hausse du prix du cuir porte les cultivateurs et les propriétaires de chantiers à acheter un bon remplaçant du cuir. Ils l'ont avec les attelles et les traits Griffith en grosse corde.

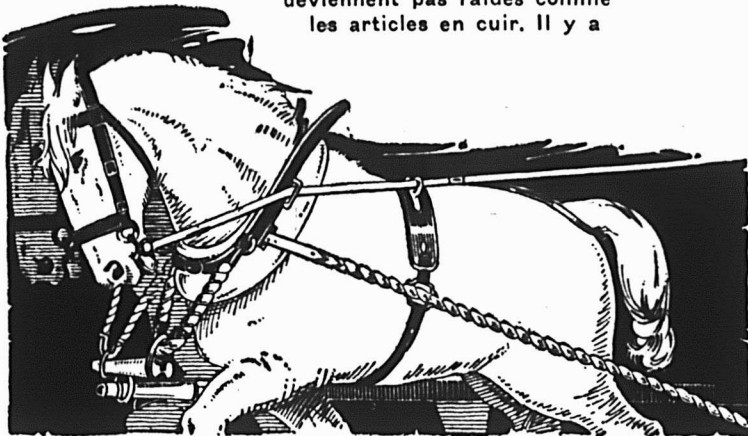
Les attelles et les traits en grosse corde se vendent souvent à première vue. Il ne faut pas s'étonner de la chose, car ils se vendent au quart du prix des attelles et des traits en cuir et ils sont plus résistants.

Les attelles et les traits

Griffith

en grosse corde

sont bien faits sous tous rapports. Ils sont flexibles et ne deviennent pas raides comme les articles en cuir. Il y a



un gros, un très gros commerce à faire avec les attelles et les traits en cuir — profitez-en.

Nous fournirons aux marchands, aux prix ci-dessous, les articles dont la liste est publiée plus bas. Il n'est pas nécessaire d'acheter un harnais complet, si vous n'avez besoin que de quelques-uns de ces articles.

Traits, série de quatre	... \$4.50
Attelles, série de quatre	... 2.00
Avaloires, la paire	... 2.10
Sous-ventrières	... 1.05
"Billets"90
Courroies d'attelle	... 1.00
Cordes d'attelage90
Brides sans oeillères	... 2.00
Guides60
Colliers attachant par le haut	... 3.50
Le harnais complet	... \$18.55

Ecrivez pour avoir le nouveau catalogue décrivant notre série complète d'accessoires spéciaux pour chevaux.

G. L. Griffith & Son

Stratford, Ont.

Si vous écrivez en français, veuillez vous adresser à notre agence à Montréal: MM. Richardson & Bureau, 55 rue Saint-François-Xavier.

**Une renommé de 56 ans
garantit la qualité des
Tuyaux, des dalles et
des accessoires**

PEDLAR'S

No. 840.—Tuyau rond uni. Le bout est aminci pour faciliter le raccordement, 10 pieds de long.

No. 841.—Tuyau rond cannelé avec bout aminci pour faciliter le raccordement, 10 pieds de long.

No. 850.—Tuyau carré cannelé. Ne crèvera pas sous l'effet de la gelée. Bout aminci. 10 pieds de long.

No. 854.—Tuyau octogonal à joint droit. Dimensions en stock: 3, 4 et 5 pouces, 10 pieds de long.


No. 855.—Tuyau carré uni.

No. 830.—Dalle demi-cylindrique à joint rabattu.

No. 831.—Dalle avec rebord carré ogival.

No. 847.—Dalle avec rebord rond ogival.

No. 890.—Dalle demi-cylindrique avec joint à coulisse. Un seul rebord.

En acier galvanisé ou anti-corrosif 

Ecrivez pour avoir notre catalogue et nos escomptes.

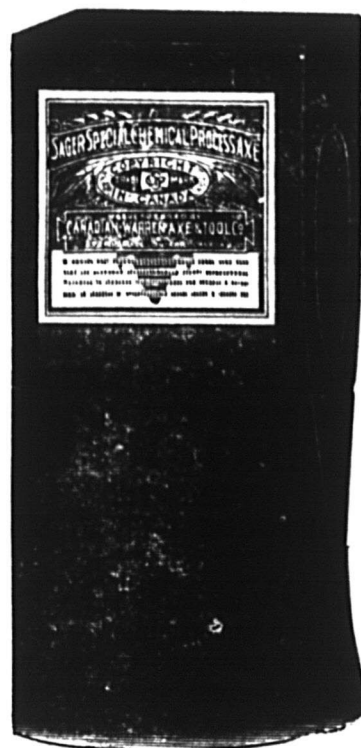
The Pedlar People Limited

Maison fondée en 1861.

26, RUE NAZARETH, . . . MONTREAL.

Siège social et fabriques, à Oshawa, Ont.

Succursales à Québec, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Vancouver.



LES HACHES SAGER SONT GARANTIES

SOUS TOUS RAPPORTS. Com-
mande d'essai, par lots de 1 à 5
douzaines, \$15.00 la douzaine.

Pourquoi ne pas vous guider sur
le jugement de centaines de pro-
priétaires de chantiers qui recon-
naissent la supériorité des

"HACHES SAGER"

— et —

**DES OUTILS PORTANT LA
MARQUE**

"SOO LINE"

POUR LES BILLOTS.

ACHETEZ-LES ET VOUS
ferez de l'argent sur leur vente.

Canadian Warren Axe & Tool Co.,

LIMITED.

ST. CATHARINES, ONT.

Agents à Montréal: **Richardson &
Bureau,**

55, rue Saint-François-Xavier.



Outils "Soo Line" pour les billots.

Les Tribunaux

(Suite de la page 20)

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

- Banque Hochelaga vs Raoul Lupien, Montréal, \$165.
- W. S. Gilbert vs C. E. H. Phillips, Westmount, \$267.
- B. Hall Brown vs A. N. Brodeur, Montréal, \$670.
- Grégoire Gallpeau vs G. T. R., Montréal, \$900.
- Ida Husteln vs Chas. Raymond, Montréal, \$3,984.
- Savarla Morelli vs G. T. R., Montréal, \$90.
- Ada May Hébert vs Adga Demers et Mme André Bouthillier, Montréal, \$2,500.
- Succession Arthur Dubuc vs Nap. Marcoux, Montréal, \$125.
- Bernadette Surprenant vs Eulude Lauson, Montréal, 1re classe.
- Jas. Robinson vs Wm. H. Blair, Montréal, \$4,008.
- S. Eliasoph vs Gilberte Décarie, Montréal, \$183.
- Julien Lapalme vs Roméo Leblanc, Montréal, \$275.
- Alph. Bisailon vs R. Petit, Montréal, 0\$343.
- Mme J. B. Lebaron vs F. N. Vaillancourt et G. J. Vaillancourt, Montréal, \$159.
- E. Eaves Ltd vs J. A. T. Richards, Montréal, \$315.
- A. Ferguson vs Big 6 Cereal Co., Ltd., Montréal, \$148.
- Mme Sam. Adam vs Succession Archie Garland, Montréal, \$200.
- Cailloux et Vézina vs D. Glardo, Montréal, \$259.
- J. O. Renaud vs Zenon Champagne, Montréal Est, \$100.
- J. W. Kilgour Bros., Ltd vs C. Duplain, Saint-Raymond, \$156.
- A. Chauret vs E. H. Beaulieu, Montréal, \$173.
- Banque Royale vs J. A. H. Hébert, Montréal, \$1,650.
- Valéda Blanchet vs Johnny Boisvert, Montréal, 1re classe.
- EcLean Benn & Nelson, Ltd. vs Corrievau Adv. Services, Ltd., Montréal, \$142.
- Alex. Ouelletet vs Camille Gavaerts, Montréal, \$365.
- Langevin et Forest vs Cie Edgar Becman, Montréal, \$135.
- M. J. Kennedy vs J. E. Bourdon, Montréal, \$603.
- Jos. Bourque vs Société d'Organisation Ltd., Montréal, \$404.
- D. F. Sheehy vs Chas. Minrderger, Montréal, \$747.
- Joséphat Cousineau vs Henri Larivière, Montréal, \$150.
- Pilméon Gougeon vs Trefflé Trépanier, Montréal, \$100.
- C. A. Gareau vs May Cormier et Aloysius S. Maloney, Montréal, \$409.
- J. A. Gagnon vs Jos. Larchevêque, Montréal, \$100.
- Cie J. A. Gullmette Ltd vs Adèle Martin Wilson, Montréal, \$2,000.
- Couvrette, Sauriol, Ltd vs E. Benoit, Montréal, \$130.
- U. Alarie vs E. Vaillancourt, Montréal, \$104.
- H. A. Connolly & Co. vs Geo. M. Martin, Westmount, \$156.
- Oct. Pagé vs G. Lazarus, et Denis Lazarus, Montréal, \$299.
- Oct. Pagé vs Geo. N. Lazarus, Montréal, \$599.
- Imp. Motor Sales Co. vs V. A. Cordeau, Montréal, \$70.
- Paul Galibert vs A. N. Brodeur, Montréal, \$1,871.
- Dr. A. H. Robichon vs Euclide Richard, Montréal, \$149.
- J. N. Paré vs J. M. G. Poirier, Montréal, \$601.
- Légaré Auto Supplies, Ltd vs J. W. Morand, Montréal, \$462.
- Edm. St. Aubin vs Israel Crevier, Alex. Crevier et Evano Crevier, Montréal, \$100.
- N. Tobias vs Succession Léon Ginsberg, Montréal, \$40.

BROSSES DE TOUTES SORTES

—et chacune une meilleure brosse

Nous fabriquons des brosses et des balais depuis 52 ans. Avec un début très humble, nous avons aujourd'hui l'une des plus grandes fabriques de brosses du monde—occupant une superficie de plancher de 125,000 pieds carrés—avec 30 départements distincts, tous dirigés par des hommes énergiques dans la force de l'âge, CONNAISSANT à fond l'industrie de la fabrication des brosses. Chaque employé de la Compagnie Simms est un loyal coopérateur dans la fabrication de meilleures brosses. Lorsque vos clients demandent les brosses Simms, ils savent qu'ils auront des articles qui feront un meilleur travail, durent plus longtemps, et en général donnent une plus grande satisfaction que les brosses des autres manufacturiers.

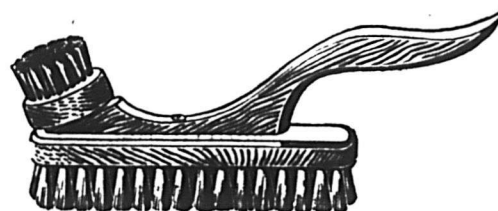
Par une publicité sur une grande échelle nous faisons connaître les qualités exceptionnelles des brosses portant la marque Simms, et cette publicité ne peut que vous être profitable. Que vous vendiez à vos clients un balai ou une brosse à plancher, donnez-leur l'article qu'il leur faut—un produit Simms.

Tenez votre stock complet. Donnez votre commande aujourd'hui même.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

ST. JEAN, N.B.

Succursales à Montréal, Toronto, London.



Scies Passe-Partout Simonds



Supériorité Assurée

Une scie Passe-Partout Crescent Ground de Simonds coupera 10 pour cent plus de bois dans le même temps que toute autre sorte de scie. Notre Passe-Partout pour un seul homme est un épargneur d'ouvrage.

Les Scies Passe-Partout de Simonds ne se resserrent pas dans le trait. Elles conservent leur tranchant parce qu'elles sont affûtées correctement et scientifiquement trempées.

SIMONDS CANADA SAW COMPANY, Limited

RUE ST-REMI ET AVENUE ACORN, MONTREAL (P.Q.)

VANCOUVER (B.C.)

ST. JOHN (N.B.)

Le Blanc de Plomb Pur

Il n'y a pas de meilleure base pour une bonne peinture que le Blanc de Plomb Pur. Les peintres, qui savent cela, sont très difficiles au sujet du Blanc de Plomb qu'ils emploient — la plupart d'entre eux insistent pour avoir celui de la Marque "Tiger".

Ils aiment son "corps" épais — et sa grande capacité de couverture — ils savent que c'est le blanc de plomb véritablement économique à employer, parce qu'il peut couvrir plus de surface avec une boîte que n'en peut couvrir toute autre marque.

Que vos clients exigent ou non cette Marque,

Marque "TIGER"

c'est pour vous un bon principe d'affaires que de les en approvisionner. La satisfaction qui résulte de son emploi répand sur le magasin qui fournit ce blanc de plomb un sentiment de confiance qui aide aux affaires. La confiance qui va à cette marque vieille de cinquante ans, lui a marqué une place d'honneur sur les rayons de la plupart des Marchands de Peintures.

Les marchands qui sont soucieux d'offrir des lignes de la plus haute qualité éprouveront toujours pleine satisfaction à vendre à leurs clients du Blanc de Plomb qui porte un sceau garantissant sa pureté.



THE STEEL COMPANY OF CANADA LIMITED
Rue Notre Dame Ouest **MONTREAL**

Ferronnerie, Plomberie, Peinture, Vitre

MARCHE DE MONTREAL

FERRONNERIE, PLOMBERIE, PEINTURE, VITRE

Le marché de la ferronnerie est enclin à accuser une légère diminution de prix ainsi que gros escomptes.

Tel que

Tuyau de fer, noir, par 100 pieds	
Les tuyaux de 1/4 pouce et 3 lignes	\$4.32
Ceux de 1/2 pouce	\$5.70
Ceux de 3/4 pouce	\$7.13
Ceux de 1 pouce	\$10.54
Ceux de 1 1/4 pouce	\$14.26
Ceux de 1 1/2 pouce	\$17.05
Ceux de 2 pouces	\$22.94
Tuyaux galvanisés 1/4 pouce et 3 lignes	6.45
Tuyaux galvanisés 1/2 pouce	\$7.27
Tuyaux galvanisés 3/4 pouce	\$9.26
Tuyaux galvanisés 1 pouce	\$13.68
Tuyaux galvanisés 1 1/4 pce	\$18.51
Tuyaux galvanisés 1 1/2 pce	\$22.13
Tuyaux galvanisés 2 pouces	\$29.78

ADAPTATIONS A TUYAU

Il y a une baisse remarquable de 65 pour 100 dans les "Nipples" de 1/4 de pouce à 4 pouces et de 50 pour 100 dans ceux de 4 1/2 pouces à 8 pouces. Il y a également une baisse de 40 pour 100 sur les joints de 1/8 de pouce à 4 pouces et de 20 pour 100 sur les grandeurs de 4 pouces à 8 pouces.

On nous informe d'une baisse de 10 pour 100 sur les assortiments de broche en rouleau.

Les affaires en ferronnerie sont généralement affermies et tranquilles.

CHAINES

Des prix plus élevés sont demandés pour chaînes à l'épreuve de l'enroulement et chaînes soudées à feu BBB. Les cotations sont: à l'épreuve de l'enroulement, 3-16 pouce, \$21.40; 1/4 pouce, \$17.75; 5-16 pouce, \$14.60; 3/8 pouce, \$13.40; 7-16 pouce, \$13.15; 1/2 pouce, \$12.80; 5-8 pouce, \$12.75; 3/4 pouce, \$12.70, 7-8 pouce, \$12.40; 1 pouce, \$12.30.

Les BBB, 3-16 pouce, \$27.40; 1/4 pouce, \$23.60; 5-16 pouce, \$18.40; 3-8 pouce, \$17.25; 7-16 pouce, \$16.65; 1/2 pouce, \$16.50; 5-8 pouce, \$16.15; 3/4 pouce, \$16.00; 7-8 pouce, \$15.80; 1 pouce, \$15.65.

BOULONS A PNEUS ET A FOURNEAUX

De nouvelles cotations sont faites sur ces lignes comme suit: Rivets d'acier et "burrs", 7-16 pouce et plus petits, ancien escompte, 35 et 5 pour 100; nouvel escompte, 40 et 5 pour 100.

Boulons à Fourneaux, ancien escompte, 55 et 10 pour 100; nouvel escompte, 65 pour 100.

Boulons à pneus, ancien escompte, 35 pour 100, nouvel escompte, 50 pour 100.

HUILES ET GAZOLINE

On note des prix moins élevés sur nombre de lignes d'huiles lubrifiantes, la réduction se chiffant à environ 2c le gallon, et affectant, en particulier, les huiles rouges. Environ 65 pour 100 les différentes sortes d'huiles à machines sont affectées.

L'huile combustible est aussi en baisse, le prix actuel par gallon étant de 83-10c le gallon. L'huile de charbon se maintient de 20c à 23c le gallon et le prix de la gazoline à moteur demeure à 34c le gallon.

HUILE DE LIN

Nous cotons:

Brute, Gall. Imp.	
1 à 4 barils	1.66 à 1.67 1/2
5 à 9 barils	1.65 à 1.67 1/2
10 à 25 barils	1.64 à 1.67 1/2
Bouillie, Gall Imp.	
1 à 4 barils	1.68 1/2 à 1.70
5 à 9 barils	1.67 1/2 à 1.70
10 à 25 barils	1.66 1/2 à 1.70

LE PLOMB EN FEUILLES EN BAISSSE AINSI QUE LE ZINC

Nous cotons:—

Tuyaux de plomb, la liv.	0.12
Tuyaux de plomb (coupé)	0.13
Tuyaux d'évidement	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2 livres au pied carré	0.12
Plomb en feuilles, 4 à 8 livres au pied carré, la livre	0.11
Feuilles coupées 3/4c en plus, et coupe spéciale, 1c la livre en plus.	
Soudure garantie, la livre	0.35
à	0.37
Soudure stricte, la livre	0.33
à	0.37

Soudure commerciale, la liv. 0.30	
à	0.36
Soudure Wiping, la livre,	0.29 1/2
à	0.32 1/2
Zinc en feuilles, casks	0.17
Soudure en tige, la livre	0.40
à	0.45 1/2
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en feuilles, en petits lots	0.18

TOLLES

Nous cotons:—

Tôle noire en feuilles.

Les 100 livres

Calibre 10	6.80 à 7.50
Calibre 12	6.50 à 6.75
Calibre 14	6.00 à 6.25
Calibre 16	6.00 à 6.25
Calibre 18-20	6.50
Calibre 22-24	6.55
Calibre 26	6.60
Calibre 28	6.70
Tôle galvanisée en feuilles:—	
10 3/4 onces	8.25 à 8.50
Calibre 28	7.95 à 8.20
Calibre 26	7.65 à 7.90
Calibre 22 et 24	7.50 à 7.55
Calibre 18-20	7.30 à 7.60
Calibre 16	7.20 à 7.45
Calibre 14	7.10

BOUILLOIRES A POELE EN BAISSSE; BARRES DE CUIVRE AUSSI

Les prix sur les bouilloires à poêle ont été réduits d'environ 12-1-2 pour 100. Les prix suivants sont à présent en vigueur: au-dessous de 12 gallons, \$9.50 chaque; au-dessous de 30 gallons, \$10.50; 30 gallons, \$12.25; 35 gallons, \$15; 40 gallons, \$18; 52 gallons, \$24; 66 gallons, \$33; 82 gallons, \$40; 100 gallons, \$50; et 120 gallons, \$65. Ces prix sont pour la qualité standard régulière. Celles de trente gallons extra pesantes sont cotées à \$14.50 et celles de 40 gallons, \$20. Par lots de 12 ou plus, il est alloué un 5 pour 100 additionnel. Les barres de cuivre sont réduites à \$28 le quintal.

LES BOURRURES DE COLLIER EN HAUSSE; LES VIS EN BAISSSE

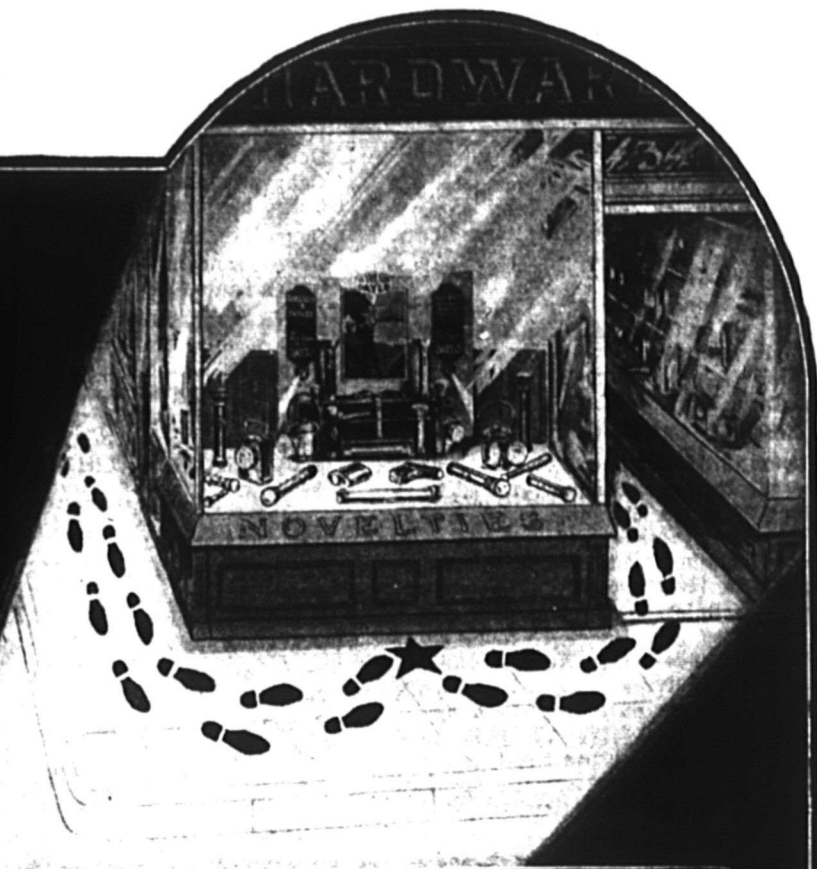
Une hausse d'environ 5 pour 100 a marqué les bourrures de collier. Ci-dessous, quelques prix: R9, \$8.80 la douzaine; R10, \$9.00; R13, \$9.50; S9, \$9.60 et RE10, \$9.40. Les vis ont vu leurs prix réduits de 10 pour 100.

EVEREADY

DAYLO

REG. U.S. PAT. OFF.

*The light that says
"There it is!"*



Qu'est-ce qui le fait entrer ?

L'* marque l'endroit où il s'est arrêté pour regarder

ET c'est là, toute la réponse—il s'est arrêté pour regarder, pour voir ce qu'il désirait, est entré et la vente s'est faite.

DAYLO bien mis en étalage attire l'attention. **UN BON ETALAGE de DAYLO** est la moitié de la vente. Ayez ce que veut le public, faites-lui savoir que vous l'avez, et il marquera ses pas à votre porte.

Notre campagne de publicité étendue sur les nombreux usages du **DAYLO**, crée des ventes pour les marchands soucieux de succès qui mettent constamment en étalage la ligne complète Eveready. Mais—songez qu'avant tout—ces ventes sont faites par les magasins dans lesquels les clients peuvent aller et venir et dire: "Je désire un **DAYLO** comme celui que j'ai vu dans votre vitrine" et non pas les magasins où il est obligé de demander: "Vendez-vous l'Eveready **DAYLO**?"

Prenez la ligne complète Eveready, obtenez votre part des profits et voyez combien les ventes répétées vont en augmentant pour les Batteries Eveready Tungsten et les Lampes Eveready Mazda.

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., LIMITED
Toronto, Canada

Ever Ready for Profits

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

PEINTURES ET VITRES

Alabastine.
Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$3.90 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$3.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

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

Bleu
La livre ... 0.18 0.14

Brosses
Acme 15 livres, chaque ... \$2.25
Acme 20 livres, chaque ... \$2.75
Acme 25 livres, chaque ... \$3.25
Couleurs (éches) la livre

Terre d'Ombre brute, No. 1, tonnelets de 100 livres ... 0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres ... 0.15
Terre d'Ombre brûlée No. 1, tonnelets de 100 livres ... 0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres ... 0.15
Terre de Sienne brute No. 1, tonnelets de 100 livres ... 0.07
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres ... 0.15
Terre de Sienne brûlée, No. 1, 100 livres ... 0.07
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres ... 0.15
Vert Imp., tonnelets de 100 livres... 0.25
Vert Chrome, pur ... 0.25
Chrome jaune... 0.17 0.21
Vert Brunswick, 100 livres ... 0.13

Rouge Indien, Kegs 100 livres ... 0.15
Rouge Indien, No. 1, Kegs 100 liv... 0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur... 0.04
Rouge Vénitien No. 1 ... 0.02½
Noir fin, pur sec ... 0.15
Ochre d'Or, 100 livres ... 0.06½
Ochre blanche, 100 livres ... 0.04
Ochre blanche, barils ... 0.03
Ochre jaune, barils ... 0.03½ 0.05
Ochre français, barils ... 0.06
Ochre sapin, 100 livres ... 0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, bbla. ... 0.03 0.02½
Rouge Super Magnetic ... 0.02½ 0.02½
Vermillon ... 0.40
Vermillon anglais ... 2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE, PURE

boîtes d'une livre

Rouge Vénitien ... 0.91
Rouge Indien ... 0.35
Jaune chrome, pur ... 0.53
Ochre d'or, pur... 0.20 0.22
Ochre de sapin français, pur... 0.25 0.28
Verts, purs ... 0.23 0.25
Terres de Sienne ... 0.22
Terres d'Ombre ... 0.22
Bleu Ultra-marin ... 0.52
Bleu de Prusse ... 1.50
Bleu de Chine ... 1.50
Noir fin ... 0.20
Noir ivoire ... 0.21
Noir de peintre d'enseigne pur... 0.40
Noir de marine, 5 livres ... 0.20
F.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs) Gallon
Duralite ... \$6.50
Albagloss ... \$2.50

C. P. Berger et M^o
la livre

Vert de Paris
En barils environ 600 liv. 0.60¼ 0.61
En barillets, 50 et 100 liv. 0.61¼ 0.62
En barillets 25 livres. ... 0.62¼ 0.63
En paquets d'1 livre, caisse 100 livres ... 0.64¼ 0.65
En paquets d'½ livre, caisse 100 livres... 0.66¼ 0.67
En boîtes en fer-blanc 1 livre, caisse 100 livres .. 0.66¼ 0.67
Termes, 1 mois net ou 1 pour 100 à 15 jours.

Vitre

	Simple épais-	Double épais-
	seur	seur
Les 100 pieds	\$16.89	22.5
Au-dessus de 25	17.60	24.85
26 à 34	18.25	26.40
35 à 40	23.50	30.00
41 à 50	24.60	30.80
51 à 60	26.50	32.70
61 à 70	29.70	35.40
71 à 80	45.45	45.45
81 à 85	48.85	48.85
86 à 90	49.80	49.80
91 à 94	58.55	58.55
95 à 100	65.85	65.85
101 à 105	73.10	73.10
106 à 110		

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

Glaces

Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied ... 0.80
Glaces de 1 à 2 pieds ... 0.90
Glaces de 2 à 3 pieds ... 0.95
Glaces de 3 à 4 pieds ... 1.15
Glaces de 4 à 5 pieds ... 1.25

EGOÏNE

Pointe de Flèche

(Arrow head)



DESCRIPTION

MONTURE EN POMMIER, très bien en main.
DENTURE uniforme, 19 G.—.042 pouce.
EPAISSEUR: à la monture, 21 G.—.032 pouce.
au bout, 24 G.—.022 pouce.
amincissement, 22 G.—.028 pouce.

MARQUE

La marque brevetée POINTE DE FLECHE, de la Cie E. T. SHURLEY rappelle l'emploi que les premiers archers faisaient du SILEX, corps très dur—pénétrant—inusable.

QUALITE

Le VANADIUM, qui entre dans la SEULE fabrication des égoïnes POINTE DE FLECHE, possède, surabondamment les propriétés du silex. C'est aussi l'acier le plus recommandé pour tous genres de scies: l'analyse chimique SPECIALE que nécessite sa trempe rend impossible l'emploi de corps défectueux.

SERVICE

L'égoïne POINTE DE FLECHE, parfaitement affûtée, conserve naturellement son mordant plus longtemps que n'importe quel autre acier à scie. De plus, elle n'est jamais encrassée ni resserrée par le bois: deux avantages dus à la largeur plus grande de la denture que du dos. Cette forme ingénieuse (tiers-point) l'équilibre parfaitement; aussi peut-on s'en servir sans se lasser; tout en étant robuste, elle est également simple et légère et partant travaille plus vite et mieux.

MANUFACTURIERS

T. F. SHURLEY & CO., LTD.
ST. CATHARINES, - ONT.

Succursales—Vancouver, C.B.

HULL, P.Q.

VITRE

C'est le temps de vous assortir de VITRES POUR CHASSIS

Nous pouvons répondre à vos besoins directement de nos entrepôts-succursales et vous faire de prompts envois.

Nous avons en stock et manufacturons: Vitres, Vitres Biseautées, Miroirs, Vitrines, Verre ouvragé, enchâssé dans du plomb, armé et prismatique.

Catalogue et listes de prix envoyés gratuitement sur demande.

Ecrivez, Téléphonnez ou Télégraphiez ce dont vous avez besoin.

HOBBS

Montréal

Toronto

MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

London

Winnipeg

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces 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 BUCHERON

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

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	2.90
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, 25 pour 100	
Livraisons en ville, 33 1-3 pour 100	
Clous de vitriers.	
Recouverts zinc, \$1.56-\$1.62 les douze paquets de 6 livres brut.	
Peintures Préparées	
Prix par gallon, base d'1 canistre d'1 gallon.	
Eléphant, blanche	4.20
Eléphant, couleurs	3.80

B-H Anglaise, blanche	4.30
B-H Anglaise, couleurs	4.05
B-H, à plancher	3.40
B-H, plancher-vestibule	4.05
Minerve, blanche	4.15
Minerve, couleurs	3.90
Crown Diamond, blanche	4.05
Crown Diamond, couleurs	3.80
Crown Diamond, à plancher	3.30
B-H. Fresconette, blanche	3.35
B-H. Fresconette, couleurs	3.25
Moore, couleurs, blanches	3.75
Moore, couleurs, nuances	3.65
More, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.00
More, peinture de plancher	3.00
Moore, Sani-flat	3.00
Moore, Mooramel	6.50
Jamieson's & Crown Anchor	3.55
C.P.C. pure, blanche	4.20
C.P.C. pure, couleurs	4.05
O.P.W. marque Canada, blanche	4.05
O.P.W. marque Canada, couleurs	3.75
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.50
O.P.W. à mur, blanche	3.35
O.P.W. à mur, couleurs	3.25
Ramsay pure, blanche	4.15
Ramsay, pure, couleurs	3.85
Martin-Senour, 100% blanche	4.30
Martin-Senour, 100% couleurs	4.05
Martin-Senour, Porch paint	4.05

Martin-Senour, Newton, blanche	3.35
Martin-Senour, peinture à plancher	3.50
Martin-Senour, Newton, blanche	3.35
Sherwin-Williams, lanche	4.30
Sherwin-Williams, couleurs	4.05
Sherwin-Williams, à plancher	3.50
Flat Tone, blanche	3.35
Flat Tone, couleurs	3.25
Lowe Bros., H. S. blanche	4.30
Lowe Bros., H. S. couleurs	4.05
Lowe Bros., Hard drying floor	3.50
Mellotone, blanche	3.50
Mellotone, couleurs	3.35
Sanitone, blanche	3.35
Maple Leaf, blanche	4.30
Maple Leaf, couleurs	4.05
Maple Leaf, à plancher	3.50
Pearcy, préparées, blanches	3.15
Pearcy, préparées, couleurs	3.50
F.o.b. Montréal, Toronto.	
Peinture "Green Tree", couleur ordinaire	3.30
Blanche	3.55
Vermillon	3.75
Shellac	
Blanc pur, gall.	4.75-\$4.90
Orange pur, gall.	4.50

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

EN GROS SEULEMENT

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

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

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

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

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA, CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, et à poser et à doubler, 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"

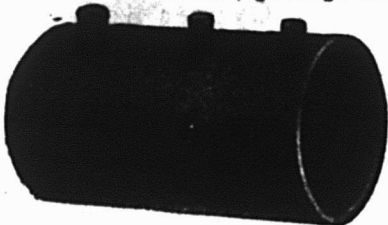
ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Québec.

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. Toutes dimensions faites sur commande. Ligne complète de pompes mesurant automatiquement.

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED
TWEED, ONTARIO, CANADA.

FER et ACIER

Cercles, Feuilles, Angles,
Bandes et Plaques
Toutes grandeurs et tous calibres

A. C. Leslie & Co., Limited

560 rue St-Paul Ouest
MONTREAL

LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

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

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

The Georgia Turpentine Co.

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

2742 rue Clarke

MONTREAL

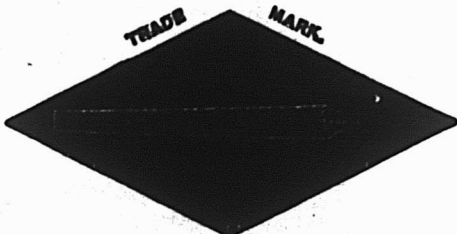


FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR
Atlanta, 1895.

Catologue envoyé gratuitement sur demande à toute personne Int. reçue dans le commerce de limes

G. & H. BARNETT COMPANY,

Philadelphie (Pa.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

Voulez-vous gagner de l'argent extra?

Nous vous en fournissons le moyen. Nous payons 25c et plus pour chaque rapport relatif à la construction nouvelle dans votre localité.

Pour gagner cet argent, il suffit de nous envoyer les renseignements suivants concernant les projets de construction dans votre région: 1o Nom et adresse du propriétaire et de l'entrepreneur général; 2o Coût approximatif de la construction; 3o A quoi est destiné l'édifice; 4o Les matériaux à employer pour sa construction; 5o Qui achète les matériaux; 6o Si le travail est commencé, à quel point il en est.

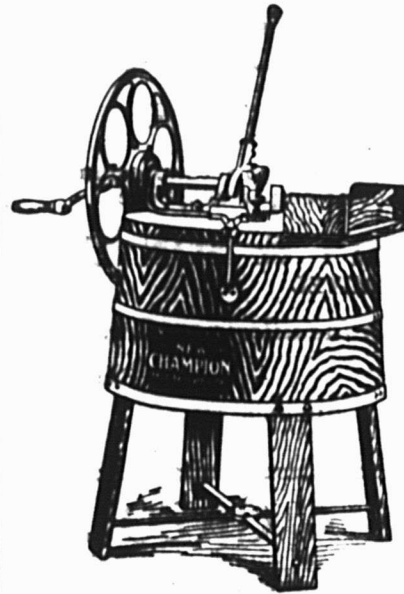
C'est là un travail que chacun peut faire sans nuire à ses affaires courantes et une source de profits que nul ne doit négliger.

Bien entendu pour que l'information fournie ait de la valeur pour nous, il ne faut pas qu'elle nous ait déjà été fournie d'autre source.

Profitez de notre offre elle est avantageuse.

McLean Daily Reports, Limited

42 Rue St. Sacrement MONTREAL (P.Q.)



La Lavouse Rapide la plus Facile à Actionner est la

Laveuse "CHAMPION"

à Haute Vitesse de MAXWELL

Elle peut être actionnée par un levier à main ou par une roue à manivelle, ajustée à l'arbre de couche horizontal. La cuve est faite de Cyprès Rouge,

bois qui dure toute la vie. Le système à extension pour fixer la tordeuse permet d'ouvrir presque entièrement le dessus. Etagère fournie en plus, si on le désire.

La laveuse "CHAMPION" a prouvé qu'elle se vendait bien. Demandez les prix et autres détails.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARYS (Ontario)

LA CLOTURE DE BASSE-COUR PEERLESS

La sorte qui endure—en place pour rester et plaire—parce qu'elle dure. Elle a belle apparence et ne bouge pas—"elle reste où on l'a mise". C'est l'amie du marchand. Vous pouvez donner la plus complète des garanties—nous vous y autorisons.

Nous fabriquons cette clôture avec de la broche d'acier "open heart", dont toutes les impuretés ont été éliminées, et dont toute la force et les qualités de durée ont été conservées. La clôture de basse-cour Peerless est extra forte, solidement galvanisée; elle ne peut ni fléchir, ni rouiller, elle ne perd jamais de sa forme, enclôt à l'intérieur et écarte à l'extérieur, petits et grands animaux.

La Volaille Paiera la Dette de Guerre

La boccole Peerless maintient les fils aux intersections dans une griffe solide qui ne peut glisser. Comparez-la à toute autre clôture de ferme. La clôture Peerless est fabriquée pour supporter toutes épreuves. Elle est durable.

Remarquez le retrécissement des espaces dans le bas; pas de planche de bouchage nécessaire en bas. Elle retient les petits poussins et garde les petits animaux à l'intérieur ou à l'extérieur.

ECRIVEZ POUR NOTRE PROPOSITION AU MARCHAND

Nous vous montrerons où il y a de grosses affaires à faire pour parcs, pelouses, cimetières, clôtures simples et ornementales, pour fermes, ranches, et tous besoins. Ecrivez pour Catalogue.

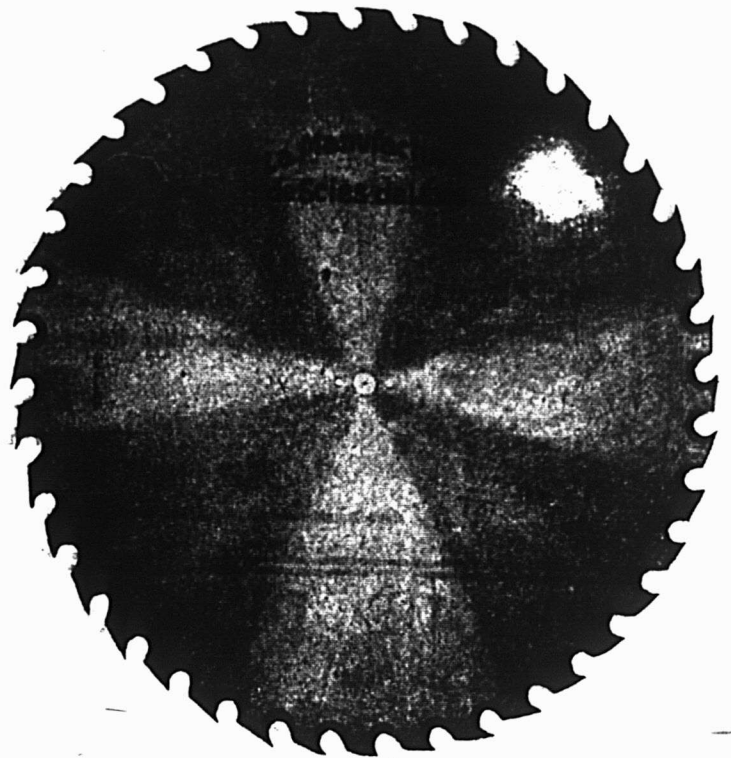
Une basse-cour bien clôturée avec la Peerless rapportera de plus gros profits.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE CO., Ltd.

Winnipeg, Man.



Hamilton, 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.

LA COMPAGNIE WISINTAINER & FILS (Incorporée)

**Manufacturiers de Cadres, Moulures et Miroirs,
Importateurs D'Imageries et Globes Ronds et Ovals.**

Encore plusieurs marchands n'ont pas profité de notre offre extraordinaire. Nous offrons GRATUITEMENT à tous ceux qui veulent vendre des moulures et encadrer des images, gravures, diplômes et miroirs: un assortiment d'échantillons de moulures à cadres et, à seule fin d'introduire nos lignes, nous fournirons pour la modique somme de \$30.00, 600 pieds de moulures assorties comme suit:

Le jouet national
Le "Champion"
\$15.00 la douz.



200 pieds de moulures de 1" de large.
200 pieds de moulures de 1½" de large.
200 pieds de moulures de 2" de large.

QUI ONT UNE VALEUR REGULIERE DE \$40.00.

Dans chacune de ces largeurs de moulures se trouve toutes les variétés de moulures dans les modèles les plus nouveaux tels que: Crêne fumé, Walnut, Iml, Chêne doré Circassien, etc., etc.

Nous possédons aussi le choix le plus considérable d'images religieuses et autres, aux prix de \$4.00 le cent en montant. Nous avons également un assortiment complet des portraits des généraux et hommes politiques de la grande guerre tels que Joffre, Foch, Wilson, Pershing, etc., etc., dont les prix varient de 10c à \$5.00.

POURQUOI LAISSERIEZ-VOUS PASSER CETTE CHANCE SANS EN PROFITER.

C'est une ligne facile à vendre et en grande demande et elle vous rapporte plus de 100 pour cent de profit.

NE RETARDEZ PAS.

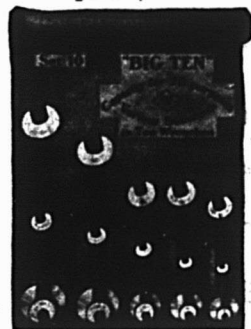
SOYEZ NOTRE REPRESENTANT DANS VOTRE LOCALITE

Bureaux et Salle d'échantillons:
58 et 60 Boulevard Saint-Laurent,
MONTREAL, QUE

Manufacture,
7 rue Clarke,
MONTREAL, QUE.

CLEFS (wrenches) WILLIAMS' PAR SERIES

PPLUSIEURS superbes assortiments de nos clefs anglaises Supérieures forgées au marteau-pilon, avec ouvertures de la dimension ordinaire et métrique de la U.S.A.



Probablement, la meilleure clef pour l'usage général encore mise sur le marché. Dix clefs supérieures Williams' forgées au marteau-pilon, dans une étui durable et pratique.

Brochure décrivant nos nombreuses séries de clefs envoyées sur demande.

E. et de la A.L.A.M. sont vendues dans des étuis en canevas résistant, assurant l'économie, la commodité et la propreté.

Rappelez-vous que nous fabriquons et tenons régulièrement en stock 40 modèles réguliers de clefs anglaises (wrenches) d'environ 1,000 dimensions au choix — un modèle REGULIER pour toutes les clefs dont vous pouvez avoir besoin.

J. H. WILLIAMS & CO.,

"Fabricants d'Articles Forgés au Marteau-Pilon"

122 So. Clinton St.
Chicago, Ill.

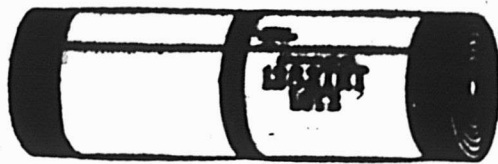
122 Richards St.,
Brooklyn, N.Y.

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.,
Montréal et Québec.

Les Papiers à Tapisser STAUNTONS

sont la sorte qui fait faire plus de profits au marchand.

Ils attirent le commerce à son magasin, et lui amènent de nombreux clients satisfaits.



Les Papiers "Tout Rognés" Stauntons causent beaucoup moins de désordre dans la maison tandis qu'on les pose, c'est pourquoi les gens les demandent naturellement.

Attendez le voyageur de Stauntons avant de donner votre commande de Papiers à Tapisser.

STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de Papiers à Tapisser
TORONTO, CANADA

Salle de vente à Montréal: Chambre 310 Bâtisse Mappin,
& Webb, 10 rue Victoria.

**S'AVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN
GROS AGENT DE SUCCES
DANS LE COMMERCE.**

En consultant les annonces qui figureront dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

**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 FORGE, UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E)

FORGED STEEL TOOLS

AXES, HAMMERS, WRENCHES

CANADA
FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA



BOLTS

Notre stock important de Boulons de Voitures et de Machines, et d'Ecrous, Rivets, Noix et Rondelles de Carrosseries, vous assurent une exécution et un envoi rapide de vos commandes. Nos qualités et prix plaisent à tous le monde.

LONDON BOLT & HINGE WORKS
London, Canada.

"77"

ANNÉES

de fabrication

des Peintures et Vernis

RAMSAY'S

Cette durée est votre garantie

Laissez-nous résoudre vos problèmes de Peinture

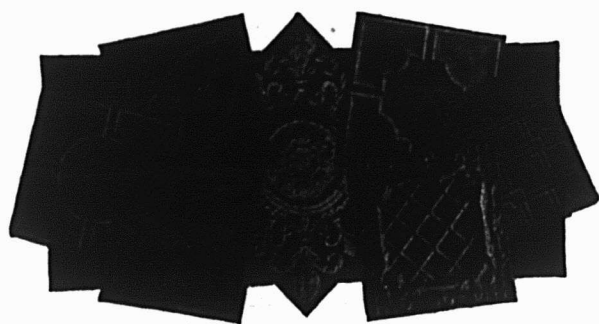
A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER



**Plafonds et Murs
Métalliques**

Des centaines de modèles d'une architecture irréprochable, en relief nettement découpé, qui s'adaptent exactement. Grand choix de Corniches, Moulures et toutes les fournitures nécessaires.

Catalogue complet et liste de prix envoyés sur demande.

Aussi marchands de gros de

Feutres de toiture préparée, Poix, Papiers à construction, Planches murales, Ardoises, Ciments asphalte plastique de Reed pour toiture.

GEO. W. REED & CO., Limited

37 rue Saint-Antoine, - - MONTREAL.

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.

P. T. Légaré, Eust. Dufresne, 14 avril, 10 a.m., 18 Cruch, Saint-Laurent, Pauzé.

Aaron Wollman, J. Boumageon, 14 avril, 10 a.m., 504 Henri Julien, en arrière, Duplessis.

Geo. Reed & Co., C. Dejardins, 12 avril, 10 a.m., 18 Church, Saint-Laurent, din.

Montreal Warehousing Co., Ltd., Abraham Feldman, 12 avril, 10 a.m., 52 Prince, Marson.

M. Rafolovitch & Co., J. Rainville, 12 avril, 10 a.m., 218 Coursol, Lauzon.

E. Sainte-Marie, François Lerivée, 12 avril, 2 p.m., 550 Amherst, Aubin.

Geo. Normandin, Jos. Lacombe, 16 avril, 2 p.m., 194 Ross, Normandin.

Marinites Jacques, Edmond Gauthier, 16 avril, 10 a.m., 193b Stadacona, Aubin.

J. A. Coulombe, Azarie Guertin, 18 avril, 10 a.m., 392 Saint-André, Aubin.

Cohens Ltd, A. E. Héту, 17 avril, 10 a.m., 895 Letourneau, Steinman.

A. Dubuc, Elie Sénécal, 12 avril, 10 a.m., 639 Cartier, Lapierre.

C. E. Gagnon, Ovide Brossard, 14 avril, 10 a.m., 270 Mont-Royal Est, Brossard.

W. Blais, Ad. Dumont, 14 avril, 11 a.m., 865 Sainte-Catherine Est, Normandin.

Hyman Smith, N. Eccles, 14 avril, 10 a.m., 116a Cazalais, Desmarais.

Librairie Beauchemin, Roméo Marier, 14 avril, 10 a.m., 107, 1re avenue, Lachine, Bienjonetti.

Alb. Emard, W. R. Maxwell, 15 avril, 10 a.m., 76 Avenue des Pins, Saint-Lambert, Robitaille.

Cie Véhicules Moteurs, Ltd., A. W. Moseley, 16 avril, 10 a.m., 158 Crescent, Lafrance.

Cie Générale de Frais Funéraires, Clément Duluth, 17 avril, 10 a.m., 4789 Sainte-Catherine Ouest, Robitaille.

Mme Ls. Robert, 17 avril, 11 a.m., 313, 9e avenue, Rosemont, Lapierre.

EXECUTIONS EN COUR SUPERIEURE

M. Lesen vs E. J. Holland, \$1,359.

L. J. Cartier vs A. Provost, \$192.

Mlle A. Gagnon vs J. C. Bacon, \$160.

Nap. Loranger vs Mme L. Robert, et al, \$39.

Montreal Warehousing Co. vs Abram Feldman, \$191.

L. Abinovitch vs Jos. Bisson, \$215.

Standard Paper Box Co. vs Can. Home Canning, \$254.

N. J. Holden vs J. Goodson, \$105.

Hurteau, William vs F. X. Robillard, \$120.

Dom. Crucible Co. vs Montreal Pottery, Ltd., \$1,700.

J. Thouin vs V. Lefebvre, \$30.

J. P. Connolly vs J. A. Faust, \$197.

R. Watson vs R. C. Pulze, \$140.

A. A. Allan Co vs P. S. Dubord, \$311.

Mme R. Daoust vs O. Limoges, \$5,162.

J. Marin vs Ville de Maisonneuve, \$316.

Montreal Abattoirs Ltd vs J. Marin, \$243.

Mme N. Jacques vs N. Gauthier, \$225.

E. Proulx vs A. Black, \$6.

E. Sainte-Marje vs F. Larivée, \$274.

M. A. Vineberg vs Succession C. Gill, \$157.

Rubin Brothers vs O. Racine, \$165.

Dental Co. of Canada vs J. R. Lalonde, \$.

Mlle A. Bélanger vs L. de Montigny, \$552.

R. O. Grothé et al vs N. aBginé, \$79.

SAISIES EN COUR SUPERIEURE

B. Perrier vs J. Crevier et Elz. M. Cape Co., Ltd., \$144.

E. Chantelois vs P. Therrien et H. Martineau, \$166.

J. H. Savaria vs R. Prieur et Ville de Pointe aux Trembles, \$926.

C. Yep vs Charlie Ling & Chin Hoon Die, \$119.

Mme M. Jacques vs E. Gauthier et Eug. Lacasse, \$545.

A. Lecavallier vs L. E. Decelles et L. H. Parkard, Co., Ltd., \$164.

Can. Dairy Supply Co. vs Oscar Lafrance et J. A. Cadieux, \$227.

M. Geoffrion vs L. H. Bourget et Can. Alaxite Co., \$188.

Mme A. Taillefer vs R. Péladeau et al et E. et A. Leduc, Ltd., \$215.

A. A. Dufault vs M. Délorme et Geo. W. Reed et Co., Ltd., \$192

EN APPEL

Canada Steamship Lines, Limited vs Montreal Cotton and Wool Waste Co., Ltd.

C. P. R. vs Ville de Maisonneuve (1915) (20 R.L. n.s. 336.)

Villes de Saint-Jean et Iberville vs Quinlan et Robertson Limited (1918) (24 R. de J. 337b.)

Théberge vs Dumesnil (54 S. C. 174).

Brien vs Champagne.

Jugements:—

30 avril.

Lisez les Annonces

DU

PRIX COURANT

elles vous donnent les

meilleures adresses où

vous approvisionner.

REMINGTON UMC

Les Remington UMC 22's sont les plus en demande

Leur vente est facile

Lorsqu'un client achète une fois des cartouches ou carabines Remington UMC 22, vous pouvez compter sur sa clientèle. Les UMC Remington sont reconnues pour leur haute qualité uniforme. Ces marchandises sont le produit d'une expérience de plus 100 ans dans la fabrication des munitions.

Tous les marchands de gros peuvent vous en fournir.

Remington UMC of Canada, Limited.
Windsor, Ont.



Le ministère des Travaux publics recevra jusqu'à midi, mardi, le 22 avril 1919, des soumissions pour les travaux des fondations et des excavations, à l'édifice public de Montréal, P.Q., lesquelles soumissions devront être cachetées, adressées au soussigné, et porter sur l'enveloppe, en sus de l'adresse, les mots: "Soumission pour travaux d'excavation et fondations, édifice public, Montréal, P.Q."

On peut consulter les plans et devis et se procurer des formules de soumission aux bureaux de l'architecte en chef, du ministère des Travaux publics, Ottawa, et du surintendant des édifices fédéraux, bureau de poste central, Montréal, P.Q.

On ne tiendra compte que des soumissions faites sur les formules fournies par le ministère conformément aux conditions mentionnées dans les dites formules.

Un chèque égal à 10 p.c. du montant de la soumission, fait à l'ordre du ministre des Travaux publics et accepté par une banque à charte, devra accompagner chaque soumission. On acceptera aussi comme garantie, des bons des emprunts de guerre du Dominion, ou des bons d'emprunts de guerre et des chèques pour compléter le montant.

Par ordre,

R. C. DESROCHERS,

Secrétaire.

Ministère des Travaux publics,
Ottawa, le 4 avril 1919



LE
HURON

LE
HURON

CHAQUE once de ce tabac est
de qualité supérieure.

C'est cette qualité du bon vieux
temps.

Fumez le **HURON** en palette
Jaune ou Noir.

La palette est épaisse et conserve-
ra sa fraîcheur originale. Essayez-
le.

Demandez nos listes de prix.

Etendard de qualité depuis au delà de 60 ans.

Lemesurier Tobacco Co.
QUEBEC, CAN.

Manufacturiers de Tabacs à Cigarette, à Priser et en Paquets.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

Circulation assermentée et audité par "Audit Bureau of
Circulations.

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi, 11 avril 1919

Vol. XXXII—No. 15

Revision de la Loi des Trusts

Les chambres de commerce des Etats-Unis ont demandé au congrès américain de faire le rapport de la loi Sherman concernant les ententes et les combinaisons commerciales. Avant de faire cette demande, les chambres de commerce avaient soumis la question de l'opportunité de ce faire à toutes les chambres de commerce des différents états.

Quatre questions étaient demandées sur le bulletin de votation. La première se lisait comme suit:

Question 1.—Est-il opportun de demander au congrès américain de réviser et d'amender les lois contre les Trusts, les combines et les ententes commerciales? Les votes reçus en faveur de cette question se chiffraient à 1543, et ceux contre à 51.

Question No. 2.—Considérant la législation actuelle contre les Trusts, serait-il opportun d'établir des règlements commerciaux qui seraient administrés par une commission? Ont voté pour, 1159; contre, 389.

Question No. 3.—Serait-il opportun que la Commission du commerce fédéral soit employée comme commission? Ont voté pour, 1102. Ont voté contre, 437.

Question No. 4.—En vue du travail considérable que la Commission fédérale du commerce serait appelée à faire, serait-il opportun d'augmenter le nombre de ces membres à 9? Ont voté pour 1104, contre, 422.

Quelques-uns des arguments présentés par le Comité qui était en charge de l'organisation de ce référendum sont d'abord que des problèmes nouveaux et difficiles résultant de la fin de la guerre se présentent de plus en plus nombreux, et qu'une solution équitable ne peut être trouvée à cause de la loi actuelle défendant les ententes commerciales. Le fait que pendant la guerre les Commissions appointées par le Gouvernement ont pratiquement toutes eu recours au contrôle arbitraire des prix des nécessités de la vie, est aussi avancé comme un argument démontrant que les contrôles et l'établissement de prix fixes sont en faveur du public et du consommateur.

Au Canada, il n'a pas encore été pris de référendum sur cette question, mais si nous passons en revue les événements qui ont eu lieu pendant la guerre et avant, nous arriverons également à la conclusion que les ententes commerciales entre concurrents, entre manufacturiers, marchands de gros ou marchands de détails dans une même ligne de commerce, ne veulent pas dire l'exploitation du public.

Il peut y avoir abus, et c'est afin d'empêcher les abus possibles qu'il est suggéré qu'une Commission indépendante soit nommée par le gouvernement, composée d'hommes connaissant les conditions du pays, afin d'établir la valeur de ces ententes commerciales, de les approuver si elles sont justes, et de les rejeter si elles offrent quelques dangers au point de vue du public.

L'établissement d'un prix fixe pour un article quelconque nous détermine en pratique que pour telle somme d'argent le consommateur peut se procurer telles nécessités de la vie, ou tel article, mais la concurrence reste en ce qui concerne le service et la qualité de l'article. La concurrence se trouve déplacée dans le sens que le public peut obtenir meilleur pour le même prix au lieu de moindre pour moins d'argent.

Il y a quelques années, toutes les organisations commerciales du Canada ont présenté un mémoire important au gouvernement canadien demandant l'établissement d'une commission du commerce intérieur. Leur requête n'a pas été prise en considération à cause de certains problèmes politiques et autres qui requièrent toute l'attention du gouvernement d'alors, mais aujourd'hui que la guerre est terminée et qu'il s'agit d'établir le commerce intérieur du Canada sur une base nouvelle, il semble que le temps serait opportun pour les associations commerciales de réitérer leur demande afin d'établir des règlements commerciaux et des coutumes qui seraient de nature à protéger le consommateur et d'assurer au distributeur un profit équitable pour les services qu'il rend au public.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPORTE DE
BONS PROFITS.*

CERTAINS EMPLOYES CIVILS A OTTAWA FONT LA CONCURRENCE AUX MARCHANDS DE DETAIL

Nous recevons un communiqué de Monsieur E. M. Trowern, secrétaire du bureau fédéral de d'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc., nous transmettant copie d'une lettre circulaire signée, de Monsieur Frank Jammes du département des Postes à Ottawa, président d'un Comité Coopératif. Cette lettre circulaire se lit comme suit:

"Association du Service Civil,
Comité Coopératif,
Ottawa, 16 janvier, 1909.

"Si quelques membres de l'Association du Service Civil, employés dans les différents départements, sont désireux de faire quelques achats d'après le système coopératif, nous leur suggérons de communiquer immédiatement avec le sous-signé, président du Comité Coopératif, car ce Comité est en position de pouvoir rendre des services inestimables à tout groupe d'employés civils anxieux d'acheter des produits alimentaires aux prix du gros."

"FRANK JAMMES, Département des Postes,
Président du "Comité Coopératif."

Il est évident que les membres de cette Association sont requis de s'adresser à M. Frank Jammes au Département des Postes à Ottawa, ce qui veut dire que les membres de cette organisation se servent des bâtisses publiques pour faire du commerce dans l'intérêt des particuliers, si intérêt il y a. Les édifices publics sont à la charge du Trésor Public, et il semble qu'il ne serait que raisonnable que ces édifices ne servent pas pour des fins de commerce dans l'intérêt des particuliers.

En outre du fait que les édifices publics servent à des fins pour lesquelles ils ne sont pas supposés servir, il est encore évident que le temps dépensé par ces employés pour prendre les commandes de ceux qui désirent encourager ce système de distribution est du temps également payé par le Trésor Public. Il est rapporté que certains employés faisant partie de cette organisation ont vendu dans quelques jours au-delà de 10 tonnes de poisson. Nous comprenons facilement que pour prendre des commandes de particuliers pour former un montant d'affaires aussi considérable, il est nécessaire que certains employés se dévouent pour cette cause, et qu'ils prennent une partie de leur temps. Si ce travail était fait en dehors des heures du bureau, il y aurait peu à dire, mais que ce commerce se généralise un peu, ces personnes auront peu de temps à disposer pour les travaux du département qui les emploie.

Il est possible que les employés civils ne reçoivent du temps également payé par le Trésor Public. Il pas un salaire en rapport avec le coût élevé de la vie, mais nous croyons qu'il vaudrait mieux pour eux de demander et d'insister pour une augmentation de salaire plutôt que d'entreprendre de faire certaines économies en utilisant un partie de leur temps et les édifices publics pour faire du commerce.

RECTIFICATION

Dans notre numéro du 28 mars dernier nous annonçons que la maison "Brock", si avantageusement connue du commerce de détail, avait un stock important de tous les couvre-pieds "piqués" manufacturés par la Dominion Textile Company. Il s'agissait en l'espèce de "couvre-pieds" dans le sens attribué généralement à cette désignation.

ASSOCIATION DES COURTIER EN GROS.

Les courtiers de marchandises en gros de Montréal ont enfin complété leurs arrangements pour l'organisation d'une association destinée à voir aux intérêts de la profession du courtier. A une assemblée tenue, le 1er avril dernier, on a réussi à obtenir l'appui du conseil du "Board of Trade" pour l'organisation de L'ASSOCIATION DES COURTIER EN GROS. Cette association fera partie des organisations rattachées au "Board of Trade." Le but de cette association est défini dans l'article 2 de la constitution, tel qu'approuvé à cette assemblée. Cet article se lit ainsi:

"Le but de l'Association est d'inculquer aux courtiers des principes justes et équitables pour leur commerce; créer entre les membres de l'Association des relations plus amicales; voir au règlement de tout malentendu ou différence d'opinions qui pourrait s'élever entre les membres de l'association et établir et maintenir des règles uniformes auxquelles devront se conformer les courtiers faisant partie de l'association.

Voici les noms des officiers élus pour cette année:

- Président.....R. Anderson.
- Vice-président.....R. E. Calder.
- Trésorier.....C. B. Hart.

COMITE D'OFFICE

- H. R. Barnard. N. D. Marshall.
- C. Gordon. J. E. Turton.

On espère que tous les courtiers importants de la ville vont se joindre à cette association et que ce mouvement s'étendra à toutes les grandes villes du Canada, pour que l'association montréalaise puisse exercer dans tout le Canada une influence qui ne pourra qu'être profitable à tous les courtiers canadiens avec l'adoption de méthodes commerciales uniformes.

L'organisation de l'Association de Montréal devrait non seulement être profitable aux courtiers, mais aussi aux acheteurs et aux vendeurs qui pourraient avoir recours à ses services, vu que l'un des buts ultimes de la nouvelle association est l'abolition de toutes les méthodes malhonnêtes de certains courtiers et de faire reconnaître la profession du courtage comme une partie essentielle au commerce canadien.

L'Association recrutera ses membres parmi tous les courtiers s'occupant de la vente d'une marchandise quelconque, vu que cette organisation sera reconnue comme un organisation qui prend l'intérêt de tous ses membres, peu importe leur genre d'affaires.

L'Association a mis dans sa constitution et dans ses règlements un système d'arbitrage que devrait être très utile pour le règlement des difficultés, malheureusement inévitables quelques fois et qui, par suite de l'absence d'un tel système d'arbitrage sont la cause de malentendus et parfois de procès coûteux.

Montréal, 4 avril, 1919.

Communiqué de
J. STANLEY COOKE,
Secrétaire.

N. W. AYER & SON.

La semaine dernière, la maison bien connue N. W. Ayer & Son, l'une des plus anciennes agences de publicité de l'Amérique fêtait le cinquantième anniversaire, de sa fondation. Au-delà de mille personnes intéressées dans les annonces ont assisté au banquet qui a eu lieu à l'hôtel Bellevue, Stratford, Philadelphia.

Le Timbre de Trois Sous Restera Probablement en Vigueur

La taxe de guerre sur les lettres représente environ six millions de dollars par année et elle semble faire l'affaire du ministre des finances. — Aux Etats-Unis le timbre de deux sous redeviendra en force le 1er juillet.

L'autre jour, à la Chambre des Communes, un député demandait au gouvernement s'il était au courant du fait que le timbre de deux sous pour les lettres ordinaires et celui d'un centin pour les lettres envoyées décachées étaient pour être remis en vigueur le 1er juillet prochain aux Etats-Unis. Si oui, le gouvernement avait-il l'intention d'adopter un taux semblable, cette année pour le Canada? L'honorable M. Rowell répondit que la chose était arrivée aux oreilles du gouvernement et ce qu'il se proposait de faire à ce sujet ne serait divulgué que lors du discours sur le budget. C'est là à peu près la seule satisfaction que l'on obtient de demandes semblables touchant ce que se propose de faire un gouvernement, surtout s'il s'agit d'une matière se rattachant à son revenu; il ne vous reste donc plus qu'à chercher vous-même les raisons qui pourraient porter le gouvernement à faire quelque chose à ce sujet.

Le taux réduit est profitable

Le fait que les Etats-Unis sont à la veille de revenir au tarif postal de l'avant-guerre ne doit pas nécessairement nous affecter beaucoup, à une exception près. Le taux réduit est déjà en vigueur depuis le 2 novembre 1917, et le public américain a semblé satisfait de la chose; tout simplement parce que la poste américaine avait un surplus de dix-neuf millions de dollars l'an dernier, soit le double environ du plus grand surplus enregistré antérieurement, et, aux Etats-Unis, les surplus sont rares.

Le timbre additionnel d'un sou imposé sur les lettres du Canada n'est pas l'oeuvre du ministre des postes; c'était une taxe de guerre, dont le ministre des finances devait assumer la responsabilité. Cette taxe a rapporté un revenu additionnel de six millions de dollars par année; et six millions de dollars comptent dans le budget d'un ministre des finances qui a devant ses yeux un déficit d'une centaine de millions entre ses revenus et les montants qu'il a à sa disposition. Il est très peu probable que cette taxe sera enlevée cette année. Personne ne s'en est plaint beaucoup, et elle ne paraît pas être un lourd fardeau sur le public en général.

Il a été d'un grand secours

Bien que le ministre des postes ait accusé un surplus de trois millions de dollars l'an dernier, si l'on prend en considération le fait qu'environ six millions de son revenu proviennent de cette taxe de guerre, on peut déduire qu'il aurait eu un déficit d'environ trois millions si l'on n'avait pas imposé cette taxe. Pendant la guerre, le ministre a eu à faire face à des conditions très difficiles. Un grand nombre de timbres ont servi non seulement à des gens en dehors du pays, mais tout le travail colossal qu'ils ont occasionné au ministère des postes était fait gratuitement; en plus de cela, il ne faut pas oublier que le ministre a eu à supporter un double fardeau de dépenses par suite du fait que les employés d'outre-mer ont retiré leur salaire régulier, et qu'il fallait leur garder quand même leur position pour lorsqu'ils reviendraient au pays.

Le système remis en vigueur

Un autre facteur important dans la réduction des recettes du ministère des postes a été le fait que le revenu retiré des colis postaux avait été supprimé; on a constaté, par exemple, que la Russie, le Japon et certains autres pays employaient ce système sur une grande échelle, parce qu'il était pour eux moins dispendieux que le service fait par les océaniques. Ce système est redevenu aujourd'hui en vigueur presque partout, excepté en Russie et dans certaines parties des Balkans où la paix ne règne pas encore.

Les dépenses du ministère des postes ont considérablement augmenté, pendant que la source de ses revenus diminuait. Avec une augmentation totale d'environ un million et trois-quarts dans les dépenses, pour l'année finissant en mars 1918, plus des deux-tiers de ce montant ont servi à payer des augmentations de salaire.

La Grande-Bretagne n'a pas imposé une taxe de guerre sur les lettres, comme nous l'avons fait; elle a préféré fixer son taux à trois cents par lettre. En France, le taux postal était de cinq sous par lettre, et par suite du règlement du traité postal international, ce taux ne pouvait être augmenté pour les lettres adressées à l'étranger. En Grande-Bretagne, rien n'indique actuellement que l'on reviendra au taux d'avant-guerre.

Rien de défini à ce sujet ne sera connu avant le discours sur le budget, et l'on ne s'attend pas à ce que la taxe de guerre sur les lettres soit enlevée.

MARCHONS DE L'AVANT.

"Je crois que la chose la plus prudente qu'un homme d'affaires puisse faire est de marcher de l'avant." Ainsi s'exprimait M. Thomas Edison lors de son 72ième anniversaire de naissance. En effet le public acheteur est anxieux d'acheter. Les affaires dans les grands magasins pendant les mois de janvier et février ont été des plus prospères. Le pouvoir d'achat du public est énorme, et tout le monde semble avoir foi dans l'avenir. L'une des difficultés à surmonter est que le marchand qui se croit plus sage que les autres a peur de marcher de l'avant. Nous les mettons en garde, car, par exemple, l'homme qui fait de la spéculation, et qui s'attend toujours d'acheter au plus bas prix, et de vendre au plus haut, est généralement désappointé. La même chose s'applique dans le commerce. Il est vrai que nous traversons une période de reconstruction, là où les prix des différentes marchandises sont en train de s'équilibrer de nouveau et de trouver leur juste base d'après l'offre et la demande. Cependant les hommes de progrès ne s'arrêtent pas tout court pour attendre que la période de réajustement soit passée. Celui qui adopterait cette politique perdrait certes plus qu'il ne gagnerait. Nous recommandons certes la prudence, mais nous croyons qu'en ce moment l'homme d'affaires le plus prudent est celui qui marche de l'avant. Il ne doit pas craindre de prendre des commandes, et d'acheter les marchandises dont il a besoin pour les remplir.

A VENDRE — MAGASIN GENERAL — ETABLI DEPUIS 92 ANS. — Propriété de campagne à vendre à Sainte-Elizabeth, Comté de Joliette, avec Magasin Général, établi depuis 92 ans. Cause, santé. Vendra à bonnes conditions. S'adresser au Propriétaire: A. H. BEAULIEU, SAINTE-ELIZABETH, CO.

D'ICI A L'AUTOMNE, PAS D'IMPORTATION DE CONFITURES ANGLAISES

Les maisons anglaises réussissent à peine à faire face à la consommation domestique. — La marmelade en abondance. — La rareté du pot de verre est un facteur à considérer dans la situation.

Les approvisionnements de confitures dans le Royaume-Uni sont encore très maigres, et plusieurs maisons ont de la difficulté à répondre à toutes les demandes qu'elles reçoivent du public anglais. Le ministère des Vivres impose une restriction de 25 pour cent sur la vente des confitures et une autre de 75 pour cent sur celle de la marmelade. Ce dernier article est très abondant dans le moment, par suite du fait que les récoltes d'une saison favorable aux oranges viennent d'arriver. La variété fait défaut avec les fruits, mais l'arrivée des confitures concédées par le gouvernement australien a contribué à améliorer la situation.

L'armée consomme encore une quantité considérable de confitures, que, en temps normal, l'on pourrait exporter. Il faut également prendre note du manque de vaisseaux et de l'embargo placé sur cette classe de produits alimentaires. D'ici quelques mois, les maisons ne s'attendent pas d'être en position de reprendre leur commerce d'exportation.

L'une des plus importantes maisons déclare qu'il lui sera impossible d'expédier par vaisseaux une variété quelconque de confitures avant que les fruits de la nouvelle saison soient disponibles, c'est-à-dire entre le mois d'août et le mois d'octobre.

La rareté des pots de verre un facteur important

La destruction, durant la guerre, des industries du verre de la Belgique et du nord de la France, d'où provenaient une grande partie des pots et des récipients en verre employés par le Royaume-Uni, a été la cause d'une véritable disette de ces articles. Les manufacturiers de verre anglais s'efforcent d'augmenter leur production pour faire face à la demande, mais ils ont de la difficulté à se procurer, en quantités suffisantes, le charbon consommé par leurs nouveaux fourneaux, sans compter la rareté de la main-d'oeuvre qu'il leur faut pour l'agrandissement de leurs usines.

La rareté des récipients en verre a été cause de l'adoption universelle des récipients en "carton" pour remplacer le pot de confitures en verre ou en porcelaine. Le récipient en carton a été un article indispensable durant la guerre, et l'on va sûrement continuer à s'en servir.

REMPLACEZ L'INTERET DE VOS OBLIGATIONS DE GUERRE EN TIMBRES D'EPARGNE DE GUERRE

Les porteurs d'obligations de guerre canadiennes au Canada vont retirer cette année, près de \$60,000,000 en intérêts. Qu'en feront-ils? S'ils sont sages, ils en remplaceront une bonne partie en timbres d'épargne de guerre. Il est de la plus haute importance pour le pays qu'ils le fassent.

Des 1,000,000 et plus de porteurs d'obligations de guerre canadiennes, pas plus de 10,000, probablement, ne possédaient avant la guerre des garanties du gouvernement canadien. Quatre-vingt-quinze pour cent d'entre eux n'avaient jamais fait de placement d'aucune sorte de garanties quelconques. La grande majorité n'était peut-être pas des gens à économiser régulièrement leur argent.

S'ils ne replacent pas en timbres d'épargne de guerre une partie au moins de l'intérêt de leurs obligations de guerre, il y a grand danger qu'ils ne soient perdus pour la grande armée d'économistes qu'on désire recruter

au Canada. Ce serait là un grand malheur tant pour eux-mêmes que pour le Dominion.

Les fardeaux d'après-guerre sont trop lourds pour qu'aucune personne puisse avoir le moyen de gaspiller l'argent. Ceux qui le font courent de gros risques. Non seulement les gens devraient épargner, mais ils devraient surtout mettre leurs épargnes dans une garantie de valeur incontestée qui payera bien et ils ne sauraient trouver rien de mieux que les timbres d'épargne de guerre.

SHERBROOKE FAIT RAPPORT DE BONNES AFFAIRES

Quoique dans nombre de villes, la situation des affaires est plus ou moins tendue, depuis le retrait des contrats de guerre par le gouvernement, il n'en est pas tout-à-fait ainsi de Sherbrooke.

L'état des affaires en général dans cette ville est envisagé sous un bon augure; on peut en juger ainsi par l'activité qui existe dans le commerce en général ainsi que dans la construction.

C'est particulièrement sur la rue Wellington que l'on remarque cette grande activité et au nombre des édifices en cours de construction; mentionnons entre autres celui de M. J. M. Déchesne, plombier, établi depuis plus de onze ans à Sherbrooke, c'est avec orgueil que M. Déchesne voit son travail et sa persévérance couronnés de succès par l'établissement qui est en voie de construction rue Wellington, attenant à la boutique actuelle de M. Déchesne, un magnifique magasin servira à exhiber les variétés d'articles de plomberie tels que: Fournaies à eau chaude, lavabos, bains, etc., etc., enfin, un assortiment très complet dans cette ligne; ce sera le seul magasin du genre à Sherbrooke et l'érection de l'édifice sera terminée vers le 15 juin.

Les manufactures et les usines sont toutes en pleine opération et leur situation ne peut que s'améliorer en autant que la main-d'oeuvre devient de plus en plus facile.

C'est par un franc succès qu'a été couronné le grand mouvement commercial de recrutement par les membres de la Chambre de Commerce (Board of Trade) de Sherbrooke, \$5,060 ont été perçus en souscription devant être employés à l'amélioration et l'embellissement de la ville, 371 nouveaux membres ont été recrutés parmi nos meilleurs marchands et nos plus grands industriels.

Cette campagne de recrutement s'est terminée vendredi midi, le 4 courant, avec le succès précité par un lunch à l'hôtel Grand Central qui, lui aussi, a obtenu un succès beaucoup plus grand que tous avaient présagés.

Un va-et-vient inaccoutumé se voit au bureau de M. Sydney E. Francis, secrétaire de l'Exposition, et l'on y travaille ferme pour le succès de la prochaine exposition qui doit avoir lieu au mois d'août; déjà, nous dit M. Francis, tous les espaces destinés aux exposants sont retenus et par le terrain qu'il nous faudra pour répondre à toutes les demandes, l'on prévoit déjà qu'il faudra augmenter de beaucoup le nombre de constructions sur le terrain.

Avec des hommes d'affaires aussi progressifs dont se compose le comité de direction, seul le plus grand succès est assuré à cette entreprise.

Enfin, le nom de Reine des Cantons de l'Est qu'on a donné à juste titre à la ville de Sherbrooke, lui convient bien, et il va sans dire qu'avec l'idée progressive et l'effort combiné de tout le monde commercial et industriel, qui règnent actuellement, le plus grand avenir de développement et d'avancement lui est assuré.

Ferronnerie-Quincaillerie-Peintures et Vernis-Vitres

Une Année Superbe pour la Vente de la Peinture

Pas de changement dans les prix. — Il n'y aura pas de baisse avant que le blanc de céruse se vende plus bas que \$12.00 et l'huile de lin en-dessous de \$1.40.
— Il n'y a rien encore qui indique cette baisse.

M. F. I. Penberthy, vice-président et directeur-gérant de la Lowe Brothers, Limited, de Toronto, annonce une splendide année pour la vente de la peinture sans changement dans les prix.

En décembre, déclare M. Penberthy, nous avons, comme tous les autres manufacturiers, une baisse matérielle dans nos ventes, par le fait que les manufacturiers manufacturaient peu et que les marchands hésitaient à donner leurs commandes en raison de la faiblesse probable du marché.

Comme question de fait, il n'y avait de malaise que pour quelques marchandises dont les prix avaient été élevés d'une façon exagérée.

En janvier, le jeune Canada s'est remis avec fermeté sur les pieds, a bien regardé la situation en face, et s'est dit que ce n'était pas le temps de parler de bas prix et d'attendre la baisse.

Les consommateurs achètent et doivent nécessairement épuiser les stocks pour satisfaire les commandes.

Les commandes sont venues de bonne heure, et à cause de la remarquable température de l'hiver, les marchands ont vendu de la peinture tout l'hiver.

Cela leur a donné confiance et ils ont placé des commandes importantes pour le printemps chez la plupart des manufacturiers.

En février, les commandes ont encore augmenté, et les commandes de février dernier, bien au-dessus de février de l'an dernier, ont été assez importantes pour réparer le grand déficit des ventes de décembre.

Pas de réduction possible.

Il ne peut y avoir de réduction dans les prix de la peinture, actuellement, ce serait purement et simplement un suicide pour le commerce.

Personne ne pourrait bénéficier de cette baisse, si ce n'est le marchand, qui, ayant attendu pendant quatre ans pour une baisse dans les prix n'a rien acheté ni rien vendu pendant cette période.

Il ne pourra y avoir de baisse que lorsque le blanc de céruse pourra se vendre en-dessous de \$12.00 les cent livres et l'huile de lin en-dessous de \$1.40, ou une baisse pourra se dessiner lorsque le plomb sera à \$14.00, et l'huile de lin à \$1.10.

Il n'y a pas la moindre indication que ces prix prévaudront, et en autant que les prix actuels sont concernés, le manufacturier ne s'est jamais basé sur le prix élevé du plomb ou de l'huile.

Si le manufacturier eut agi ainsi, le marchand aurait probablement payé au-delà de \$5.00 pour la peinture préparée, et alors le manufacturier pourrait avoir raison de baisser ses prix, mais, comme il n'a jamais monté ses prix en conséquence, il ne peut pas les baisser jusqu'à ce que les matières premières soient descendues en-dessous du niveau sur lequel il basait le coût de la production.

Des chiffres

À la convention annuelle de l'association des marchands-détailleurs de ferblanterie de l'Ontario en 1918,

M. Penberthy a donné des renseignements sur la peinture et le prix de la couleur.

D'après les chiffres fournis par M. Penberthy, les manufacturiers de peintures peuvent faire \$4.43 par gallon sur leurs produits avec le blanc de céruse à \$14.00 par cent livres, et l'huile de lin à \$1.50 le gallon, et \$4.54, si le prix du plomb sur le marché est de \$14.00 et le prix de l'huile de lin de \$1.60. Ces chiffres, reproduits dans le tableau ci-contre n'ont jamais été contredits par le marchand ou le manufacturier de peinture depuis qu'ils ont été produits par M. Penberthy et ne peuvent pas l'être maintenant, déclare-t-il.

Toute la question du prix de la peinture roule autour du prix des matières premières qui entrent dans la composition des peintures et dans leur coût de production.

Les chiffres du tableau ci-contre s'appliquent aussi bien aujourd'hui qu'ils s'appliquaient il y a un an lorsque M. Penberthy les a produits et sont les bases sur lesquelles les prix seront fixés pour deux ou cinq ans à partir de maintenant.

D'autres raisons

M. Penberthy déclare que les marchands considèrent habituellement que le prix de la peinture préparée est influencé par le blanc de céruse et l'huile; cela est vrai dans une certaine mesure, pourvu que le prix des autres matériaux concurrents dans la manufacture demeure constant, mais une baisse de 50 cents par 100 livres sur le blanc de céruse est faiblement annihilée par une hausse de 4 cents sur le fer-blanc pour fabriquer les récipients d'un gallon, de 2 cents pour fabriquer une boîte de 1 cent 1/2, pour l'étiquette et l'étiquetage.

L'un de ces deux matériaux ou tous les deux ne font pas le prix de la peinture, mais une combinaison de beaucoup de choses.

La fabrication de la peinture n'est pas un mystère, comme on l'a considéré à une époque. Nous nous servons de plomb, de zinc, d'huile de lin, de thérébentine, d'étain et d'autres articles qui sont des matériaux principaux comme la farine, l'or ou le cuivre.

Avec de tels articles, nous ne pouvons agir comme avec des médecines patentées ou une chose mystérieuse et si, aux yeux du public, on le considère ainsi, c'est la faute du manufacturier qui ne donne pas les renseignements nécessaires et celle du marchand ou du consommateur qui ne demandent pas à se renseigner.

Le gros facteur

Le commerce de peinture que tout marchand fera ce printemps ou l'été prochain, ou pendant toute la saison, est gouverné, dit M. Penberthy, par l'état d'esprit du marchand.

S'il a confiance et se lance avec activité dans le commerce, il fera une bonne moisson; s'il laisse son stock se réduire à rien, attendant pour une baisse dans les prix, il n'aura pas les marchandises pour satisfaire les demandes de ses clients et il perdra beaucoup de ventes.

Si le marchand est convaincu que les prix demandés par le manufacturier comme le tableau les montre, sont justifiés et adopte une attitude courageuse, elle deviendra contagieuse et le consommateur aura confiance. Il faut bien se mettre dans l'esprit que toutes les ventes se font par la confiance.

Voilà le prix de vente de la peinture blanche composée de 60% de blanc de plomb et 40% de zinc, donnant 5% de profits au manufacturier:

Cours du plomb	Cours de l'huile	Prix de vente
\$14.00	\$1.60	\$4.54
14.00	1.50	4.43
14.00	1.40	4.32
13.00	1.40	4.21
12.00	1.40	4.10
14.00	1.40	3.90
10.00	1.30	4.23
14.00	1.20	4.13
14.00	1.00	3.90
14.00	0.80	3.63

**LES FABRICANTS DE PEINTURE ET DE VARNIS
FERONT UNE GRANDE CAMPAGNE DE PUBLICITE
SUR UNE BASE CO-OPERATIVE.
ON DEMANDERA L'APPUI DU
GOUVERNEMENT.**

L'Association des fabricants de peinture, d'huiles et de vernis du Canada vient de nommer un comité chargé de préparer une campagne de publicité pour laquelle on démontrera au public l'avantage de l'emploi de la peinture. Ce comité, dont fait partie MM. George Henderson, président et gérant général de la Brandram-Henderson, Ltd.; R. C. Misson, gérant à Montréal de la Sherwin-Williams Co. of Canada, Ltd.; A. T. Black, gérant de la Martin, Senour Company, Ltd. M. Mihell, de la Imperial Varnish and Color Co., Ltd., et A. W. Poole, de la McArthur-Irwin, a recueilli les renseignements nécessaires et tout est prêt pour l'inauguration de cette campagne de publicité nationale au moyen d'étalages.

Cette campagne de publicité est remarquable par saire du Commerce Canadien. La Commission de Confédération de Conservation ainsi que celui du Commissaire du Commerce Canadien. La omission de Conservation choisira croit-on, le bon côté de cette campagne de publicité destinée à démontrer au public la valeur de la peinture au point de vue de l'économie. Le Commissaire du Commerce du Canada saisira le côté pratique de cette campagne de publicité durant la période de rajustement des industries.

"Avec une couche de peinture on peut cacher bien des choses," autrement dit tout ce que l'on vernit ou peinture dure bien plus longtemps. Le comité a recueilli de la documentation qu'elle mettra à la disposition des marchands-détaillants pour cette campagne de publicité nationale, dont le succès est subordonné à l'intérêt qu'y prendra le détailleur. Ce dernier, en somme, est intéressé à étudier les bons côtés de cette campagne et il agirait sagement en coopérant avec les manufacturiers. Le comité fournira gratuitement des électros avec un espace en blanc dans le bas pour y insérer le nom du marchand de chaque localité. Le coût de ces annonces, réparti sur une base co-opérative entre tous les détaillants, sera très minime et les bénéfices que l'on retirera seront considérables. Le fait que le Canada n'emploie actuellement que le quart de la peinture qu'il devrait employer devrait inciter tous les marchands à pousser la vente de la peinture. Si cette campagne recoit l'appui des marchands, elle sera pour eux une source de gros profits.

LA SITUATION DE LA VERRERIE EN EUROPE.

Une grande incertitude règne, d'après M. J. W. Holt, de la Consolidated Plate Glass Co., dans le commerce canadien quant aux conditions actuelles de l'industrie du verre en Europe, et la possibilité de la reprise de son commerce d'exportation.

En ce qui concerne l'industrie du verre double, les manufactures sont plus nombreuses et celles qui n'ont pas été détruites sont complètement désorganisées et sans machinerie.

Cette industrie étant une industrie mécanique, ne peut pas être rétablie rapidement et il est regardé comme assuré qu'il ne s'importera pas de verre double au Canada en 1919.

La situation du verre à vitre est quelque peu différente par la raison que dans le Nord de la France et de la Belgique où se trouvent ces manufactures, c'est un travail de main-d'oeuvre et non une industrie mécanique.

Les manufactures sont nombreuses et de peu d'étendue.

Elles n'ont pas souffert autant qu'on le craignait; mais elles sont plus ou moins dilapidées par la raison qu'elles ont eu quatre ans et demi de chômage.

La difficulté de remettre ces manufactures en opération est surtout causée par la difficulté de trouver de la main-d'oeuvre habile, beaucoup d'ouvriers verriers ayant été tués à la guerre et beaucoup d'autres ayant quitté le pays.

Les voies ferrées et autres moyens de transport ont été enlevés par les Allemands et toutes les facilités de transport de cette région ont été détruites, excepté celles qui servaient au service militaire.

Les matières premières sont difficiles à se procurer. D'après une revue de la situation faite par la banque d'Anvers et basée sur les informations reçues de plusieurs des plus importants manufacturiers de vitre, on déclare que la question des transports est loin d'être réglée et rétablie et les industries ne sont pas en état de grande production.

Tout ce qu'il peut y avoir de production est réservé pour le gouvernement français, et il est certain qu'il n'y aura aucune verrerie pour l'exportation avant l'automne de 1919 au plus tôt, et il est peu probable qu'il puisse en arriver au Canada pour le commerce d'automne et il ne pourra pas y avoir jusque-là, de changement dans les prix des Etats-Unis aux acheteurs canadiens.

**ACHAT CONSIDERABLE DE RAILS AUX
ETATS UNIS.**

Le Gouvernement français vient de placer aux Etats-Unis une commande pour 500,000 tonnes de rails en acier qui serviront aux travaux de reconstruction dans le Nord de la France. Des soumissions avaient été demandées aux manufacturiers anglais de même qu'aux manufacturiers américains, mais l'on rapporte que le prix coûtant des manufacturiers anglais était de \$6.90 la tonne plus élevé que celui des manufacturiers américains.

L'on s'attend également à ce qu'une commande pour des locomotives s'élevant à la somme d'au-delà de trois millions de dollars soit placée aux Etats-Unis.

Les Manufacturiers de Poêles sont Optimistes

Ils voient une forte année de vente pour les marchands qui se mettent activement à la besogne. — Il ne semble pas qu'il puisse y avoir de réduction dans les prix tant que les hauts salaires actuels seront en force.

Les manufacturiers de poêles pour Hamilton se montrent très optimistes sur les perspectives d'affaires en 1919.

Il y a plus d'affaires à faire que jamais au Canada, disent-ils, et il ne s'agit que de travailler avec activité.

Le marchand de détail dans le commerce des poêles qui veut s'en donner la peine va faire une forte année.

M. Robinson, de la compagnie D. Moore, Limited, dit : Il me semble qu'il y a comme une détente dans le commerce des villes, et que l'activité se fait surtout remarquer dans les districts ruraux.

Les cultivateurs sont ceux qui ont le plus d'argent actuellement, ce sont eux qui font l'argent et ils constituent une grande puissance comme acheteurs.

Peu de réduction de prix.

M. Robinson dit qu'il ne voit pas comment les manufacturiers de poêles pourraient baisser leurs prix.

En admettant, dit-il, qu'il se produise une petite réduction dans le coût des matières premières, il n'est pas possible d'en venir à une diminution, parce que le coût de la production est surélevé par la hausse énorme des salaires.

La matière première, dans un poêle, est comparativement peu de chose.

Le prix de la main-d'oeuvre est le plus gros facteur et dans beaucoup de circonstances il s'élève à 75%.

Une série d'affaires

Nous sommes optimistes sur les perspectives des affaires. Il y a un lot de grosses affaires en vue.

Le succès du marchand dépend en grande partie de son état d'esprit.

Le marchand doit avoir confiance en lui-même et dans ceux avec qui il est appelé à faire affaires.

Il doit avoir confiance dans son pays.

S'il est pessimiste, il bloque le commerce, et les mauvaises périodes arrivent par la faute du marchand lui-même.

La production sera la même que d'habitude.

Il y a une tendance de la part des marchands détailliers à laisser les manufacturiers écouler leur stock.

C'est lorsque vient l'automne et les que les demandes de poêles sont plus fortes que le détaillier imprévoyant comprend qu'il perd des affaires par sa faute.

Le marchand devrait avoir toujours présent à l'esprit que la commande par la poste ne lui permet pas de baisser son stock.

Le marchand qui a le stock est celui qui fait les affaires.

C'est une nouvelle politique que d'avoir des clients qui viennent au magasin, demandent à voir des marchandises, parlent de leur intention d'acheter et de ne pas avoir ces marchandises à leur vendre ni d'autres à leur montrer.

La question de prix

Comme question de fait, les manufacturiers de poêles n'ont pas élevé leurs prix comme ils l'ont été dans d'autres lignes.

Les prix qui sont en vedette aujourd'hui, ne sont pas élevés.

Aussi loin que la confection des poêles est concernée, il est aussi difficile de trouver de bons ouvriers à Hamilton qu'ailleurs.

Il n'y a pas de réduction dans les salaires et les mouleurs font de fortes payes.

Les dépenses du manufacturier ne sont pas diminuées, et ne sont pas en voie de diminuer. Dans ces conditions, les manufacturiers n'ont aucune opportunité de diminuer leurs prix.

M. Robinson remarque en outre qu'il y a eu cinq ans d'arrêt dans le commerce de poêles.

A cause des nécessités de la guerre, et des appels à l'économie, le public a gardé ses vieux poêles et en a tiré le meilleur parti possible.

Beaucoup de personnes ont maintenant de nouvelles perspectives d'affaires et un grand nombre de celles-ci deviendront des acheteurs.

Un autre point de vue

M. J. S. Fraser, de la "Hamilton Stove and Heater Company" pense que les marchands de détail ne prennent pas, pour la plupart, le meilleur système pour obtenir de bons résultats dans la vente des poêles.

A peine vingt-cinq pour cent des marchands détailliers qui ont des poêles en magasin sont de bons vendeurs de poêles.

Les autres 80% ne s'étendent pas assez sur les avantages des poêles qu'ils ont à vendre, parce qu'ils ne les connaissent pas suffisamment et qu'ils ne se donnent aucune peine pour les connaître.

Il faut donner à ce sujet des instructions et des renseignements très détaillés à ceux qui sont chargés de la vente des poêles au détail.

Il me semble qu'il serait profitable aux manufacturiers de poêles de se réunir pour payer le salaire et les dépenses de véritables vendeurs experts dans la vente des poêles et de les envoyer indiquer aux marchands de détail, comment ils peuvent augmenter leurs ventes après que leurs affaires sont bien en route.

Il y a toute une démonstration à faire pour vendre un poêle : Il ne s'agit pas de dire : "C'est un joli poêle, un poêle élégant qui vous donnera les meilleurs résultats."

Un marchand de l'ouest avait un stock de vingt-deux poêles à vendre et il n'en pouvait vendre un seul.

Il fit venir un expert dans la vente des poêles.

Une démonstration

La première chose que fit celui-ci fut d'annoncer qu'il donnerait une démonstration sur l'usage et l'utilité des poêles à vendre.

Cette démonstration eut lieu. Le vendeur vendit non seulement les vingt-deux poêles dont il disposait, mais encore il prit des commandes pour six autres.

M. Fraser dit que l'on peut aussi s'attendre à des affaires dans les nouveaux poêles, puisque beaucoup de personnes se servaient de vieux poêles.

Un autre champ d'action

Un autre champ d'action illimité pour le marchand, c'est celui qui est ouvert presque dans toutes les parties du Canada où il y a un manque de maisons, surtout de maisons d'ouvriers.

On va bâtir des milliers de maisons et dans un grand nombre de celles-ci il faudra des poêles.

C'est une grosse chance pour le vendeur. Quant à

l'exportation, M. Foster dit qu'il compte sur une bonne exportation en Afrique-Sud.

La compagnie a exposé à la foire de Lyon et s'attend à un bon courant d'exportation en France et dans les autres pays d'Europe.

Un prix stable

Sur la question des prix, M. Foster ne s'attend à aucune réduction pour le moment.

La question d'une réduction sur les matières premières n'est que secondaire et tant que les salaires des mouleurs resteront aux taux actuels, la baisse des prix ne peut pas s'effectuer.

La question du tarif

S'il y a une réduction du tarif dit M. W. H. Monk, secrétaire-trésorier de la Barrow Steward and Milne Company, nous aurons une période de temps durs.

Les Etats-Unis ont élevé leurs industries avec un tarif de protection élevé et maintenant ils demandent à étendre leurs marchés.

L'Ouest du Canada a été le grand champ de placement pour les manufacturiers de poêles américains qui les ont vendus, à bas prix pour s'en débarrasser.

Si le tarif est réduit, il faudra imposer de nouveaux impôts pour rétablir l'équilibre.

Pour cette année, M. Monk est optimiste et voit de belles perspectives.

M. H. C. Jackson, gérant de la Record Foundry Co., de Moncton, N.B., dit que les manufacturiers de poêles de cette contrée escomptent une excellente année.

LE PRIX DES BOULONS, DES NOIX ET DES RIVETS SERA FIXE.

Les manufacturiers de boulons, de noix et de rivets représentant environ 80% de ceux intéressés dans cette industrie ont décidé de diminuer leur prix de 20 à 40% sur les prix en vogue pendant la guerre. Ils se sont également entendus de manière à ce que les gages des employés ne soient pas réduits tant aux Etats-Unis qu'au Canada. Dans une entrevue, M. Chs. Graham, Président de la Graham Nut Company, de Pittsburg, Pa., qui présidait cette assemblée a fait la déclaration suivante: "C'est l'intention des manufacturiers de boulons, de noix et de rivets des Etats-Unis et du Canada de rendre leurs industries plus stables, et la ligne de conduite que nous avons adoptée aujourd'hui est dans le but de disposer de commandes considérables que nous avons reçues et que nous étions obligés de tenir en suspens jusqu'à ce qu'une action quelconque ait été prise au sujet des prix. Les manufacturiers de boulons, de noix et de rivets de l'ouest de la Nouvelle-Angleterre et du Canada étaient presque tous représentés à cette assemblée. Nous avons appointé un Comité spécial ayant pour mission d'avoir une entrevue avec les membres du bureau industriel du département du commerce des Etats-Unis, et si notre manière d'agir sera un stimulant pour les affaires en industriel, nous rendrons publiques les prix que nous avons adoptés. Nous sommes convaincus que cette manière d'agir sera un stimulant pour les affaires en général des Etats-Unis et du Canada."

"Stock général à vendre" — à Saint-Denis, Rivière Richelieu, environ \$6,000.00, la propriété à vendre ou à louer, commerce établi depuis 40 ans. Cause de vente: santé. Pour plus de renseignements, s'adresser à F. X. Paradis, Saint-Denis, Rivière Richelieu.

DE GRANDES OPPORTUNITES DANS LES ARTICLES POUR POULAILLERS

Les soldats de retour se consacrent à l'élevage de la volaille comme un travail léger pendant leur période de rétablissement dans la vie civile du Canada.

Ces dernières années, lorsque le "cri de guerre" était "la plus grande production", il y eut un grand élan dans l'élevage de la volaille; non seulement au point de vue de la quantité mais dans les méthodes pour donner plus d'activité à ce commerce.

Les éleveurs amateurs, les méthodes les plus scientifiques des volailles, les moyens de se procurer les meilleurs producteurs et les meilleurs systèmes d'hygiène et de rendement en viande et en oeufs.

Un des points essentiels dans l'élevage de la volaille, est de tenir les sujets dans un endroit propre et protégé contre les animaux qui leur sont nuisibles; cela s'applique plus spécialement pour l'élevage à la campagne.

Le fermier donne aussi trop de liberté à ses volailles, de sorte que beaucoup de volailles se perdent et que beaucoup de douzaines d'oeufs ne sont pas récoltés par le propriétaire.

L'économie de temps que l'on croit réaliser en ne surveillant pas ses volailles, ne compense pas la perte résultant de la facilité laissée aux volailles de vagabonder sur les terrains de la ferme et au-delà.

Le marchand de ferronnerie peut faire beaucoup pour renseigner le fermier et l'amateur de volailles, dans le propre soin de ses volailles, de ses poulettes, de ses parcs d'élevage, etc.

Voyez ce dont vous avez besoin

Connaissant vous-même ce qu'il faut faire pour installer un poulailler à la moderne, vous pouvez donner vous-même à vos clients la meilleure marche à suivre.

En outre des ventes que vous ferez, vous pouvez vous procurer l'opinion de quelques bons aviculteurs dans votre district, concernant le soin des jeunes poulets, de sorte que vous pourrez fournir d'excellents renseignements à vos clients.

Ainsi, vous travaillerez pour votre bénéfice et vous rendrez un service à la cause de la productin.

Un grand nombre de soldats revenus du front trouvent que l'élevage de la volaille est une occupation agréable, légère et un emploi fructueux pendant la période de rétablissement à leur retour d'outremer.

Quelques-uns en feront une question de commerce, d'autres regarderont cette occupation comme un retour graduel à la vie civile.

Vous devez aider à ces hommes le plus que vous pouvez.

Vous devez savoir d'abord ce dont ils ont besoin et vous procurer un stock qui vous permettra d'encourager cette industrie.

Les treillages pour volailles

Il faut voir l'étalage de treillages pour volailles.

Un magasin de ferronnerie de Toronto a une méthode très simple mais unique d'exposer ses divers treillages.

Son étalage est un véritable vendeur silencieux qui aide l'acheteur à choisir le genre et la largeur qu'il désire.

Une pièce de treillage de six pieds est placée dans le centre de son magasin.

Sous le treillage, on a placé une pièce de toile verte qui forme un fond sur lequel se tend le treillage. Sur la toile se trouve une série de lignes blanches formée par des petits clous montrant les diverses largeurs du treillage, allant de 12 pouces à six pieds et chaque grandeur porte une étiquette indiquant le modèle et le prix du treillage indiqué.

A côté se trouvent des panneaux d'un pied carré environ montrant tous les genres de treillages en stock.

L'avantage de ces échantillons est que le consommateur peut facilement trouver la largeur de treillage et le genre dont il a besoin.

L'idée peut être utilisée de diverses manières.

Le printemps est le temps des jeunes poulets

Avec le printemps, arrive le petit poulet. C'est l'épo-

que la plus périlleuse, la plus difficile pour l'éleveur de volailles de choix, à cause des nombreuses difficultés qui entourent l'élevage du jeune poulet.

Il faut apporter le plus grand soin à sa nourriture, et à la température dans laquelle il est élevé.

Il est bon pour le marchand d'avoir en stock à cette époque, les incubateurs, les éleveuses, etc.

C'est maintenant le temps de la vente.

Ayez en stock les abreuvoirs, les mangeoires, etc., etc. Etalez-les dans vos vitrines et dans votre magasin.

Faites savoir à l'aviculteur le plus moderne que vous avez tous les appareils dont il a besoin.

L'aviculture est une industrie qui se développe sur une grande échelle, encouragez-la et vous y trouverez votre propre bénéfice.

Le Commerce d'Équipement d'Automobile

Grande opportunité pour les marchands en 1919.—Bon développement dans la vente d'équipement d'automobiles. — Le besoin d'une association.

La saison de 1919 offre de plus grandes opportunités pour la vente des équipements d'automobiles comprenant les accessoires, les pneus et les fournitures pour automobiles, wagons et tracteurs qu'en 1918 ou auparavant, parce qu'il y a 70,000 propriétaires de voitures de plus et que tous les automobiles à vieux moteur, après une autre saison d'usage demandent des réparations et des accessoires.

On a souvent écrit et donné des conseils d'une façon générale pour indiquer aux vendeurs comment ils doivent s'y prendre pour augmenter leurs ventes et pour l'étalage de leurs marchandises dans le but de faire de plus gros bénéfices.

Cependant, nous allons essayer de suggérer des méthodes qui peuvent être adoptées avec avantage.

Le plus grand problème est la vente, et la vente dépend de l'achat.

Aussi, faut-il avoir un assortiment de marchandises suffisant pour répondre aux besoins de vos clients et donner un prompt service.

Si votre assortiment actuel est faible et si vous n'avez pas acheté votre stock de printemps, faites-le le plus tôt possible, à moins que vous ne vouliez cesser de faire du commerce.

Les prix sur les équipements d'automobiles demeureront au présent tarif pour la saison entière.

Il n'y a rien sur les marchés du Canada et des États-Unis qui indique qu'il y aura une réduction dans les prix, pour au moins les prochains six ou huit mois à venir, et même à cette époque, il n'y aura pas de changement radical.

Le cours des événements dans les prochains trois ou quatre mois pourront donner quelque indication pour les possibilités des prix pour les achats de 1920, mais pour 1919 il n'y a pas de réduction sérieuse dans le prix des marchandises en mains.

Chaque marchand doit dresser son plan d'achat en proportion du nombre de chaque article qu'il a vendu pendant la saison passée.

Aussi faut-il tenir un compte exact de la quantité

d'accessoires vendus pendant cette saison, pour vous faire une base correcte pour vos achats pour la saison prochaine.

Vous connaîtrez exactement les quantités à acheter et l'époque pour acheter certaines lignes de saison, qui ne sont pas d'une vente régulière.

En achetant votre stock, tenez compte de la demande de tel ou tel article dans votre localité et vous limiterez votre commande à votre facilité d'écouler et de renouveler votre stock. Il est bon d'avoir un assortiment ou une ligne complète d'accessoires, mais il faut éviter avec soin d'avoir un excès de stock. Les excès de stocks mangent les profits et pour la saison prochaine, le marchand aura plus de satisfaction avec une petite quantité de chaque article.

Achetez avec soin

En choisissant les lignes d'accessoires à mettre en stock, vous pouvez vous guider sur les demandes des consommateurs plus le total des propriétaires d'automobiles dans votre territoire.

Lorsque vous connaîtrez combien il y a de Ford et de Chevrolet et d'autres marques, vous pourrez décider d'une façon plus sûre ce que vous devrez acheter.

Un point spécial, c'est de ne pas vous laisser circonvenir par quelque vendeur en achetant beaucoup dans le but de commander un prix sur quelque nouvelle marchandise.

Vous devez vous appliquer actuellement à gagner la confiance de la part des clients et des propriétaires d'automobiles.

Si les propriétaires d'automobiles trouvent que vous n'achetez pas de marchandises dans l'attente d'une baisse dans les prix, eux, de leur côté, refuseront d'acheter pour la même raison.

Vous pouvez en grande partie vous créer des ventes avant que l'acheteur arrive à votre magasin.

Il faut augmenter les ventes par toutes les méthodes légitimes possibles.

Un moyen est de bien donner à vos clients et à ceux qui peuvent le devenir, les raisons pour lesquelles ils doivent acheter vos marchandises.

Beaucoup de propriétaires d'automobiles ne connaissent pas l'emploi de certains articles ou ne sont pas avisés de l'existence de certains articles. Cet effort

pour la vente doit prendre la forme d'une sollicitation personnelle, d'annonces dans les journaux locaux, de catalogues, de listes de prix, de circulaires et autres plans d'annonces et de ventes.

Mettez bien dans la tête de vos clients de nombreuses raisons pour lesquelles ils doivent acheter, et vous aurez une commande tôt ou tard.

De l'expérience des marchands-détailleurs, le meilleur moment pour vendre des accessoires et des fournitures d'extra, est celui où le nouvel automobile a été vendu.

Le propriétaire d'une nouvelle voiture est content ou doit l'être, et il est dans les meilleures dispositions pour recevoir vos suggestions, pour le fournir d'un assortiment de chaînes à pneus, d'un hydromètre, d'instruments nécessaires pour un automobiliste, ceux d'un usage ordinaire et ceux que vous suggérerez vous-même.

La vente au comptant comme base

Dans le cas où vous ne vendriez pas actuellement au comptant, le temps est venu d'agir ainsi.

Vos profits bruts, sur les accessoires, s'élèveront, en moyenne, de 20 à 35 pour cent sur les ventes, ou 25 à 50 pour cent sur le coût, ce qui ne laisse pas de marge pour les mauvais paiements.

Sur une base de vente au comptant, le banquier vous prêtera sur la force de votre état financier, et parce que cette situation vous permettra de payer pour des achats réguliers et de prendre avantage de toutes les bonnes occasions.

Vous éviterez aussi beaucoup d'entrevues désagréables avec vos clients pour le recouvrement de billets en souffrance.

Dans le but d'acheter vos marchandises au prix du cours et à des prix équitables, vous devez vendre au comptant, car au livr de comptes un retard de comptes ne vous achètera pas de nouveau stock.

Il est également nécessaire de vendre sur une liste de prix—pas de prix réduits, d'escomptes ou autres réductions telles que le raccordement ou l'installation des accessoires sans frais.

Vous pouvez savoir quel temps il en coûte et combien cela coûte de faire de telles installations, surtout si vous n'êtes pas outillés pour faire cet ouvrage vous-mêmes.

D'une façon générale, les marchandises valent le prix qui a été fixé pour celles-ci, et ne doivent pas être vendues à aucun autre prix.

Si vous faites une réduction de prix sur une vente, il est très difficile de revenir au prix normal et non seulement sur cette vente spéciale le profit est perdu, mais aussi le profit sur d'autres ventes.

Si les prix sont réduits pour certains articles, il faut les élever sur d'autres pour compenser la perte.

Alors, l'acheteur de marchandises dont le prix est surélevé n'achètera pas un équipement complet.

Tenez vos prix, ne laissez pas votre client vous mettre en-dessous d'une petite somme, ici et là, dans ses achats d'accessoires.

Tous vos clients doivent payer le même prix et être traités avec autant d'égards.

Le marchand fin de siècle vend à un seul prix et marque chaque article d'une façon claire, pour indiquer ce prix.

Si vous pensez qu'il est nécessaire de vendre vos marchandises à réductions, à cause du système de vente de vos concurrents, alors il est avantageux d'agir d'une façon coopérative avec vos concurrents.

Une des leçons utiles de la grande guerre a été de montrer les grands avantages de l'organisation.

Autrefois, toutes les "combines" ou organisations de la part des manufacturiers ou des marchands de gros et de détail étaient regardées avec méfiance.

Cela était dû principalement à ce que quelques individus avaient abusé du mot "association" et avaient discrédité le commerce en mettant de l'avant des prix qui ne suffisaient pas pour rencontrer leurs obligations.

Aujourd'hui, la plupart des manufacturiers et des marchands de gros et de détail réalisent que le secret de réussir dans le commerce, ce n'est pas tant de fixer des prix que d'éliminer les méthodes ruineuses, de comparer les systèmes, d'échanger des plans, de travailler aux améliorations des routes, de discuter et de répandre les meilleures méthodes de commerce et incidemment de donner des conseils au marchand sans expérience.

Il faut vous rendre compte des dépenses entraînées par vos affaires, et si votre concurrent vend un article basé à un prix réduit, démontrez-lui l'argent qu'il perd et devenez son ami.

Qui dit concurrents ne doit pas dire ennemis, et la bonne concurrence a besoin de la coopération.

Par la coopération, vous évitez bien des antagonismes qui peuvent disparaître par des associations donnant de la publicité au but de leurs organisations et au bien qu'elles peuvent accomplir.

Il n'est pas besoin de "combines", mais de montrer au concurrent comment faire le profit brut sur les ventes d'accessoires, et ce que cela lui coûte pour faire ses affaires.

Par ce moyen le concurrent a les yeux ouverts, il voit comment faire des profits et le système des prix réduits est tué, car le profit net qu'il en retirerait ne lui permettrait pas de continuer les affaires.

Une association locale ou provinciale peut être d'un très grand avantage en introduisant beaucoup d'autres méthodes.

Dans un temps ou dans un autre, vous vous trouvez avoir un surplus embarrassant, dans une ligne de marchandises dont votre marché local ne vous donnera peut-être pas la vente.

Par l'intermédiaire de votre association, quelque autre membre peut avoir le placement de ce surplus de stock et vous le paiera au moins le prix coûtant.

La nécessité de faire un étalage intelligent des accessoires est indispensable.

Il faut avoir des rayons et des meubles pour l'exposition. Servez-vous avec avantage de vos vitrines: l'étalage de votre devanture est l'annonce la moins coûteuse et la plus payante que vous puissiez avoir.

En résumé, que chaque jour de l'année soit pour vous un jour de progrès et d'activité dans le commerce des accessoires.

Vous pouvez vous rendre compte des possibilités de ventes dans votre district ou dans votre localité en multipliant le nombre des propriétaires d'automobiles par un minimum d'\$60.00 pour les achats d'accessoires sans comprendre dans ce compte les pneus et la gazoline.

Observez, étudiez et pratiquez les méthodes de quelques-uns de vos voisins réussissent dans le commerce de détail, dans d'autres lignes et vous pouvez être raisonnablement certain de faire de l'argent et de vous créer un bon commerce dans la ligne des accessoires et des équipements d'automobiles.

La Fabrication de la Peinture

Si l'on m'avait demandé il y a quelques jours la définition de la peinture, j'aurais dit que c'était un mélange de blanc de plomb et d'huile qui servait à conserver et à embellir la surface du bois ou celle d'un article quelconque. Et cette déclaration aurait été pour ainsi dire véridique.

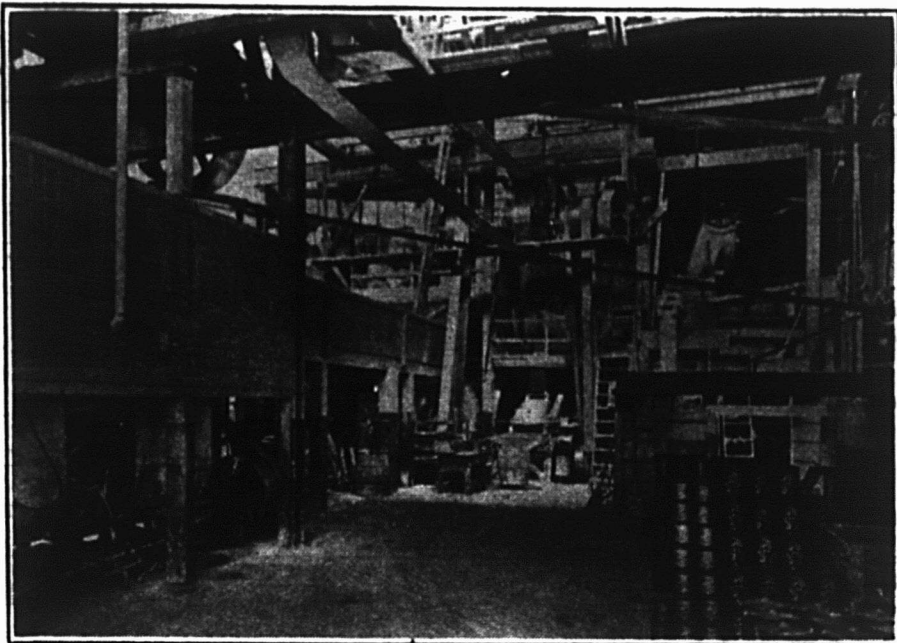
Il m'a fallu visiter la grande fabrique de Brandram-Henderson pour avoir une connaissance plus étendue sur la fabrication de la peinture.

Bien que l'art de la fabrication de la peinture ait été exercé par les gens qui vivaient il y a 200 ans avant la naissance du Christ, ce n'est que ces dernières années que la science moderne et des appareils mécaniques ont donné à la peinture actuellement sur le marché son degré de perfection.

La plupart d'entre nous emploient de la peinture et nous avons quelques notions sur sa composition et sa fabrication. Le cadre restreint de cet article ne me permet qu'une courte description de ma visite.

On n'avait dit que le manufacturier de peinture se procurait sa matière première dans les quatre coins du monde. Un pot de peinture ordinaire renferme des ingrédients provenant du Canada, de l'Europe, de l'Asie, de l'Australie, de l'Afrique et des îles de l'océan Pacifique. Le blanc de plomb est l'ingrédient le plus important qui entre dans la fabrication de la peinture blanche et cette matière première est tirée de mines exploitées dans l'est du Canada sous forme de navettes ou saumons de plomb.

La première opération consiste à soumettre la matière première à l'action de la corrosion—le procédé



Machinerie servant à broyer le plomb en gueuse.

suivi par la Brandram-Henderson, Limited, est employé depuis presque 200 ans et on l'appelle le procédé Brandram. Le plomb soumis à l'action de la corrosion est mélangé avec de l'huile de graines de lin, parce ces deux produits naturels ont une affinité parfaite l'un pour l'autre, et s'ils sont bien mélangés ils forment une substance que l'on appelle du blanc de plomb. La vignette No. 1 fait voir quelques-unes des énormes machines qui servent à ce mélange.

L'oxyde de zinc est un produit qui donne aux ingrédients de la peinture préparée un plus haut degré de résistance lorsqu'ils sont mélangés dans la bonne proportion avec le blanc de plomb et l'huile de graines de lin. La vignette No. 2 montre les machines puissantes qui sont employées pour le mélange et la macération des ingrédients qui entrent dans la fabrication de la peinture. Après des années d'expériences pratiques, on a trouvé que le mélange de 30% de zinc et de 70% de blanc de plomb donnait la meilleure peinture sous tous rapports.

Outre le blancs de plomb, d'autres ingrédients sont nécessaires pour la fabrication des nombreuses peintures de couleurs actuellement sur le marché. Certains de ces ingrédients sont extraits de la terre, comme la terre de Sienne, la terre d'ombre et l'ochre. D'autres ingrédients sont d'une nature purement chimique, comme les bleus, les verts, les jaunes, etc., et ils sont préparés par le fabricant de peinture.

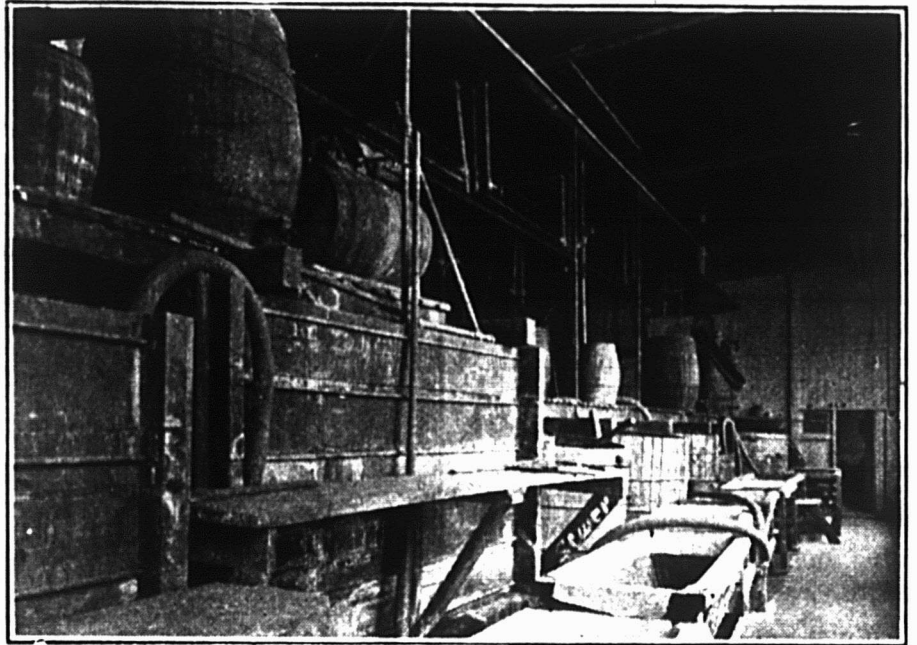
Les ingrédients, sont mélangés à du blanc de plomb, tel qu'indiqué par l'illustration No. 5. Les machines jouent encore ici un rôle



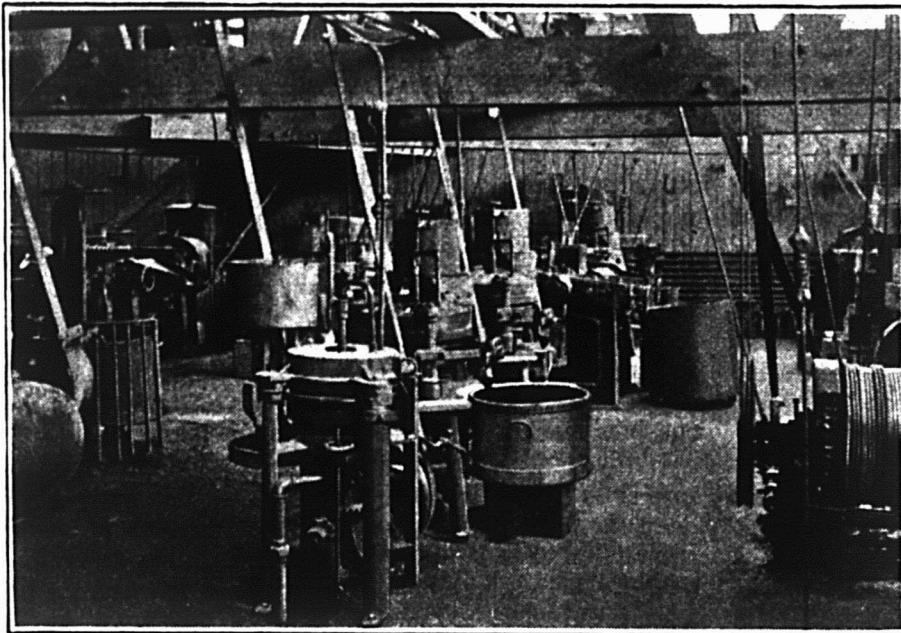
Un des 7 réservoirs qui transportent l'huile de lin de Medecine Hat, Alta., à Montréal et autres endroits.

important dans le bon mélange des ingrédients. De ces machines, ces ingrédients passent à des appareils broyeurs qui leur donnent le degré de finesse désiré. Finalement ils sont mis sous forme de pâte dans de grands réservoirs où se fait le procédé d'éclaircissement.

Le véhicule où le produit qui sert à éclaircir la peinture est tout aussi important que l'ingrédient qui lui sert de base. De l'huile de graines de lin pure, de la térébentine et des séchoirs sont nécessaires pour donner à la pâte la bonne consistance pour le pinceau. Ces réservoirs d'éclair-



Opérations et cuves par lesquelles on obtient les couleurs.



Le plus fin modèle de machine à broyer par où les couleurs sont passées.

cissement sont illustrés par la vignette No. 6. Ils sont munis de machines spéciales qui mélangent parfaitement la pâte et l'ingrédient que l'on emploie comme véhicule. Le mélange est ensuite mis en pots à l'aide de machines-peseuses automatiques. Chaque pot reçoit la quantité de peinture que l'on veut.

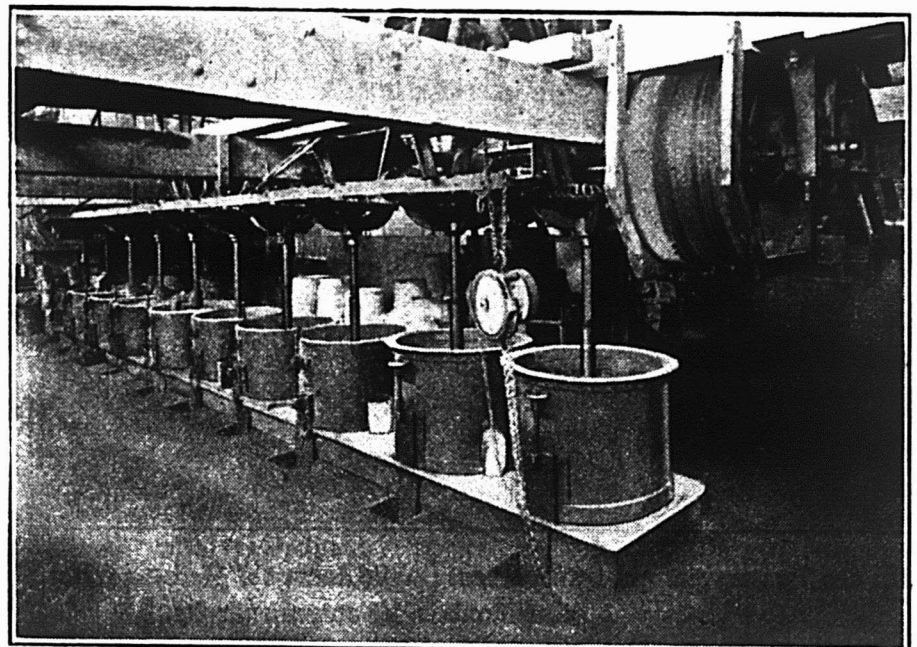
Les pots ou boîtes de peinture sont ensuite placés sur une courroie sans fin qui les transporte à la machine à cacheter. Ils sont alors étiquetés et emballés pour l'expédition.

L'un des autres importants produits de la fabrique B.-H., c'est un choix de vernis appropriés à

tous les usages. Comme tout le monde le sait, le vernis est un fini transparent qui durcit en séchant et donne un lustre à l'article que l'on recouvre de cette substance.

Il y a un grand choix de vernis pour automobiles et voitures, préparés spécialement pour résister à l'action de la température; il y en a également pour les meubles. La liste des vernis fabriqués est trop longue pour être mentionnée ici.

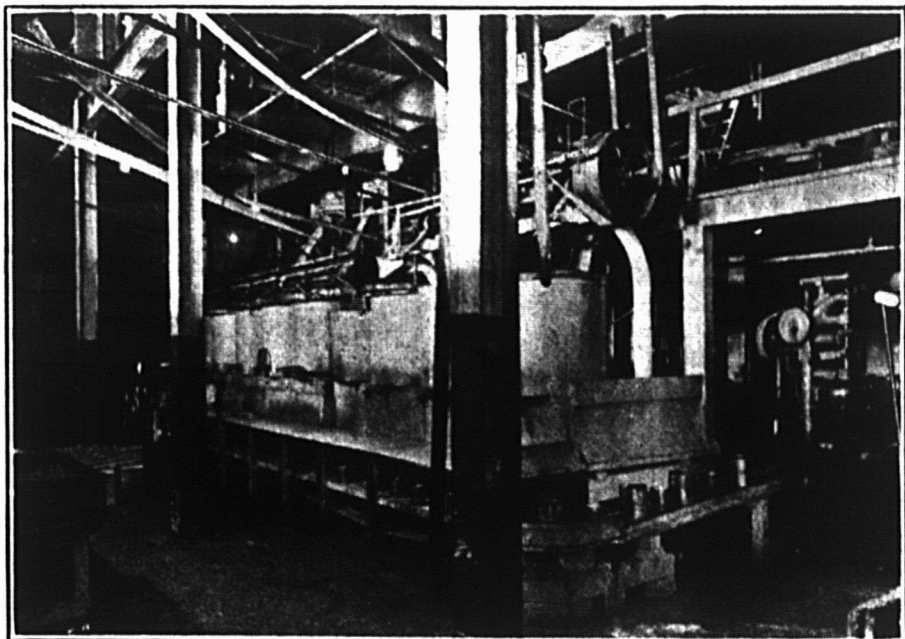
Le vernis est fait de gommés qui, pour la plupart, sont de nature végétale. Certains des ingrédients qui le composent proviennent d'arbres préhistoriques que l'on retire de la terre, où ils étaient enfouis depuis plusieurs



Les machines à mélanger dans lesquelles les couleurs et le blanc de base sont malaxés.

siècles. D'autres ingrédients proviennent de la sève d'arbres cultivés aux Indes Orientales, tandis que les gommes de Shellac proviennent d'autres arbres du même pays, mais affectés par certains insectes.

Le guide qui me faisait visiter l'usine m'a appris que le manufacturier pouvait employer un grand nombre d'adultérants pour augmenter ses profits, mais que les fabricants de peintures de haute qualité ne recouraient pas à ces procédés malhonnêtes. Certains de ces adultérants sont de la poudre de marbre, du blanc de chaux, de la baryte et de la silice.



Les réservoirs où la peinture est préparée pour le pinceau.



Salles d'étiquetage et d'expédition.

Ces ingrédients n'ajoutent absolument aucune valeur à la peinture : ils ne font qu'augmenter sa pesanteur. Chaque pot de peinture qui sort de la fabrique B.-H. porte une garantie absolue de pureté.

Les gens qui, comme moi, ont la chance de visiter une fabrique de peinture, devraient en profiter, car cette visite sera pour eux une source de renseignements que tout le monde devrait savoir.

(Interview.)

LES GISEMENTS DE PETROLE EN ANGLETERRE

Lord Harlington a fait commencer le forage, en Angleterre d'un premier puits de pétrole dans un domaine appartenant au duc de Devonshire, dans la région de Hortstoff.

Cette entreprise est le résultat de la prospection faite, sous la direction de lord Cowdray, concernant les sources pétrolifères de la Grande-Bretagne. On savait depuis longtemps qu'il y avait du pétrole dans les Midlands, seulement on ne s'occupait pas de l'exploiter. C'est sous le coup des nécessités urgentes créées par la guerre que le gouvernement anglais s'est décidé à agir en créant un département de production des huiles minérales dont les directeurs sont MM. S. Pearson and Son.

Sept autres forages de puits de pétrole seront faits prochainement dans la même région. On a déjà importé des machines des Etats-Unis pour l'exploitation des puits.

Au cours de la cérémonie qui a eu lieu à l'occasion

de l'ouverture du premier puits, lord Cowdray a affirmé que l'inauguration de la nouvelle industrie pétrolifère anglaise non seulement permettra d'obtenir dans le pays même un combustible d'une importance vitale pour la conservation de la suprématie britannique, mais sera en outre une grande source de richesse pour le pays. Cela est démontré par le fait que la valeur de l'importation de pétrole et des produits de pétrole s'est élevée à 36,000,000 de livres pendant l'année dernière. La possibilité de trouver de l'huile minérale dans le pays exigeait qu'on s'occupât des moyens pratiques d'exploitation. Naturellement, il ne faut pas exagérer la possibilité de rendement, mais il y a des raisons suffisantes pour espérer de bons résultats. Pendant les trente dernières années, la production annuelle de pétrole dans les Etats-Unis a augmenté de 4,000,000 de tonnes à 44,000,000 de tonnes. On ne peut jamais être sûr d'avoir du pétrole avant de le voir couler, mais les travaux géologiques faits pendant les quatre dernières années, permettent d'espérer qu'on trouvera pas mal de pétrole dans la région où on a commencé les forages.

La meilleure d'après toutes les épreuves, et la ligne de marchandises préférée de toutes les bonnes ménagères.

The advertisement features a central illustration of a large industrial building, likely a factory, with the words "MAGIC BASIN" visible on its facade. The building is surrounded by a street with some figures and vehicles. The scene is framed by a dark, stylized border.

Surrounding the central illustration are four product tins:

- Top Left:** A tin of "MAGIC BAKING POWDER" with the text "MAKES THE WHITES LIGHTER" and "CONTAINS NO ALUM".
- Top Right:** A tin of "GILLETT'S GROUND CREAM TARTAR" with the text "Full Weight", "Guaranteed to be CHEMICALLY PURE", and "E. W. GILLETT COMPANY LIMITED TORONTO, ONT.".
- Bottom Left:** A tin of "GILLETT'S LYE" featuring a lion logo and the text "E. W. GILLETT COMPANY LIMITED TORONTO, ONT.".
- Bottom Right:** A tin of "ROYAL YEAST CAKES" with the text "E. W. GILLETT COMPANY LIMITED TORONTO, ONT.".

At the bottom of the advertisement, a banner reads:

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

Etablissez votre Département de Poisson

Etablissez-le avec une ligne d'aliments marins procurant des profits et donnant satisfaction aux clients.

La *Marque* BRUNSWICK



Il n'est offert sous l'étiquette de la Marque Brunswick que le meilleur choix de la pêche de la saison. Cette marque est une garantie solide comme la pierre de qualité sans égale et de ventes qui se renouvellent avec certitude.

Faites choix de ce dont vous avez besoin d'après la liste ci-dessous et faites l'expérience de la magnifique qualité de vente des Aliments Marins de la Marque Brunswick.

¼ SARDINES A L'HUILE

¼ SARDINES A LA MOUTARDE

FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

KIPPED HERRING (Hareng saur)

HARENG SAUCE AUX TOMATES

CLAMS, SCALLOPS

(Boîtes ovales et rondes)

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

Licence de la Commission des Vivres du Canada No 1-603

Le Marché de l'Alimentation

Montréal, mercredi matin, le 9
avril 1919

Vu la grande demande d'exportation, les oeufs se font de plus en plus rares et sont encore à la hausse de 46 à 47 cents la douzaine, pour les oeufs strictement frais.

En raison de la grande demande qui en est faite pour les ventes de Pâques, il se pourrait fort bien qu'ils soient encore plus rares pour ce temps-là, puisque les oeufs d'entrepôts sont presque tous épuisés.

FRITURES

En tierces, 400 livres0.301½
en cuves, 50 livres0.30¾
En seaux, 20 livres0.31
En briques, 1 livre0.32

LE FROMAGE

Tous les produits en général, sont à la hausse et le Fromage semble être aussi favorisé.

Nous cotons:—

Fromage canadien, No. 1, 0.281½c à 0.291½c.
Fromage canadien, No. 2...0.27c
Fromage canadien, No. 3..0.261½c

MIEL

Miel Clover, en boîtes ou barils, 30 livres0.25
Miel clover, en seaux, 10 livres0.26
Miel clover, en seaux 5 livres 0.26

MIEL SARRASIN MARMELADE

Boîtes ou barils de 60 livres..0.20
La marmelade d'oranges en bocaux de verre est maintenant en baisse à
\$3.25 la douzaine pour verres de 16 onces.
\$3.15 la douzaine pour canistres de 16 onces.
\$4.90 la douzaine pour canistres de 2 livres.
82 cents la canistre pour quantités de 4 livres.
\$1.38 la canistre par quantités de 7 livres.
\$2.40 la douzaine pour verres de 12 onces.
En seaux de 30 livres, \$0.20 la livre.

DIVERS

Pour ce qui en est des "starches" culinaires, marque Benson, nous cotons pour:

Caisses de 40 livres en paquets de 16 onces, 11 cents la livre.
Caisses de 20 livres, en paquets de 16 onces, 11¼ cents la livre.

"Starches" Canada

Caisses de 40 livres en paquets de 16 onces, 0.09¼ cents la livre.
Caisses de 20 livres, en paquets de 16 onces, 0.09¾ cents la livre.

LES MARINADES MARQUE "STERLING"

En bocaux de verre de 10 onces, \$1.80 la douzaine.
En bocaux de verre de 14 onces, \$2.40 la douzaine.
En bocaux de verre de 20 onces, \$2.75 la douzaine.
Au gallon, "sucrées", \$1.75; "acides", \$1.15 le gallon.
Par quantités de 5 gallons, "acides," \$4.25.
"Chow-Chow", \$5.75.
"Sucrées mélangées", \$6.50.
Nous cotons pour marinades qualité ordinaire,
En pots de 12 onces, \$1.45 et \$1.55 la douzaine.
En pots de 20 onces, \$2.40 la douzaine.
En pots de 35 onces, \$3.50 la douzaine.

LES CONFITURES PURES

Les confitures pures sont en grande demande et les prix semblent vouloir se tenir hauts.

Nous cotons:—

Pour confitures pures aux fraises et aux framboises dans les grandeurs de 16 onces, \$3.75-\$4.25 la douzaine.
En seaux de 4 livres \$1.10
En caisses, 24 verres de 6 onces, \$2.40.
En grandeurs de 2 livres, \$6.70 la douzaine.
Confitures composées—
Grandeurs de 12 onces, \$2.05 la douzaine.
Grandeurs de 6 onces, \$1.47½ la douzaine.

Canistres de 4 livres, 69 cents chacune.

En canistres de 30 livres, 16½ cents la livre.

CUVES EN FIBRE

Les prix des cuves en fibre ont quelque peu baissés et en sont en sorte fermes maintenant.

Cuves No 0 la douzaine . \$24.60
Cuves No 1 la douzaine . \$21.05
Cuves No 2 la douzaine . \$17.55
Cuves No 3 la douzaine . \$14.95

SUCRE — LIQUIDE — AMMONIAC — SIROP D'ÉRABLE

Le sucre "Crystal" se vend au prix de 9 cents et 9¼ cents la livre et il s'en fait une grande demande à ces prix.

Le prix du liquide ammoniac est de \$1.35 la douzaine pour bouteilles d'une chopine.

Le sirop d'érable est très rare, et se vend à des prix variant entre \$2.00 et \$2.25 le gallon.

LES SAINDOUX

Les saindoux purs sont assez rares et se vendent comme suit:
Seaux de 20 livres, \$6.00 à \$6.25
Tierces de 400 livres, à 31c la livre.

LES SAINDOUX COMPOSES
Tierces de 400 livres, 25¼c la liv.
Seaux de 20 livres, \$5.00 à \$5.25

RIZ ET TAPIOCA

Ice Drips — Japon (les 100 livres) 11.25
Caroline 13.00 à 13.50
Siam No. 2 8.50 à 9.00
Siam (fancy) 10.50 à 11.00
Rangoon "B" 8.50
Rangoon CC 8.40 à 8.85
Mandarin 10.00
Pakling 8.60 à 8.70
Tapioca, la livre
(grain) 0.11½
Tapioca (pearl) 0.11½
Tapioca (blake) 0.11

L'HUILE D'OLIVE

L'huile d'olive d'Espagne est très en vogue sur le marché et se maintient à des prix tels que:
Pour canistres de 1 gallon, \$4.50 le gallon.
En ¼ de gallon, \$5.00 le gallon.
En ⅛ de gallon, \$5.25 le gallon.

Pour l'huile française en canistres
de ½ gallon, à \$3.00.

LES SUCRES

Les prix des sucres sont généralement les mêmes que la semaine dernière, avec une hausse de 5 cents par livre pour livraison et pour ceux de la campagne, ils sont également les mêmes, plus le coût de fret.

LES FRUITS SECS

Le marché est excessivement fort, il est impossible d'obtenir de grosses quantités de ce produit aux Etats-Unis, excepté qu'en payant un prix presque égal à celui qu'on doit le vendre ici. Le marchand qui peut s'approvisionner de fruits secs maintenant devrait le faire sans tarder.

Nous cotons pour fruits secs:

Abricots, choix 28c à 30c
Pommes évaporées 17c à 19c
Poires 20c à 22c
Pelures de citron (nouvelles) 36c
Pelures d'orange (nouvelles) 37c
Pelures de lemon (nouvelles) 40c
Muscatels loose, 2 couronnes, la livre, 15c à 16c.
Muscatels lose, 3 couronnes, la livre, 15c à 17c.

FIGUES

Figues portugaises (mats) . . 15c
Figues fancy, de Californie—
Paquets de 16 onces, \$3.50 la caisse.
Paquets de 8 onces, \$3.50 la caisse.
Paquets de 4 onces, \$5.00 la caisse.

PRUNES DE CALIFORNIE

Nous remarquons une baisse sensible dans cette ligne (boîtes de 25 livres).

30-40s 0.22
40-50s 0.20
50-60s 0.19
60-70s 0.18
Boîtes de 50 livres—
80-90s 0.15
90-100s 0.14
Oregon—
30-40s 0.22
40-50s 0.20
50-60s 0.19
60-70s 0.18
70-80s 0.17
80-90s 0.16
90-100s 0.15

LES CONSERVES

Vu la grande demande d'exportation, le marché se raffermirait pour les conserves en général et une hausse pourrait bien se produire d'ici à bientôt. Le détaillant ne devrait rien craindre de subir une perte sur les conserves qu'il a en mains, et s'il peut s'en procurer un approvisionnement, c'est le temps de le faire.

Nous cotons pour conserves:—

TOMATES

Boîtes de 2 livres, à \$1.20 la douzaine.
Boîtes de 2½ livres, à \$1.70 la douzaine.
Boîtes de 3 livres, à \$1.75 la douzaine.
Au gallon \$6.00

BLE-D'INDE

\$2.00 à \$2.10 la douzaine.

LES POIS

Pois "Standard", \$1.40 la douzaine.
Pois "Early June", \$1.50 la douzaine.

FEVES

Fèves jaunes, la douzaine, \$2.00
Fèves Vertes, la douzaine, \$2.00

EPINARDS

Boîtes de 2 livres \$2.25 la douzaine
Boîtes de 3 livres \$3.00 la douzaine
Citrouilles en boîtes de 3 livres, 90 cents la douzaine.

LES BETTERAVES

En boîtes de 2 livres 95c la douzaine.

LES POMMES

Boîtes de 3 livres \$1.40 à \$1.50 la douzaine.

LES PRUNES

Boîtes de 2 livres, sirop épais, de \$1.80 à \$2.00 la douzaine.
Boîtes de 2 livres, sirop épais, \$1.70 la douzaine.

POIRES

Boîtes de 2 livres, sirop épais, \$2.70 la douzaine.

Boîtes de 2 livres, sirop épais, \$1.90 la douzaine.

PECHES

Boîtes de 2 livres, sirop épais, \$2.75 la douzaine.

Boîtes de 2½ livres, sirop épais, \$3.40 la douzaine.

ANANAS

Boîtes de 1 livre (Tranchés), \$2.40 la douzaine.

Boîtes de 2 livres (Tranchés), \$3.75 la douzaine.

Boîtes de 2½ livres (Tranchés), \$4.75 la douzaine.

FRAISES

\$4.10 la douzaine.

FRAMBOISES

\$3.90 la douzaine.

LE SAUMON EN CONSERVE

Nous cotons pour:—

Marque Sockeye, boîte de 1 livre, \$17.10 la caisse.

Marque Sockeye, boîte de ½ livre, \$20.00 la caisse.

Marque Red Cohoes, boîtes de 1 livre, \$14.00 la caisse.

Marque Red Cohoes, boîtes de ½ livre, \$15.00 la caisse.

Saumon Rose, boîtes de 1 livre, \$10.00 la caisse.

Saumon Rose, boîtes de ½ livre, \$11.00 la caisse.

Saumon Blanc, boîte de 1 livre, \$8.50 la caisse.

Saumon Rose, boîtes de ½ livre, \$9.80 la caisse.

LES RAISINS SECS

Sans pepins, (Seedless):—

Paquets de 15 onces \$0.15

Paquets de 11 onces . . . \$0.12½

Par 25 livres, loose, la livre \$0.16

Raisins secs pepins enlevés (seeded)—

Paquets de 15 onces, la livre \$0.14

Paquets de 11 onces, la liv \$0.12½

Raisins secs Valence par 25 livres, la livre, \$0.15.

Raisins secs Sultana Californie—

Choix par 50 livres \$0.16

Fancy par 25 livres . . . \$0.16½

Extra Fancy par 25 livres \$0.18

FRUITS

Pommes:—

Baldwins No. 1 9.00 10.00

Blenheims 5.00 5.50

Grenings 9.00 10.00

McIntosh rouges (supérieures) 8.50 10.00

Grovensteins No. 1 . . 4.50 5.50

Spys 10.00 12.00

Russets 9.00 10.00

Kings No. 1 8.00 10.00

Kings No. 2 8.00

Wagners 9.00 10.00

Pommes (en boîtes) 4.25

Bananes, (grosses de fantaisie (régime) . . 5.00 6.00

Cranberries, baril . . 20.00 25.00

Cranberries, gallon . . 1.00 1.25

Grapes:—

Spanish Almeria, keg (épaisses) 16.00

do (moyennes) 7.50 8.00

Emperor, keg 7.50

Grapefruit (fancy Porto Rico) 4.75 5.00

Citrons (fancy nouveaux de Malaga) 6.00

Citrons (Californie) . 5.25 5.50

Poires (Calif.) grandeur 110. 5.50

Oranges Porto Rico . . 4.50 5.00

Oranges Florida 5.00



MARQUE DOMINION

La

Qualité

entre

avant que

l'Étiquette

soit placée

sur la Boîte

La Soupe aux Tomates et aux Légumes

est la favorite des ménagères difficiles — c'est une ligne dont vous pouvez pousser la vente en confiance — elle est empaquetée dans nos propres manufactures canadiennes.

Spaghetti Sauce aux Tomates

Recommandez-le fortement — une fois que vos clients ont fait connaissance avec cette ligne il suffit de la leur rappeler. Exhibez-le sur votre comptoir.

Fèves au Lard

Un article de consommation courante — se vend à toutes les classes, en toutes saisons — Délicieuses, de riche valeur nutritive. Pas de tracas pour les préparer.

Soupe aux Tomates

Sa saveur délicieuse de tomates rouges bien mûres répond à tous les goûts. Assurez-vous d'avoir toujours un bon stock de cette ligne populaire.

Demandez-en à votre fournisseur en gros
ou écrivez directement à

Dominion Canners Limited,
Hamilton - Canada



Renseignements de la Province

BUREAU D'ENREGISTREMENT

Cité et District des Trois-Rivières

Vente — Joseph Pouliot à Edouard S. de Carufel.
 Obligation — Arthur Blais à Amanda Bellerive.
 Vente — Trefflé Grenier à Alfred Viboux.
 Vente — Alfred Viboux à David Morals.
 Obligation — Adélar Tremblay à Eva Gélinas.
 Obligation — Herménégilde Bastien à Gédéon Hébert.
 Vente — S. G. St. Arnaud à Alfred Trépanier.
 Obligation — Alfred Trépanier à Edouard Gélinas.
 Vente — Charles Lefrançois à Gédéon Leblanc.
 Quittance — Armand Drolet à George Pagé.
 Quittance — Cle des Terrains Shawinigan Falls à George Mercier.
 Quittance — Laura Beaudry à Moïse Bolduc.
 Déclaration — Raoul à Zoraïde Lymburner.
 Obligation — Wilfrid Lachance à Maria et P. J. Montreuil.
 Obligation — J. E. Perron à Ernest Mercier.
 Obligation — F. Délias Dussault à Michel Nassif.
 Obligation — C. Millette et fils à Emilien Rouillard.
 Déclaration — Henri Héroux.
 Obligation — Dallaire et Pothier à Louis Paulhus.
 Obligation — Joseph Bolvin à Ernest Mercier.
 Quittance — Phyllis Fortin à Zoel et Zéphirin Guilbert.
 Quittance — Henri Paulhus à Henri Bisson et al.
 Vente — Denis Lacerte à Victor Lamy.
 Obligation — Donat Dupont à Caisse Populaire, Pointe-du-Lac.
 Vente — Angéline B. Dorais à Thom. H. Argall.
 Vente — Nap. Gélinas à Veuve Nap. Dufresne.
 Vente à réméré — Louis Dugré à J. Alfred Béland.
 Quittance — Veuve Nap. Dufresne à Napoléon Gélinas.
 Quittance — Wellie Bergeron à Benj. Gagnon.
 Quittance — Jean Bellemare à Arcadius Bellemare.
 Vente — Rév. P. T. Gélinas à Emile Poliquin.
 Quittance — Guillaume Courtois à Joseph Leclerc.
 Transport — F. X. Vanasse à D. Chênevert.
 Transport — Alfred Houle à Rodolphe Deschênes.
 Vente — Alphonse Ricard à Josaphat Dupont.
 Vente — Uldéric Desaulniers à Elzéar Lafrenière.
 Quittance — Euch. Lafrenière à Elzéar Lafrenière.
 Quittance — Della L. Ham à Joseph Savard.
 Obligation — Henri et Jos. Bastien à J. H. Nap. Desaulniers.

Transport — J. Nié Farley à J. H. Nap. Desaulniers.
 Obligation — Arthur Nobert à F. X. Lambert.
 Donation — Dame M. L. Dessureault à Alfred Trottier.
 Obligation — Alfred Trottier à Dame A. Oulmet Frigon.
 Obligation — Arthur Nobert à F. X. Lambert.
 Obligation — Geo. Lafontaine à Henri St. Onge.
 Vente — Arthur Pellerin à Jos. Perreault et al.
 Quittance — F. X. Lambert à Arthur Nobert.
 Quittance — F. X. Lambert et al à Henri Trudel.
 Quittance — Tancrede Parent à Geo. Lafontaine.
 Cession — Jacob Marchand à Théodore Gélinas.
 Vente — Théodore Gélinas à Jacob Marchand.
 Vente — Sévère Guillemette à Edouard S. de Carufel.
 Vente — Pierre Serve à Arthur Saisois.
 Obligation — Welly St. Louis à Hermeline St. Louis.
 Vente — Arthur Bergeron à Elphège Pelletier.
 Vente — Henry Huard à Edouard S. de Carufel.
 Transport — Arthur Bergeron à Denis Lafrenière.
 Quittance — Bernadette Bélisle à Dame Phil. Gélinas.
 Quittance — Rév. C. O. Baribeault à P. E. Thomassin.
 Quittance — The Shawinigan and Power Co. à Dame Joseph Côté.
 Déclaration sociale — Gigaire et Bourassa.
 Quittance — Succession L. A. Ricard à Zoel Guilbert.
 Vente — Guillaume Coutrois à Joseph Gravel.
 Cession — Henri Matton à Fidèle Matton.
 Vente — Dame Adelphe Garneau à Dame L. J. A. Beauchemin.
 Quittance — Joseph Camirand à Ernest Janvier.
 Quittance — Chs. Béland à Wilfrid Dugré.
 Rétrocession — Ernest Poirier à Albert Hart.
 Vente — Wilson Matton à Jos. Trudel.
 Rétrocession — David Girard à Léger Girard.
 Déclaration — Bella Matteau.
 Déclaration — Ovila Fréchette.
 Vente — Léo Bourassa à Albert Gordin.
 Obligation — Nap. Boisvert à Jos. McNickley.
 Quittance — Omer Ferron à Onésime Boisvert.
 Quittance — Henri Bourassa à Onésime Boisvert.
 Quittance — D. Girard et al., à Léger Girard.
 Quittance — Dame A. Lupien à Wilson Matton.
 Quittance — Hercule Saint-Cyr à Alfred Ferron.
 Déclaration sociale — Désilets & Grenier.

Déclaration — Adam Lampron.
 Quittance — Alfred Plante à W. E. Roy.
 Vente — Wilbrod Charette et al, esqual., à Emile Bornals.
 Quittance — Ernest Duplessis esqual., à Thos. Garceau.
 Transport — J. H. Nap. Desaulniers à Narcisse Pelletier.
 Mainlevée — Georges Dion.
 Vente — Edmond Bourassa à Edmond Girard.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 31 mars au 8 avril

JUGEMENTS

Ordonnance — La Manufacture de Seaux et Boîtes des Trois-Rivières, Limitée, en liquidation & Mechanical Engineering Company, Limited, requérants pour ordre de mise en liquidation.

COUR DE CIRCUIT

Robitaille et al vs Alfred Cossette, \$76.50.
 J. Eudore Plante vs. la Cie de Granit Artificiel, \$50.00.
 Onésime Beaulac vs D. T. Massicotte, \$15.10.
 Donat Boulé vs Jos. Vallières, \$63.18.
 Joseph Bouchard fils vs Alphonse Perrin, \$18.00.
 Joseph Demers vs Philippe Charland, \$10.48.
 Hector Bastarache vs Alphonse Lacroix, \$45.80.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 5 AVRIL 1919

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Jean-Baptiste Lepage vs Napoléon Roux, Sainte-Victoire d'Arthabaska, \$500.00.
 Ernest Gagnon vs Nazaire Cantin, du canton de Tingwick, \$399.00.
 George Hardy vs Jean-Baptiste Théroux, de Saint-Louis de Blandford, action Hypothécaire.

COUR DE CIRCUIT

Joseph Gouin vs François Bolduc, de Sainte-Hélène de Chaster, \$18.00.

JUGEMENT COUR SUPERIEURE

Comté de Drummond

Alexandre Mercure et al vs Wilfrid Poisson, actuellement de lieux inconnus, jugement contre défendeur pour \$1,000.

Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Épiceries les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS."

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur leur table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre, en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérent, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint Paul Ouest,

Montréal

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

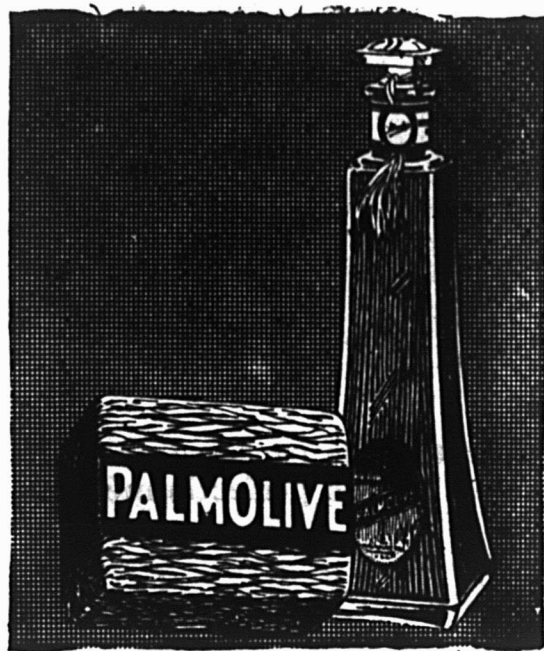
LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ce guide. Nous vous recommandons de le parcourir. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'il vous offre, veuillez vous référer à l'index des annonceurs, et de là à leur page d'annonces. Vous y trouverez tout ce qu'il vous faut.

- | | | | |
|---|---|--|--|
| <p>Acier en barre
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.</p> <p>Accessoires Electriques.
Auer Light Mfg. Co., Ltd.</p> <p>Affiche-réclame
Canadian Poster Co.</p> <p>Allumettes
Dominion Mach Co.
The E. B. Eddy & Co., Ltd.</p> <p>Architecte
L. R. Montbréand.</p> <p>Armoires en acier
Dennis Iron Works.</p> <p>Assurances-feu
Assurance Mont-Royal.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Einhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.</p> <p>Assurance-vie
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
British Colonial.</p> <p>Balances Automatiques
chinoises.
International Business Ma-</p> <p>Balaie
Parker Broom Co.
Dayton Scale.</p> <p>Banques—Banquier
Banque d'Hochelaga.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Banque d'Épargne.
Garand, Terroux & Co.</p> <p>Barattes
Lewis Bros.</p> <p>Bas
Chipman-Holton.
Mercury Hosiery.</p> <p>Beurre de Peanut
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Bière et Porter
National Breweries.</p> <p>Biscuits, Confiseries
Charbonneau, Limitee.
Montreal Biscuit Co.
McCormick Biscuits.</p> <p>Borax
B. & S. Thompson & Co., Ltd.</p> <p>Bourrures et colliers
American Pad & Textile Co.</p> <p>Bustes d'étalage
Dale Wax Figures.</p> <p>Cacao
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.</p> <p>Gadres et Tableaux
Wisintalner & Fils.</p> <p>Caisse Enregistreuse
McCaskey System.
National Cash Register Co.</p> <p>Camions d'Automobiles
Ford Motor Co.</p> <p>Caoutchouc
Dunlop Tire & Rubber</p> <p>Capsules pour bouteilles
Anchor Cap & Closure Corp.</p> <p>"Catsup"
Wm. Clark, Ltd.
Helms Co.</p> <p>Jasquettes
Cooper Cap.</p> <p>Chapeaux
Montreal Hat Co.
Cristine & Co.</p> <p>Chaudières
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Chaussures
Ames, Holden, McCready
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
Lady Belle Shoe.
J. A. et M. Cote.
Slater Shoe Co.
James Robinson.
Kaufman Rubber.
Tetrault & Hoge.</p> | <p>Chemises
Deacon Shirt.</p> <p>Cigarettes
Imperial Tobacco Co.
Clotures et Barrières
Denis Wire & Steel Co.</p> <p>Cognacs
Henri Roy.</p> <p>Cornichons
Heints & Co.</p> <p>Crème de tartre
E. W. Gillett.</p> <p>Cuves
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Collets (faux-cols)
Cluett, Peabody & Co.</p> <p>Comptables
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.</p> <p>Confitures
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Limited.</p> <p>Conserves de viande
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Conserves de fruits
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Cravates
Niagara Neckwear.</p> <p>Daylos
Canadian National Carbon.
Spielman Agencies.</p> <p>Eaux gazeuses
Art. Brodeur.</p> <p>Engrais à Bestiaux
International Stock Food.</p> <p>Essences Culinaires
Henri Jonas & Cie.</p> <p>Ecrous
Manufacture Jas. Smart.
London Bolt.</p> <p>Eaux Purgatives
Riga</p> <p>Essence culinaire
Henri Jonas & Cie.</p> <p>Farine préparée
Brodie & Harvie.</p> <p>Faux-cols
Arlington.
Cluett, Peabody.</p> <p>Ferblanc
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.</p> <p>Ferronnerie, etc.
Aug. Couillard.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
Richards-Wilcox.</p> <p>Fers à repasser
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Fèves au lard
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.</p> <p>Fonderie
Canada Foundries and Forg-
ings.</p> <p>Fournures
Redmond Co.</p> <p>Ficelle
Beveridge Paper.</p> <p>Fourneaux
Manufacture Jas. Smart.
Stewart Mfg. Co.
Canadian Stove.
Hamilton Stove.</p> <p>Formes et Bustes
Delfosse & Co.
Dale Wax Figure.</p> <p>Gants de toilette
Acme Glove Works, Ltd.
Hudson Bay Knitting Co.</p> <p>Gants de coton
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.</p> <p>Gelées
Dominion Canners, Ltd.</p> | <p>Ginger Ale
Art. Brodeur.</p> <p>Glycerine
B. & S. H. Thompson & Co..</p> <p>Haches
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Hardes faites
Victoria Clothing.</p> <p>Harengs en boîte
Connors Bros., Ltd.</p> <p>Huile de fole de morue
La Cie J. L. Mathieu.</p> <p>Huile de pétrole
Imperial Oil Co.</p> <p>Imperméables
Canadian Consolidated Rub-
ber.</p> <p>Lait condensé
Carnation Milk.</p> <p>Lait en poudre
Canadian Milk Products Co.</p> <p>Langue marinée
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Laveuses mécaniques
Connor Son.
Dowswell Lees & Co.</p> <p>Levure (Yeast)
E. W. Gillett & Co.</p> <p>Limes
Nicholson File Co.</p> <p>Lingerie
Bruce Finnie & Co.
Kassal Kimono.
Muser Bros.</p> <p>Linoleums
Dominion Oilcloth.</p> <p>Lubrifiants
Imperial Oil.</p> <p>Moulin à laver
Connor Son.
Maxwells, Ltd.
Dowswell, Lees & Co.</p> <p>Marmalade
Dominion Canners, Ltd.
Wagstaffe Ltd.</p> <p>Marteaux
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Métaux en lingots
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co.,</p> <p>Meubles de bureaux
Office Specialties.</p> <p>Mince meat (viande hachée)
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Nettoyeurs de Babbitt
Wm. Dunn.</p> <p>Nouveautés en Gros
A. Racine.
P. P. Martin.
Garland.
Greenshields.
John McDonald & Co.
Brock, W. R.
Muser Bros.
Hodgson Sumner.</p> <p>Outils
Williams Co., J. H.</p> <p>Papeterie
Jos. Fortler.</p> <p>Papier
Beveridge Paper.
E. B. Eddy Co.
Victoria Paper & Twine Co.</p> <p>Papier à Tapisser
Stauntons Ltd.</p> <p>Papier-toilette
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Pattes de cochons
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Peintures
Ottawa Paint Co.
A. Ramsay.
McArthur Irwin.
Shirwin-Williams.</p> <p>Planches à laver
E. B. Eddy & Co.</p> <p>Plumes de volailles
P. Poulin & Cie.</p> <p>Pneumatiques
Dunlop Tire & Rubber</p> | <p>Poêles à l'hulle
Imperial Oil Co., Ltd.</p> <p>Poisson
Hatton, D.</p> <p>Polis à meubles
Channel Chemical.</p> <p>Pompes à Puits
Canada Foundries & Forg-
ings.</p> <p>Pompes à huile et gazoline
S. F. Bowser & Co.</p> <p>Poudre à laver
N. K. Fairbanks Co.</p> <p>Poudre d'ammoniaque
Keenleyside Co.</p> <p>Poudre d'Oeufs
S. H. Ewing & Son.
Lambert & Co.
Releg Co. Reg.
Egg-O Baking.</p> <p>Provisions
Matthews-Blackwell.</p> <p>Rasoirs de Sécurité
Gillette Safety Razor.</p> <p>Sardines
Connors Bros.</p> <p>Saucisse
Cote & Lapointe, Engr.</p> <p>Savons
The N. K. Fairbanks & Co.
St. Croix Soap.</p> <p>Soies
Diston, Henry & Sons, Inc
Simonds Canada Saw.</p> <p>Semelles Tenax
Gutta Percha Rubber.</p> <p>Seaux
The E. B. Eddy & Co.</p> <p>Sirup de blé-d'inde
Canada Starch Co.</p> <p>Sirup de fruits
Dominion Canners Ltd.</p> <p>Sirup pour le rhume
La Cie J. L. Mathieu.</p> <p>Soda à laver
Church & Dwight,
Soda à pâte
Church & Dwight,</p> <p>Soies
Pacific Mills.
Belding Paul Corticelli.</p> <p>Soupe en boîte
Wm. Clark, Ltd.</p> <p>Sous-vêtements
Ashford Underwear.
Kington Hosiery.
Zimmerman Knitting.</p> <p>Sweaters
Ballantyne Limited.</p> <p>Tabac à chiquer
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Tabac à priser
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Tabac à fumer en palette
The Imp. Tobacco Co.</p> <p>Teinture
Hollander Fur Dyeing.</p> <p>Thé
Furuya & Nichimura.
Chaput.</p> <p>Toitures
A. McArthur & Co., Ltd.</p> <p>Tôle d'acier
Leslie.
Nova Scotia Steel Co</p> <p>Tondeuses à Gazon
Canada Foundries and Forg-
ings.
Maxwells, Limited.</p> <p>Tranche-viande.
Hobart Mfg. Co.</p> <p>Tuvaux de poêle
Manufacture Jas. Smart.</p> <p>Vernis à plancher
Imperial Oil.</p> <p>Vitre
Hobbs.
Volailles
P. Poulin & Cie.
Whiskey
Jos. Seagram.</p> |
|---|---|--|--|

Le Savon le Plus Populaire au Monde

Il donne
du Prestige



Il procure
des Affaires

PALMOLIVE

Palmolive est devenu le savon de toilette le plus populaire au monde comme il appert par le volume actuel des ventes.

Les huiles d'Olive et de Palme qu'il contient sont les mêmes nettoyeurs naturels qui étaient favoris il y a 3,000 ans dans l'antique Egypte.

Le Shampoo Palmolive rend aisée et extrêmement agréable la toilette des cheveux. Le Shampoo est du Palmolive liquide avec toutes les qualités exceptionnelles qui ont rendu célèbre le Savon Palmolive.

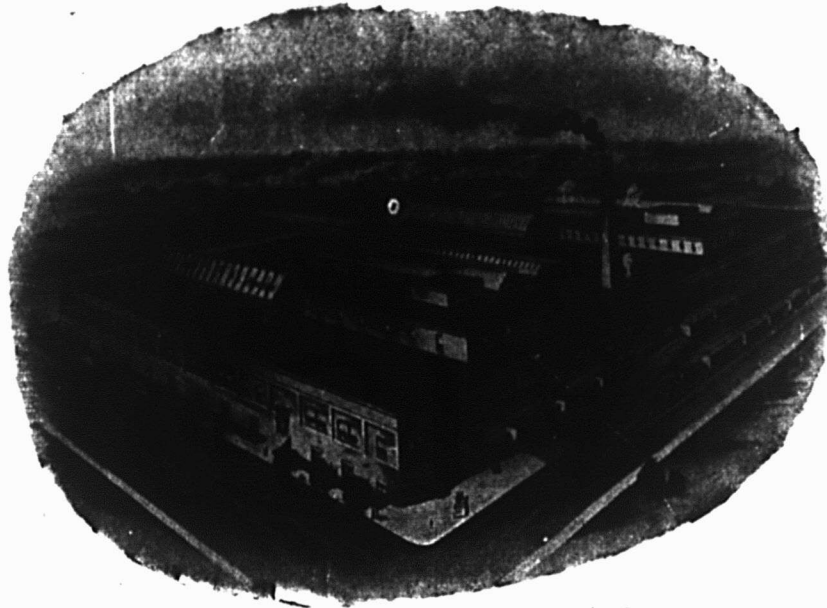
Publicité Energique!—Ventes Rapides

Les Spécialités de Toilette de luxe Palmolive sont largement annoncées et les marchands qui les tiennent sont assurés de ventes rapides et de clients enchantés.

Le nom assure la plus belle qualité possible.

The Palmolive Company of Canada, Limited
TORONTO, ONTARIO

Préparée
dans des
Chaudrons
en
Cuivre
et
Bouillie
dans des
Cuves
d'Argent



Mise
en
Seaux
et
Bocaux
Dorés
à
l'intérieur

La Manufacture de conserve de fruits la plus
moderne et la plus perfectionnée du Canada.

*La Fameuse Marmelade d'Oranges
de Séville de*

WAGSTAFFE

DE LA NOUVELLE SAISON 1919

est prête à présent à être livrée.

Elle contient toutes les huiles essentielles
qui donnent un goût si piquant à une vé-
ritable Marmelade d'Oranges.

Commandez-en à votre épicier en gros.

WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Purs

HAMILTON

CANADA

S'avoir faire ses achats est un Gros Agent de Succès dans le Commerce



EN consultant les annonces qui figurent dans le "*PRIX COURANT*" vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

PARLEZ A VOS CLIENTS DE CE REMEDE MATHIEU

Parmi les gens entrant chaque jour dans votre magasin il y en a beaucoup pour lesquels ce petit remède serait une véritable bénédiction. Il vous appartient, M. le Marchand, de porter à leur connaissance, les mérites de cette ligne Mathieu.

Chaque vente en amènera d'autres, parce que chaque personne qui emploie ce remède efficace ne manquera de recommander votre magasin.



Envoyez-nous une petite commande d'essai aujourd'hui.

J. L. Mathieu Co.

Propriétaires

SHERBROOKE, - - QUEBEC

POTS A CONFITURES

CROWN



Couvercle vissé

Préparez-vous à répondre à la demande en ayant un stock complet.

En achetant, spécifiez exactement le modèle qu'il vous faut.

Ces pots donnent satisfaction.

PERFECT
SEAL



Donnez votre commande immédiatement à votre marchand de gros.

GEM



Couvercle vissé

POTS RECOMMANDABLES

PLUS DE VENTES

DOMINION GLASS COMPANY, LIMITED, Toronto, Hamilton, Montréal, Wallaceburg, Redcliff.

LES METS PREPARES DE CLARK



Les Spécialités Alimentaires
populaires faites
au Canada



FEVES AU LARD
BOEUF SALE
LANGUES DE BOEUF
BEEFSTEAK AUX OIGNONS
SAUCISSES DE CAMBRIDGE
PIEDS DE PORC DESOSSE
VIANDES EN POTS
ENGLISH BRAWN

SOUPES CONCENTREES
KETCHUP AUX TOMATES
BOEUF FUME EN TRANCHES
ROGNONS A L'ETUVEE
PATES DE VIANDES
SPAGHETTI AVEC SAUCE AUX
TOMATES ET FROMAGE, ETC.

ACHETEZ DES PRODUITS CANADIENS---FAITES TRAVAILLER LES CANADIENS

W. CLARK, Limited

Montréal

Licence de la Commission des Vivres du Canada No 14-216

Stock de Saison

Le stock s'écoule vite, principalement quand il s'adapte aux besoins de la saison, et cela donne à entendre des profits.

Le printemps est le temps pour vendre des articles de nettoyage—une quantité de chaque sorte.

La ligne "Domestic" est complète. Elle comprend tous ces nettoyeurs bien connus. Pour l'auto: "Kleanall" Apprêt pour carrosserie d'Auto; "Re-nu-all" Apprêt pour capote d'auto, Cire à Auto. Pour la maison: Polis "Idéal" pour Argentierie, Polis à Métal "Klondike", Polis à chaussures "Gold Leaf" et "Staon".

Commandez votre stock de nettoyeurs "Domestic" à votre fournisseur en gros ou à nous directement. Ligne complète. Stock de Saison.

Domestic Specialty Co.,

LIMITED.

HAMILTON,

CANADA.

Les "Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté
et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à
50 lbs

aussi

empaquetage extra en
canistres de ½ lb et 1 lb

PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 rue St-Paul Ouest, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

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

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres. 0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres0.35

Caracas Tablets, Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte1.50

Caracas Tablets cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte0.80

Caracas Assortis 32 paquets par boîte, la boîte1.40

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.30

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 le livre, boîtes de 6 livres, la livre0.29

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.38

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

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La douzaine de 3 livres (Étiquette rouge) paquets

de 3 livres 2.85

Paquets de 6 livres 5.60

Superb, paquets de 3 livres 2.75

Paquets de 6 livres 5.40

Crescent, paquets de 3 livres 2.80

Paquets de 6 livres 5.50

Buckwheat, paquets de 1½ livre. 1.70

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle.Cake, paquets de 3 liv...

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de 1½ livre 1.90

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00

Pancake, paquets de 1½ livre.

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

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

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

Condition: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb. Manquant

Macaroni "Bertrand"

Vermicelle —

Sphaghetti —

Alphabets —

Nouilles —

Coquilles —

Petites Pâtes —

Extraits Culinaires "Jenas" La douz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. Carrées — — 2.00

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.00

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2½ oz. — — — 2.70

5 oz. — — — 4.60

2 oz. — — — 1.90

8 oz. — — — 3.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 3.00

4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — — 2.15

8 oz. — — — 3.60

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London 0.65

2 oz. —0.95

Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00

au gallon, de8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.



Les **CORN FLAKES** sont les plus populaires des aliments de blé d'Inde.

LES
POST TOASTIES
sont les plus populaires des
CORN FLAKES.

Licence de la Commission des Vivres du Canada No. 2-058

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

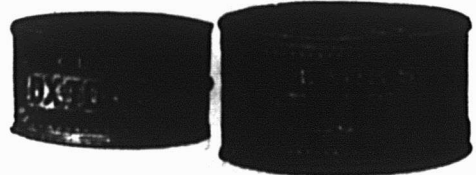
Moutarde Française "Jonas" La gr
 Pony 3 doz. à la caisse \$13.00
 Small 8 — —
 Medium 2 — —
 Large 2 — — manquant
 No. 64 Jars 1 — — manquant
 No. 65 Jars 1 — — \$28.80
 No. 66 Jars 1 — — \$37.80
 No. 67 Jars 1 — — manquant
 No. 68 Jars 1 — — manquant
 No. 69 Jars 1 — — manquant
 Molasse Jugs 1 — — manquant
 Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
 Jarres, ½ gal. 1 — — manquant
 Pts Perfect Seal, 1 doz., à \$31.20 par
 grosse.
 Qrts. Perfect Seal, 1 doz., à \$45.00 par
 grosse.
 Poudre Limonade "Mesina" Jonas
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse
 à \$15.00 la grosse.
 Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse.
 à \$36.00 la grosse.
 Sauce Worcestershire 15.00
 "Perfection" ¼ pt. à \$15.00 la grosse,
 1 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Corned Beef Compressé . . . ½s.	2.85
Corned Beef Compressé . . . 1s.	4.85
Corned Beef Compressé . . . 2s.	9.25
Corned Beef Compressé . . . 6s.	34.75
Corned Beef Compressé . . . 14s.	
Roast Beef ½s.	2.95
Roast 1s.	4.75
Roast 2s.	9.45
Roast 6s.	34.75
Boeuf bouilli 1s.	4.75
Boeuf bouilli 2s.	9.45
Boeuf bouilli 6s.	34.75

Veau en gelée ½s.	0.00
Veau en gelée 1s.	0.00
Fèves au lard, Sauce Chili, éti- quette rouge et dorée, 4 douz- baines à la caisse, la douzaine .	0.85
do, 4 douzaines, la douzaine . .	1.00
do, grosses boîtes, 2 douzaines, la douzaine 1.90 à	2.50
do, à la Végétarienne, avec sau- ce tomates, boîtes de 42 livres.	1.90
do, au lard, grandeur 1½	
Sauce Chili, la douzaine	1.45
Pieds de cochons, sans os . 1s.	4.45
Pieds de cochons sans os . . 2s.	9.25
Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc	3.35

Langues de boeuf, boîtes en fer- blanc ½s.	3.90
Langues de boeuf, boîtes en fer- blanc 1s.	8.40
Langues de boeuf, boîtes en fer- blanc, ½s.	13.40
Langues de boeuf, boîtes en fer- blanc 2s.	17.20
Langues de boeuf, pots de verre	
Langues de boeuf, pots de ver- re taille 1½	14.50



Boeuf fumé en tranches, pots en verre 1s.	3.90
Boeuf fumé en tranches, pots en verre ¼s.	1.80
Boeuf fumé en tranches, pots en verre	2.80
Langue, jambon et pâté de veau ½s.	2.30
Jambon et pâté de veau . . . ½s.	2.30
Vlantes en pots épicées, boîtes en fer-blanc, boeuf, jambon, lan- gue, veau, gibier ¼s.	0.75
Vlantes en pots épicées, en fer- blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier ½s.	1.40
Vlantes en pots épicées, en verre, poulet, jambon, langue . ¼s.	2.40
Langues ½s.	
Langues 1s.	

Langues de boeuf, pots de verre 2s.	19.70
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement	
Mince Meat 1s.	2.90
Mince Meat 2s.	4.00
Mince Meat 5s.	12.90
En sceaux de 25 livres	0.15
En cuves	0.15
Sous verre	3.25
CANADIAN BOILED DINNER	
1s	2.35
2s	4.95
Mince Meat—	
KETCHUP AUX TOMATES	
Bouteilles de 8 onces	2.20
Bouteilles de 12 onces	2.75
Bouteilles de 16 onces	3.40
BEURRE DE PEANUT	
Beurre de Panut ¼	1.35
Beurre de Panut ½	1.85



LE BALAI DAISY

fait par

The Parker Broom Co.,

OTTAWA

est le meilleur balai qui se fasse

Le Meilleur Blé d'Inde

Les Meilleurs Manches

La Meilleure fabrication

\$12.00 la douzaine

Livrés franco n'importe où
par lots de 6 douzaines

57

57



METTEZ EN ETALAGE ET RECOMMANDEZ

ce produit alimentaire populaire. C'est votre avantage d'agir ainsi parce que vos clients savent que les Fèves Rôties de Heinz sont hygiéniques et nourrissantes, appétissantes et par-dessus tout—garanties de plaisir. Argent rendu si le client n'est pas satisfait.

Tous les Produits de Heinz vendus au Canada sont faits au Canada

57

57



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 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 à 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries. **\$38.50**

La Série No 20 1/2 à 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries. **\$23.10**

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

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET,

Cincinnati, Ohio, U.S.A.

OFFICE SPECIALTY FILMS 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

BAKERS COCOA BAKERS CHOCOLATE



Procurent de
bons clients et
les conservent

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

WALKER BAKER & CO. Limited

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.
Fondée en 1780

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

Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

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

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

Hotel Victoria

H. FONTAINE, Propriétaire.

COTE DU PALAIS

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

Exigez cette Marque



Pour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait de
**Saucisses au porc frais
Frankfurt**

**Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail**

COTE & LAPOINTE

Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Spécialités de Manches

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

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

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

Beurre de Panut, 1	2.80
Seaux, 24 livres	0.23
Seaux, 12 livres	0.24
Seaux, 1 livres	0.16
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark's Fluid Feed Cordial, bouteille de 10 onces, 2 douzaines, par caisse, la douzaine.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, 4 douzaines, à la caisse, la douzaine ind.	0.90
do., 4 douzaines, la douzaine .1s.	1.25
do., 2 douzaines, la douzaine .2s.	2.30

KLIM

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

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



ment.

Empaqueté comme suit:
Caisnes de 96 paquets de 5 cents

Caisse de 60 paquets de 1 livre..	\$2.45
— — 120 — de ½ livre..	3.65
— — 30 — de 1 livre..	1.85
— 40 paquets mélangés, ¼ livre.	2.55

BALAIS DE PARKER BROOM CO.

Spécial, 21 livres	7.00
Rideau, 22 à 23 livres	7.75
No. 3, 24 à 25 livres	8.75
Electric, 24 à 25 livres	9.25
Carpet, 27 livres	10.00
Somme, 21 livres	9.25
Daisy, 25 livres	12.00
Parker, 27 livres	18.50
Lady Grey, 29 à 30 livres,	14.00
Heavy Warehouse, 30 livres	10.00
Prix nets; fret payé par lots de six douzaines et plus.	

POUDRE A PATE

COOK'S FAVORITE
de Duffy.

En boîtes carrées d'1 livre, 2 douz. à la boîte	3.20
En boîtes rondes, d'1 livre, 2 douz. à la boîte	3.10
En boîtes rondes d'une ½ livre, 2 douz. à la boîte,	1.75
En boîtes rondes d'un ¼ de livre 4 douz. à la boîte	1.25

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GENERAUX

THÉS

CAFÉS

En relations directes avec Ceylan, les Indes, le Japon, la Chine, Londres et l'Amérique du Sud.

(Pendant les 20 dernières années, M. Hutchins fut de la maison John Duncan & Co.).

ECRIVEZ-NOUS POUR COTATIONS.

18 RUE ST-ALEXIS

MONTREAL

E. W. GILLETT CO., LTD.

Liste de prix révisée



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse...\$1.70

Poudre à Pâte Magic



La dox
 6 dox. de 2 oz..\$0.85
 4 dox. de 4 oz.. 1.35
 4 dox. de 6 oz.. 1.80
 4 dox. de 8 oz.. 2.35
 4 dox. de 12 oz. 2.90
 2 dox. de 12 oz.. 3.00
 4 dox. de 1 lb.. 3.70
 2 dox. de 1 lb.. 3.80
 1 dox. de 2 1/2 lbs. 8.90
 1/2 dox. de 5 lbs..16.10
 2 dox. de 6 oz. } à la
 1 dox. de 12 oz. } cae
 1 dox. de 16 oz. } 10.40

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de Poudre à Pâte "Magic"



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse

4 dox. à la caisse 5.85
 8 caisses 5.75
 5 caisses ou plus 5.70

Soda "Magic" 1

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb..4.80
 5 caisses 4.75
 No 5 caisse de 100 paquets de 10 oz. 5.40
 5 caisses 5.34
 Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"

Caques de 100 livres. par caque . . . 5.70



Barils de 400 livres, par baril...16.10

Crème de Tartre "Gillett"



1/4 lb. ppts papier. La dox. (4 dox. à la caisse) 3.55
 1/2 lb. ppts de papier (4 dox. à la caisse) 6.50
 1/2 lb. Caisse avec couvercle vissé (4 dox. à la caisse) 7.65

Par caisse

4 dox. ppts 1/4 lb. Assortis . . . 27.00
 2 dox. ppts 1/2 lb.

5 lbs. canistres carrées (1/2 dox.

la lib. dans la caisse) 1.18

10 lbs. caisse en bois 1.10

25 lbs seaux en bois 1.10

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 1.07

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett.

Franco dans Québec et Ontario La livre

Seaux en bois, 25 livres 0.13 1/2
 Seaux en bois, 50 livres 0.13
 Caisnes en bois, 50 livres 0.11
 Canistres 5 livres 0.15 1/2
 Canistres 10 livres 0.18 1/2
 Barils en fer, 100 livres 0.11 1/2
 Barils 400 livres 0.10 1/2

JELL-O

Fait au Canada

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

POUDRES DE CREME A LA GLACE JELL-O

Faites au Canada

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

Abbey's EFFERVESCENT SALT.

"Un breuvage effervescent et rafraichissant"

Avec le SEL

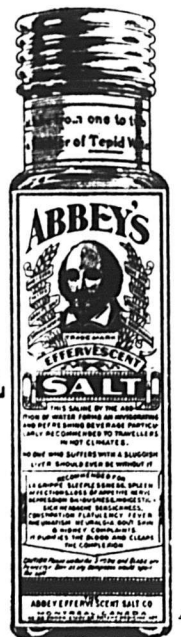
Makes Life WORTH LIVING

la vie vaut la peine QU'ON Y TIENNE

Nombre de vos clients prennent régulièrement le matin du Sel Effervescent Abbey's. Il fait disparaître ces terribles maux de tête; corrige la torpeur du foie; fait disparaître le mauvais goût dans la bouche ainsi que l'haleine fétide; soulage l'indigestion et la constipation, et c'est la véritable préparation idéale pour tout le système.

LE SEL EFFERVESCENT ABBEY'S EST UN CELEBRE VIEUX SEL ANGLAIS QUI A FAIT SES PREUVES DEPUIS PLUS DE 25 ANS.

THE ABBEY EFFERVESCENT CO.
 MONTREAL, - - - CANADA



INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé \$4,000,000
Fonds de Réserve 4,800,000
SIEGE SOCIAL - MONTREAL

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

Edward O. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,100,000

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

Notre bureau de Paris,
14 RUE AUBER

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

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

En annonçant leurs marchandises
dans

LE PRIX COURANT

les manufacturiers et les commerçants en gros peuvent être sûrs de faire une

PUBLICITE PROFITABLE,

car notre journal est lu régulièrement par la plupart des marchands canadiens-français.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,000,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. 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 Pulpes de Chicoutimi.

M. L-J-O Beauchemin, président de la Librairie Beauchemin Itée.
M M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C. R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light Heat & Power Co., Ltd."

M. S-J-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT Inspecteur en Chef,
M.-M. LAR SE,
Chef Département de Crédit, Inspecteur,
M. C.-A. ROY M. ALEX. BOYE

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal M. J. A. LARUE, Québec

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, 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.

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.
Tel. Main 1626

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
**POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandes-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

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
prénominal.

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

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
119 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTRÉAL
Téléphone MAIN 2701-9
adresse télégraphique - "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57
DEPOT AU GOU-
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant**Bureau Principal**

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

DIRECTEURS:

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

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTRÉAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs
et fait bénéficier ses clients de cette écono-
mie. Attention toute spéciale aux com-
mandes par la malle. Messieurs les mar-
chands de la campagne seront toujours
servis au plus bas prix du marché.

GAGNON & L'HEUREUXCOMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTRÉAL
Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

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

Main 7089

PAQUET & BONNIER

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

Chambre 801

120 St Jacques MONTRÉAL.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

**BRITISH
COLONIAL
FIRE INSURANCE
COMPANY**

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé

\$247,015.70

Actif

\$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

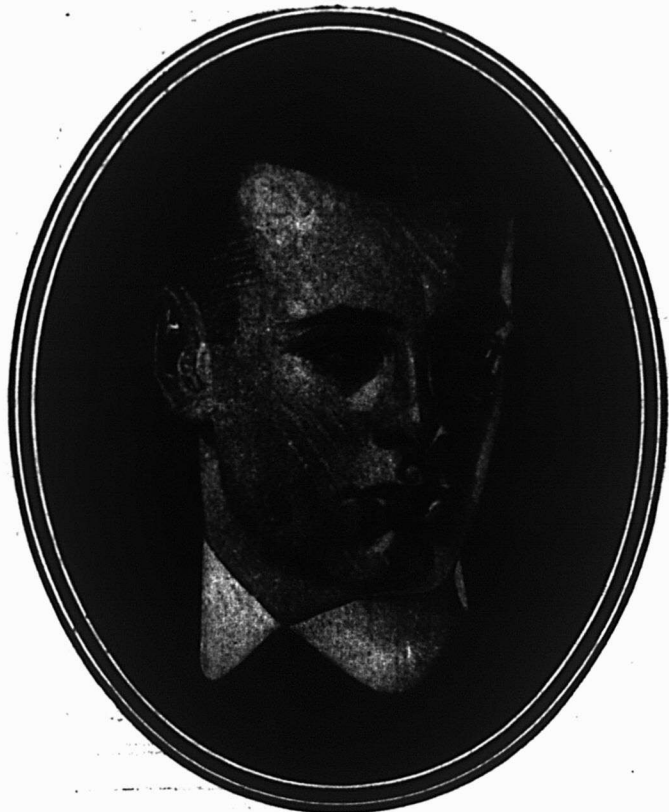
GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

Table Alphabétique des Annonces

Abbeys' Effervescent Salt Co. 63	American Eveready . . . 25	American Pad & Tex- tile 19	Assurance Mont-Royal . 65	Auer Light Mfg. Co. . . 19	Baker (Walter) 62	Banque d'Hochelaga . . 64	Banque Nationale 64	Banque Molson 64	Banque Provinciale . . 64	Banwell Hoxie 30	Barnett Co. 29	Beaulieu Lecture	Beach Foundry Co. . . . 7	Brandram-Henderson Couverture	Birkett & Sons 29	Bowser 18	British Colonial Fire . 65	Brodeur, A. 62	Brodie & Harvie 62	Canada Foundries . . . 32	Canada Life Assurance Co. 65	Canada Stove 9	Canadian Postum Ce- real. 59	Canadian Warren Axe & Tool 21	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce . 65	Clark, Wm. 58	Cluett, Peabody 66	Connor, Sons, John . . 19	Connors Bros. 48	Côté et Lapointe 62	Couillard, Auguste . . . 65	Domestic Specialty . . 58	Domn. Canners (Ltd.) 51	Dominion Cartridge Co. 3	Dominion Glass Co. Ltd. 57	Duffy, J. J. & Co. 58	Dowswell, Lees & Co. 5	Fontaine, Henri 6	Ford Motor Co. of Ca- nada, Ltd. 17	Georgia Turpentine . . 29	Goodyear Rubber Co. . . 8	Griffiths Sons 20	Gillette Safety Razor . 11	Gutta Percha & Rubber Co. 6	Gagnon & L'Heureux . 65	Garand, Terroux & Cie 65	Gillett, E. W. 48	Gonthier & Midgley . . 65	Hamilton Stove & Ba- thes Co. 10	Heinz 61	Hébert, L.-H. 28	Hobbs 27	Imperial Oil Co. 12	Imperial Tobacco 35	International Business Mach. Couverture	Jonas & Cie, H. 35	La Prévoyance 65	Lemesurier Tobacco Co 34	Leslie & Co., A. C. . . . 29	Lewis Bros. 4	Liverpol-Manitoba . . . 65	London Bolt 32	Mathieu, (Cie J. L.) . . 57	McArthur 29	MacLean Daily Reports 30	McArthur Irwin 13	Manufacture de Scies de Lévis 30	Maxwells 30	Ministère des Travaux Publics 33	Mercury Mills, Limited, Couverture	Montbriand, L. R. . . . 65	Nova Scotia Steel Co. . 32	Office Specialty 61	Oscar Onken Co. 61	Ottawa Paint Work Couverture	Palmolive Co. 55	Parker Broom Co. 60	Paquet et Bonnier . . . 65	Pedlar People Co. 21	P. Poulin et Cie 62	Pink, Thos. 27	Prudential Trust 66	Ramsay & Son 32	Remington Arms 33	Reed, Geo. W. 32	Richards Wilcox 14	Shurley & Co., Ltd. . . 26	Simms, P. S. & Co. . . . 22	Simonds Canada Saw Co. 23	Stauntons, Ltd. 31	Stainway Hutchins Co. 62	St. Mary's Wood Spe- cialty. 62	Steel of Canada 23	Stewart Mfg. Co. 15	Sun Life of Canada . . 65	Steel Trough & Mach. . 29	Thomson, B. & S. H. . . 16	Wagstaffe 56	Western Ass. Co. 65	Williams Co., J. H. . . . 31	Wisintainer, L. E. & Fils 31
---	----------------------------	--	---------------------------	----------------------------	-----------------------------	---------------------------	-----------------------------	----------------------------	---------------------------	----------------------------	--------------------------	----------------------------	---------------------------	--	-----------------------------	-------------------------	----------------------------	--------------------------	----------------------------	---------------------------	---	--------------------------	---	--	--	-------------------------	------------------------------	---------------------------	----------------------------	-----------------------------	-----------------------------	---------------------------	-------------------------	---	----------------------------	-------------------------------	------------------------	-----------------------------	--	---------------------------	---------------------------	-----------------------------	----------------------------	--	-------------------------	--------------------------	-----------------------------	---------------------------	---	--------------------------	----------------------------	--------------------------	-----------------------------	-----------------------------	--	----------------------------	----------------------------	--------------------------	------------------------------	---------------------------	----------------------------	----------------------------	-----------------------------	-------------------------	--------------------------	-----------------------------	---	-------------------------	---	---	----------------------------	----------------------------	-------------------------------	----------------------------	---	----------------------------	-----------------------------	----------------------------	------------------------------	-------------------------------	----------------------------	-----------------------------	---------------------------	---------------------------	----------------------------	----------------------------	----------------------------	-----------------------------	--	----------------------------	--------------------------	--	------------------------------	-----------------------------	---------------------------	---------------------------	----------------------------	--------------------------	-----------------------------	------------------------------	---



“MONROE” un
FAUX-COL ARROW
POUR LE PRINTEMPS
CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

A PRETER
\$5,000,000
sur débentures municipales
à longs termes

Nous sommes aussi acheteurs
d'obligations industrielles ga-
rannies par les municipalités.

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

Prudential Financial Society
162 rue St-Denis
MONTREAL

J. A. LANGLOIS, Secrétaire

Tél. Est 893



1745

Près de deux Siècles d'existence

Le Véritable Blanc de Plomb B-B de Brandram

Cette longévité ne comporte-t-elle pas pour vous un enseignement? Réfléchissez. Une histoire longue et honorable s'y trouve.

Le Canada n'était en grande partie qu'un pays sauvage, quand le Blanc de Plomb Véritable B-B y fut fait pour la première fois. Napoléon a vécu et est mort depuis. Les Etats-Unis sont nés et l'Allemagne à présent est tombée. La vapeur, l'électricité, le téléphone, le télégraphe, la télégraphie sans fil, les sous-marins, les avions, sont tous des inventions qui ont vu le jour depuis que le procédé Brandram fut découvert.

1919 se sert du même seau que 1745! Exactement le même procédé fut employé pour faire le blanc de plomb (Véritable B-B de Brandram) en 1745, que celui qui sert à le faire en 1919. Dans le domaine fébrile de la concurrence au cours de ces années, le procédé Brandram est le seul survivant de tous les procédés de fabrication du blanc de plomb en usage à l'époque de sa découverte.

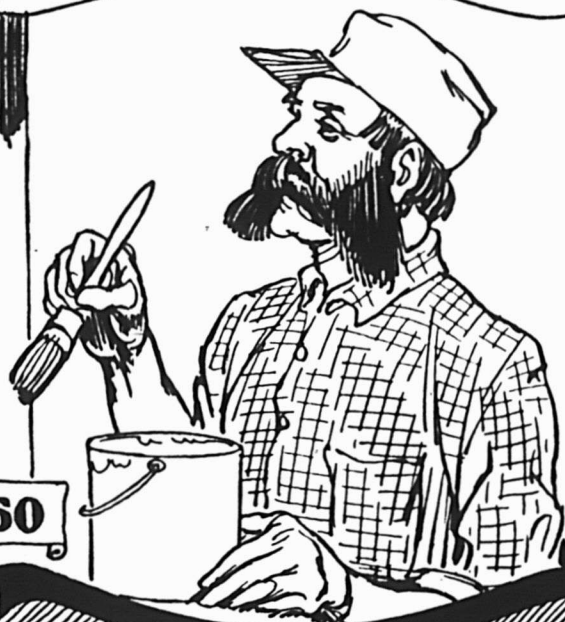
C'est le blanc de plomb qui est employé dans la Peinture "English" B-H, et dans tous les autres produits de Brandram-Henderson à base de blanc.

Votre garantie se trouve dans ces deux siècles d'histoire. Nul autre ne peut fournir une garantie du même caractère.



1800

BRANDRAM-HENDERSON

 MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINDSOR
 REGINA SASKATON CALGARY EDMONTON VANCOUVER


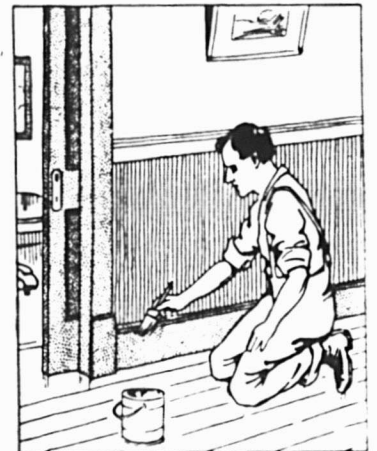
1850



1919



TEINTURE POUR CHAPEAU DE PAILLE



Fini actuel

et permanent

Brillant et durable
comme

Le Jaspe

MONTREAL

Seuls Fabricants

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA
TORONTO

Fini émail ou au
verniss pour tous
les usages

VANCOUVER