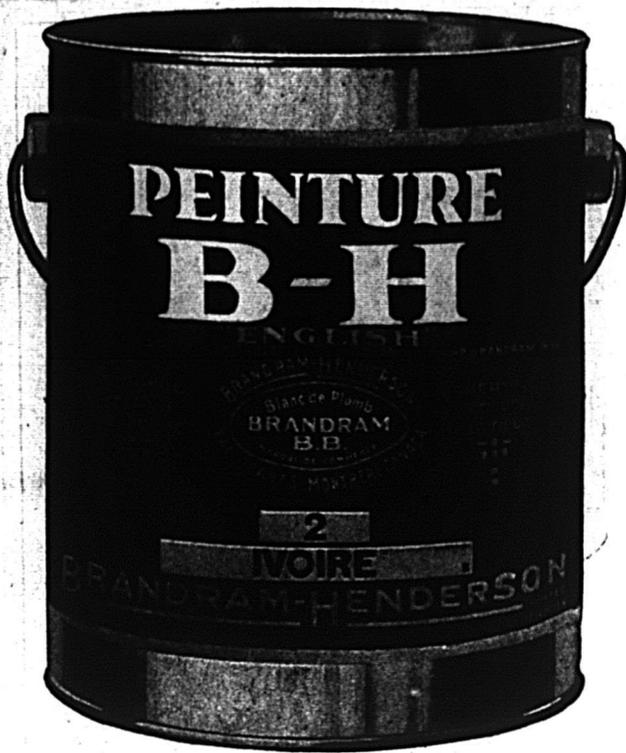


PRIX COURANT

"Sauvez la surface et vous
sauvez tout" *Assure et Verbe*



LE POUVOIR DU PINCEAU

Le pinceau qui tient les produits B-H, a un instrument de défense éprouvé et garanti contre toute espèce de détérioration naturelle ou de décré-pitude.

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

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

La Qualité B-H se vend d'elle-même

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

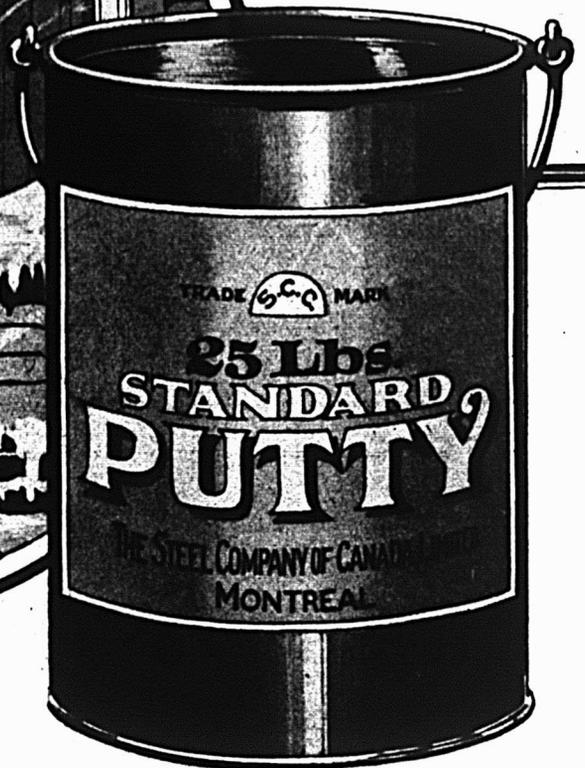
Une peinture de bonne qualité signifie une foule de clients satisfaits, de sorte que la qualité B-H est en réalité la véritable force de vente et le magasin du détaillant est l'endroit de distribution.

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

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

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL HALIFAX ST. JOHN TORONTO WINNIPEG
MEDICINE HAT CALGARY EDMONTON VANCOUVER



"L'épreuve de la température"

Le temps seul prouve que le meilleur est en fin de compte le moins cher. Pour la durée et la qualité, employez

LE MASTIC "STELCO"

Fabriqué par le procédé spécial qui nous est propre, pour moudre le blanc d'Espagne séché au four avec des huiles de choix.

Emballé en boîtes, tonnelets métalliques ou barils.

Pointes en Zinc pour Vitriers

Mises en paquets d'une demi-livre. Prix sur demande.

The STEEL COMPANY OF CANADA
LIMITED MONTREAL



Les Fabricants de **COMMUNITY**
PLATE vous adressent leurs meilleurs vœux à l'occasion des Fêtes de la Noël et du Jour de l'An, et vous souhaitent beaucoup de prospérité et de succès en
1921

Oneida Community, Limited
Niagara Falls, Ontario

Conservez l'esprit de Noël vivace pendant toute l'année avec un "NEW FALCON"

C'est un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme peut désirer. Le Falcon chauffe rapidement, uniformément et garantit une cuisson et un chauffage parfaits en tout temps. Pour obtenir cet aspect appétissant et cet extérieur croustillant des rôtis d'agneau, de boeuf, etc., le Falcon n'a pas son égal.

La maison qui possède un New Falcon est un foyer de joie et de bonheur chaque jour et en toute saison.

NOTE POUR LES DETAILLANTS

Le New Falcon vous acquiert et vous conserve de nouveaux amis et le détaillant qui suggère son achat augmente sa clientèle et son bénéfice.

Laissez-nous vous envoyer la liste complète avec prix de nos poêles et cuisinières.

Ce poêle de cuisine se fait en deux dimensions:

18" Four de 18 x 19 x 12½
Dimension du dessus 48½ x 27.
20" Four de 20 x 19 x 12½
Dimension du dessus 45 x 27.

**THE BEACH FOUNDRY
CO., Limited**

Ottawa, Canada.

Succursales à Winnipeg et
Vancouver.



Le poêle de cuisine New Falcon

Remarquez ces particularités importantes du "New Falcon"

- A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider le seau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
- B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
- C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
- D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des crans.
- E—Très large tiroir à cendres.
- F—Porte de four se rabattant.
- G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
- H—Clef de tirage direct à glissoire perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
- I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
- J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces, ou 20 x 19 x 12½ pouces.
- K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
- L—Poignée de la porte du four en rubberoid — toujours fraîche.
- M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
- N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.





Quelques mots à propos de la perfection des pneus, vue de l'intérieur

L'élément humain, dans la fabrication des pneus, est plus important que la machinerie — tout aussi important que les bons matériaux.

Faits dont nous étions convaincus et pour lesquels nous étions préparés avant que nous n'ayons fabriqué un seul pneu d'auto ou une seule chambre à air Ames Holden.

C'est pourquoi nous nous sommes procuré les hommes qui s'y connaissent, la machinerie pour mettre ce qu'il faut dans les pneus d'auto Ames Holden et installée pour fabriquer, avec un très grand idéal de ce que doivent être les bons pneus et les bonnes chambres à air et la ferme intention de les faire.

En outre notre confiance en nos produits — justifiée par les résultats acquis — nous permet de vous donner à vous et à vos clients la garantie la plus complète.

Une garantie qui n'a pas de limite de temps ni de milléage — qui protège vos clients absolument contre tout défaut dans le matériel et la façon, pendant toute la durée d'un pneu d'auto Ames Holden — et qui nous permet de faire des ajustements sur cette base de la façon la plus complète et la plus équitable.

Pouvons-nous vous parler de notre système vis-à-vis du détaillant, qui ménage grandement vos intérêts? Adressez-nous une carte postale à cet effet.

Pneus cordes ou tissus faits dans
toutes les dimensions
courantes.

PNEUS AMES HOLDEN

MANUFACTURES PAR

AMES HOLDEN McCREADY LIMITED

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

Notre garantie n'a aucune limite de temps ni de milléage.

CELA NE PEUT PAS SE FAIRE

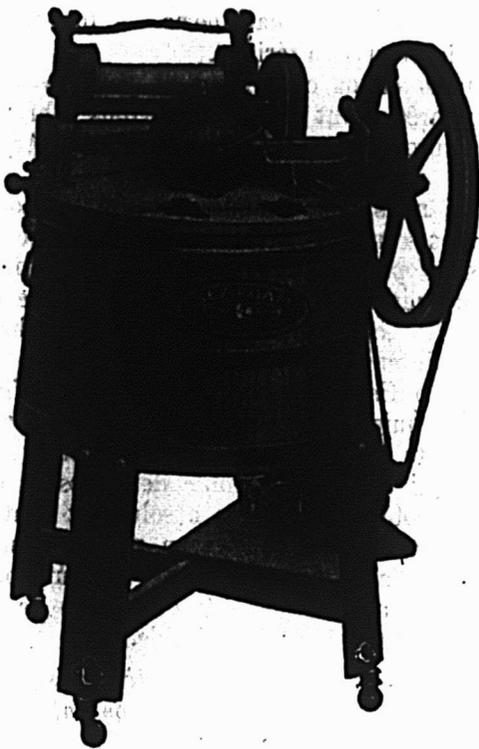
VOUS ne pouvez pas acheter une machine électrique à laver et à tordre qui fasse un meilleur ouvrage que la SEA-FOAM, quand bien même vous la paieriez beaucoup plus cher.

La SEAFOAM avec son mécanisme simple, compact et son tordeur reversible de haute qualité est une machine à laver et à tordre pratique et rationnelle, facile à manoeuvrer à la maison.

Elle est garantie par une maison ayant 35 ans de connaissance dans la construction des machines à laver.

Vendue exclusivement aux détaillants soit par l'entremise des jobbers, soit directement de nos entrepôts à Hamilton et Montréal.

Fournie également pour être branchée sur un moteur.



Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

JOHN R. ANDERSON,
36 rue St-Dizier,
Montréal, Qué.

1921 Sera-t-il un Succès ?

Tout dépend des articles que vous tenez

—M. le Détaillant—

Il n'en tient qu'à-vous

Vous êtes en train d'emmagasiner votre stock pour 1921. Vous connaissez vos clients; vous savez ce qu'ils désirent et ce qu'ils demandent. Ils deviennent exigeants. La diminution du pouvoir d'achat du dollar les porte à cela. Ils insistent pour avoir des articles dans lesquels ils ont confiance, des articles qui ont toujours donné satisfaction—des articles tels que

**Les PNEUS CORD et FABRIC
et les ACCESSOIRES**

“Gutta Percha”

ont la confiance de l'automobiliste et deviennent excessivement populaires en raison de leur merveilleux record de service. Le détaillant est supporté par une publicité agressive qui fait connaître favorablement le nom “Gutta Percha” dans le public. Tenez ce qu'il y a de mieux, M. le Détaillant, c'est-à-dire “GUTTA PERCHA”.

Les clients satisfaits reviennent.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Siège Social et Fabrique: TORONTO.

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

Raisons raisonnables

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

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

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

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

Styles

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



TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

The American Pad & Textile Company,
Chatham, Ontario

VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

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

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

Aussi verre à châssis.

Nous pouvons expédier toutes commandes
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur
demande.

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

Vitreaux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - - Une spécialité

HOBBS MANUFACTURING
COMPANY, LIMITED
MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG



Solidité Garantie

La solidité est la qualité principale requise de tout matériel à toiture, car un bâtiment n'est satisfaisant qu'aussi longtemps que le toit est à l'épreuve des intempéries. La plus haute qualité de toiture pour fabrique, entrepôts, bâtiment de ferme ou usine de chemin de fer, celle qui offre sans contredit la durée la plus longue, est la

PAROID NEPONSET

La bonne vieille Paroid a supporté l'épreuve d'un service de vingt deux années. Elle est faite en feutre de chiffons de haute qualité, entièrement saturé et enduit de la meilleure qualité d'asphalte qu'on puisse obtenir à cet effet. Elle a sa surface recouverte de talc gris finement moulu ou d'ardoise naturelle pulvérisée rouge ou verte. La toiture Paroid Neponset a donné de nombreuses années de service sur des milliers de bâtiments dans tout le Canada et elle est si bien annoncée qu'il n'y a pas de matériel aussi facile à vendre avec un plus grand bénéfice.

Les détaillants qui tiennent la Paroid Neponset ont le support de notre garantie imprimée qui accompagne chaque rouleau de toiture, assurant le maximum de satisfaction aux clients.

Nos prix aux détaillants leur réservent une marge de bénéfices extraordinairement bonne. De plus si un détaillant ayant de sérieuses affaires en vue a besoin de coopération pour conclure une vente, il lui suffit de nous en aviser pour que nous fassions le reste et que nous tournions en fin de compte la vente à son profit.

AUTRES PRODUITS NEPONSET POUR LA CONSTRUCTION.

Bardeaux jumeaux Neponset (même matériel que la Paroid; pour couvrir les habitations, écoles, églises et bâtiments publics), papier à construction noir imperméable Neponset, couverture anti-gelée et feutre amortisseur de son Neponset; Peinture et Ciment plastique Neponset.

Ecrivez pour avoir échantillons et prix.

BIRD & SON LIMITED

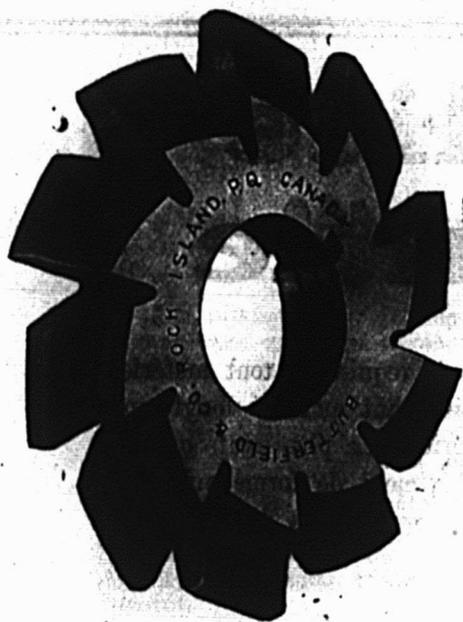
HAMILTON

ONTARIO.

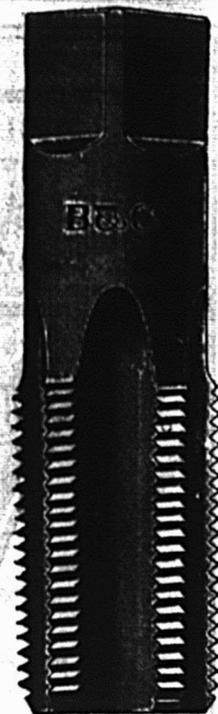
Usines: HAMILTON, ONT.

PONT ROUGE, P. Q.

Adresse à Montréal: 37 Rue St-Antoine.



A l'atelier, sur place même, les mécaniciens qui sont les meilleurs juges, préfèrent et recommandent à l'agent acheteur



Les Outils Butterfield

L'expérience agréable des outils Butterfield les fait préférer par les mécaniciens. Comme les Butterfield sont connus dans les ateliers depuis une quarantaine d'années, ils constituent le choix naturel des mécaniciens devant le comptoir de quincaillerie. Le même raisonnement les fait choisir à l'agent acheteur pour les grands besoins de l'usine.

Butterfield & Company, *Division*

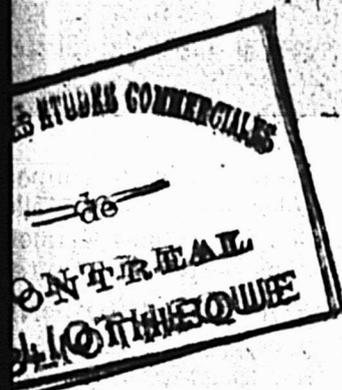
**Union Twist Drill Company,
Rock Island, P. Q.**

Représentants à l'étranger:

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

BUTTERFIELD

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



Les bons outils font des clients satisfaits

Il est généralement admis que les niveaux Disston causent moins de trouble de gauchissement qu'aucun autre. Ils sont faits en bois dur spécialement traité — bois qui a été préparé scientifiquement dans l'usine Disston, traité de façon à permettre le moins de gauchissement possible.

De plus, Disston a également produit le dispositif de niveau le plus facile et le plus exact qui soit sur le marché. La manœuvre de deux petites vis permet à n'importe qui d'amener la bulle exactement en place. C'est un arrangement des plus simples pour contrebalancer la légère variation inévitable due à la chaleur, au froid, à l'humidité, etc. L'ajustement est solide une fois en place et il n'y a pas de ressort qui puisse produire d'inexactitude ennuyeuse.

Ecrivez-nous pour avoir des informations au sujet des niveaux. Cela signifiera plus de ventes pour vous.

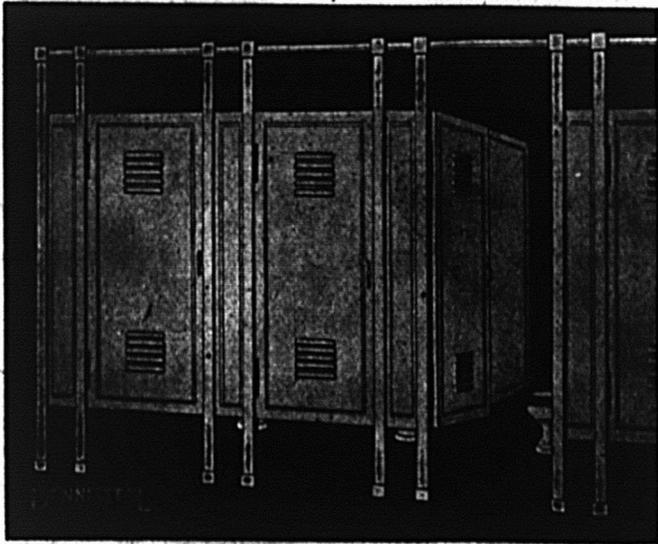
Henry Disston & Sons, Inc.

TORONTO, Canada

Succursale à Vancouver.

DISSTON

SAWS AND TOOLS



Les cloisons Dennisteel
pour W. C. Sont Supérieures
Des années d'expérience sont derrière les
cloisons d'acier pour W. C.

DENNISTEEL

Faites en Canada.

Hygiéniques, incombustibles, immarquables.

Leur dessin de coupe nette et leur construction robuste les distinguent des feuilles de tôles jointes entre elles qui composent les isolantes cloisons de W. C. installées par des mains inexpérimentées. Nous sommes la seule maison au Canada qui se spécialise dans cette importante installation sanitaire.

NOUS FABRIQUONS EGALEMENT

les articles en acier suivants: Rayons, armoires, meubles, coffres, tabourets, chaises, etc. Fer et bronze ornemental. Articles commerciaux en fil de fer de tout genre. Ferronnerie générale pour constructeurs.

THE DENNIS WIRE AND IRON
WORKS CO. LIMITED
LONDON

ECRIVEZ POUR AVOIR LES
PROSPECTUS

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver,
Halifax, Ottawa, Hamilton, Calgary.

NOUS SOMMES LES REPRESENTANTS POUR L'EST
DU CANADA DES CELEBRES
PNEUS ET CHAMBRES A AIR

V. D. L.

ET DES

PRODUITS EN ALUMINUM

"VIKO"

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

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

Avec nos remerciements pour leur faveur passée,
nous adressons à tous nos clients nos meilleurs vœux
de Joyeux Noël et de Nouvelle Année prospère pour
1921.

Hurtubise Limitée

Successors de

NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY,
LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,

Montréal, - - - - - Canada

LES MECHEs (DRILLS)

MORROW

sont les meilleures pour un long et dur
service

Leur qualité est dans l'acier.
Leur qualité est dans la trempe.

Usines à INGERSOLL CANADA

Marchands de gros approvisionnés par
F. BACON & COMPAGNIE,
MONTREAL, P. Q.

Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 5

1864 - 1920

LE STANDARD RECONNU DEPUIS CINQUANTE SIX ANS

“L'ARTICLE QU'EMPLOYAIT VOTRE GRAND-PERE”

La Marque Livingston

Le nom “Livingston” sur les barils
est la garantie de qualité et le “Baril
Bleu” est la marque extérieure de
la qualité intérieure.

La Meilleure qualité--La plus Recommandable
Toujours garantie



THE
DOMINION LINSEED OIL CO.
LIMITED

Baden, Toronto, Montréal, Winnipeg



Lorsqu'un détaillant achète des Pneus

Lorsqu'un détaillant achète des pneus, il représente ses clients. Ils comptent sur lui pour leur fournir et leur offrir des pneus qui leur donneront le maximum de service. C'est pourquoi le nombre de détaillants qui offrent les Pneus Partridge augmente chaque semaine.

Les détaillants dans une petite zone de l'Ontario ont jusqu'à ce jour acheté 1000 pneus Cord Partridge 30 x 3½ pour livraison en avril sans parler des pneus Cord d'autres dimensions et des Fabricas ordinaires. Les Cords Partridge sont favori à cause de leur solidité, de leur construction, de leurs qualités antidérapantes et de leur aspect.

VOS CLIENTS DESIRENT DES PNEUS PARTRIDGE

Vos clients désirent des Pneus Cord Partridge, parce que, tout en donnant de deux à quatre fois le milléage des Pneus Fabric, ils ne coûtent que 40% de plus—une grande économie d'argent et d'ennuis. Et la garantie qui accompagne la qualité Partridge est particulièrement appréciable puisqu'elle est soutenue par la possibilité prouvée de satisfaire celui qui se sert du pneu.

Les Cords Partridge sont solides parce que

le caoutchouc qui tient les cordes ensemble a une force de tirage de 30 livres et l'assemblage de la carcasse avec la semelle est inséparable. La semelle réellement antidérapante Partridge est d'une composition solide résistante à l'usage; les côtes sont épais et élastiques. Le pneu Partridge est demandé par les chauffeurs de taxicab, qui ont besoin de pneus pouvant supporter les plus dures épreuves.

LES PNEUS PARTRIDGE

sont pour vous de bons pneus à offrir.

Ils font des clients satisfaits. Il est très profitable à un homme d'être connu comme le détaillant de Partridge dans sa localité.

ECRIVEZ-NOUS POUR VOUS RENSEIGNER.

THE F. E. PARTRIDGE RUBBER CO., LTD
GUELPH, Ont.

PNEUS PARTRIDGE — BONS COMME LEUR NOM.

GLIDDEN

EVERYWHERE ON EVERYTHING

Jap-a-lac remet à neuf le Linoleum

Raviver et protéger le linoleum n'est qu'un des cent usages que Jap-a-lac trouve dans la maison. La remise à neuf des chaises, boiseries, meubles, radiateurs, tuyaux, etc., procure toujours une économie en espèces sonnantes.

Vous pouvez faire de ce genre d'affaire une source de grands bénéfices pour vous. Surtout si vous tenez Jap-a-lac. Ce merveilleux produit Glidden si bien connu qu'il ne faut presque pas

d'effort de votre part pour en vendre de grandes quantités. Presque toutes les ménagères ont employé Jap-a-lac et sa qualité remarquable en a fait des clientes pour toute la vie.

En vendant le VÉRITABLE JAP-A-LAC DE GLIDDEN non seulement vous retirez les profits qu'il vous procure, mais vous donnez à tout votre commerce la réputation du Jap-a-lac.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre proposition au détaillant.

THE GLIDDEN COMPANY, LIMITED

TORONTO

ONTARIO

Succursales à Montréal et Winnipeg.

"Sapez la surface et vous sauvez tout."



En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez en même temps.

Une brosse ou un Balai pour tous les usages



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

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

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

Prenez en stock cette ligne de producteurs de ventes de SIMMS

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

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

T. S. SIMMS & CO., Limited

Fabricants des Meilleurs Balais et Broses depuis 54 ans.

Siège Social: ST. JOHN, N.-B.

MONTREAL

TORONTO

LONDON

Vendez la Crème

C'est le produit que vous vendez qui vous procure des ventes.

C'est la crème qui compte pour faire le beurre.

C'EST



"LE COUP DE PINGEAU MAGIQUE"

qui a révolutionné la teinture des chapeaux de paille, des pantoufles de satin, de la vannerie, etc.

— et c'est maintenant le bon moment de commander votre provision de RAMCO et vous voulez profiter des premières affaires.

Il n'y a pas de saison ni d'époque spéciale pour RAMCO. Un carton sur votre comptoir vous prouvera cette assertion.

Revenez maintenant, Aujourd'hui.

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.

Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(3)

POMPE FOULANTE "OMEGA"

SANS FRICTION, A DOUBLE-ACTION

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

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

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

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

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

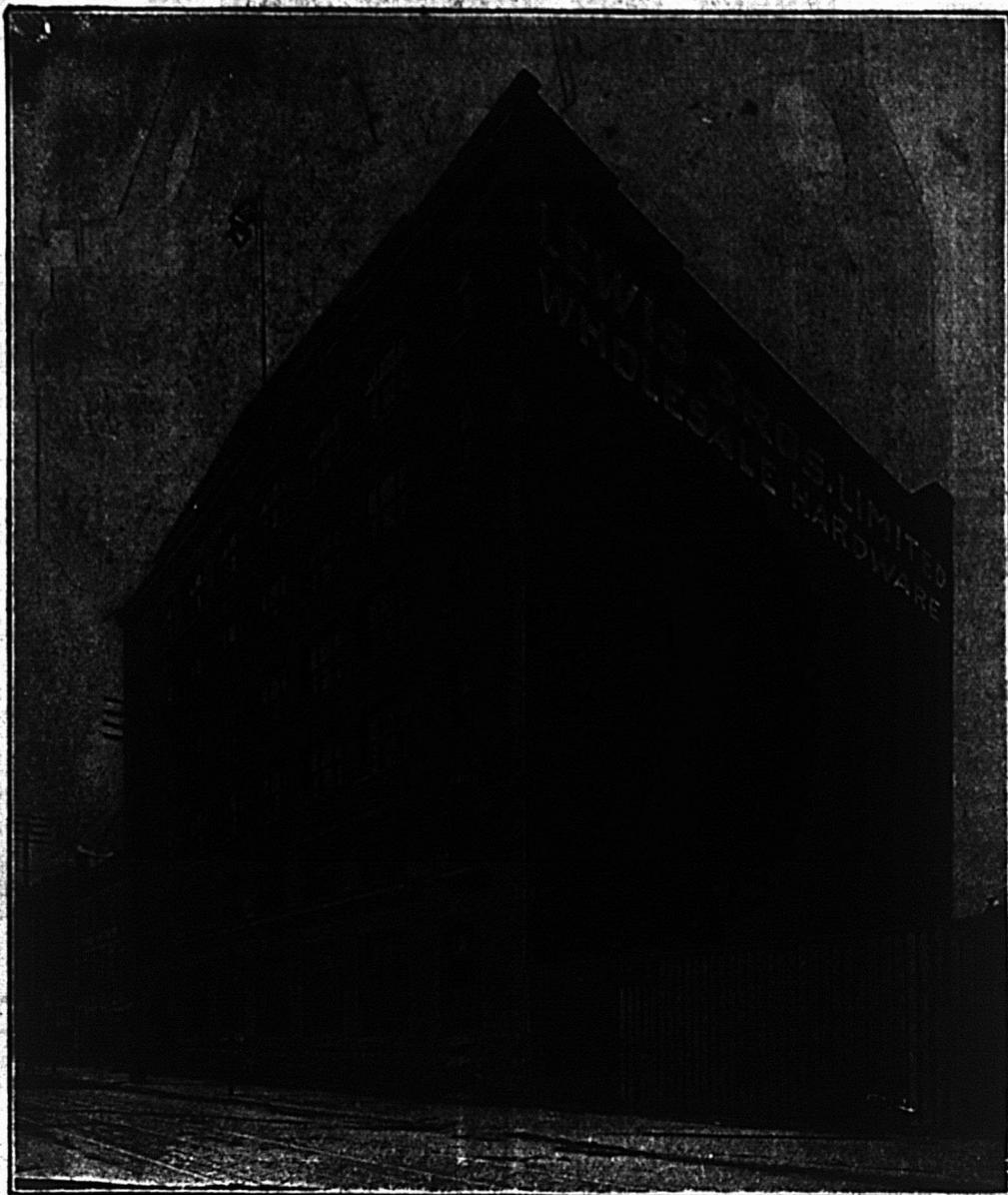
Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA
MACHINERIE OMEGA
LIMITEE

ST-HYACINTHE, P. Q.



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



Si l'on fait une comparaison au sujet des augmentations de prix entre les principales commodités courantes, on trouve que la quincaillerie est au bas de liste et lorsqu'on la compare avec l'épicerie, la chaussure, la nouveauté, la confection et la fourrure, la différence est très marquée. Il faut aussi mentionner que dans toutes ces lignes la production excède de beaucoup la demande, tandis que pour la quincaillerie il y a une pénurie universelle. Et bien que nous ne prévoyions pas beaucoup d'augmentations et que la plupart des changements vont être dans le sens de la baisse, nous sommes d'opinion que ceux-ci ne seront pas nombreux et les diminutions seront graduelles encore pour plusieurs mois à venir. Aussi sommes-nous d'avis que nous pouvons fêter la Noël en toute tranquillité de conscience, et si nous faisons quelques vœux pour le premier de l'An, souhaitons avant tout que la quincaillerie soit prospère.

A tous ceux qui ont contribué à l'édification de notre commerce depuis trente cinq ans, nous souhaitons sincèrement que ce Noël soit le plus heureux qu'ils aient jamais passé.

Lewis Bros. Limited
Montréal

**Complètement
garantie.**



**Brûle du
charbon
ou du
bois.**

La Fournaise à air chaud.

NEW IDEA

Si vous êtes intéressé à devenir l'agent dans votre ville pour une fournaise qui a la garantie absolue du fabricant et qui est largement connue et bien annoncée par tout le pays, mettez-vous immédiatement en rapport avec nous au sujet de notre proposition d'agence pour la fournaise "New Idea" à réputation mondiale. C'est le moment d'agir maintenant que la construction bat son plein.

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

75 ans de succès dans la fabrication

En servant aux annonceurs, et vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Le Black Diamond pour couper

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

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

Black Diamond File Works

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

Owned and Operated by Nicholson File Co.



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

Livraison rapide.
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés. Modèles spéciaux faits sur commande.

Clément, Meunier & Cie,

Manufacturers

190 Boulevard Pie IX.
MONTREAL.

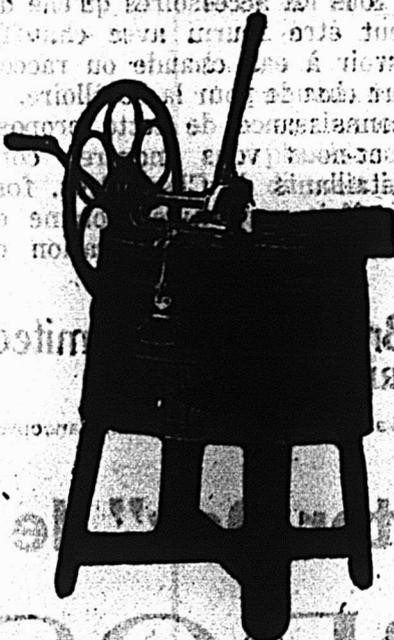
Tél. LaSalle 2850.

J. CLEMENT, gérant.

Lessiveuse à haute vitesse

"CHAMPION" de

Maxwell



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

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

Tôles Galvanisées

"Queen's Head"



Ces tôles sont fortement galvanisées et comme elles sont emballées en caisses elles sont parfaitement plates et arrivent en bonne condition. La qualité est absolument recommandable, et meilleure que celle d'aucune autre tôle sur le marché.

John Lysaght, A. C. Leslie

Ltd.
Fabricants

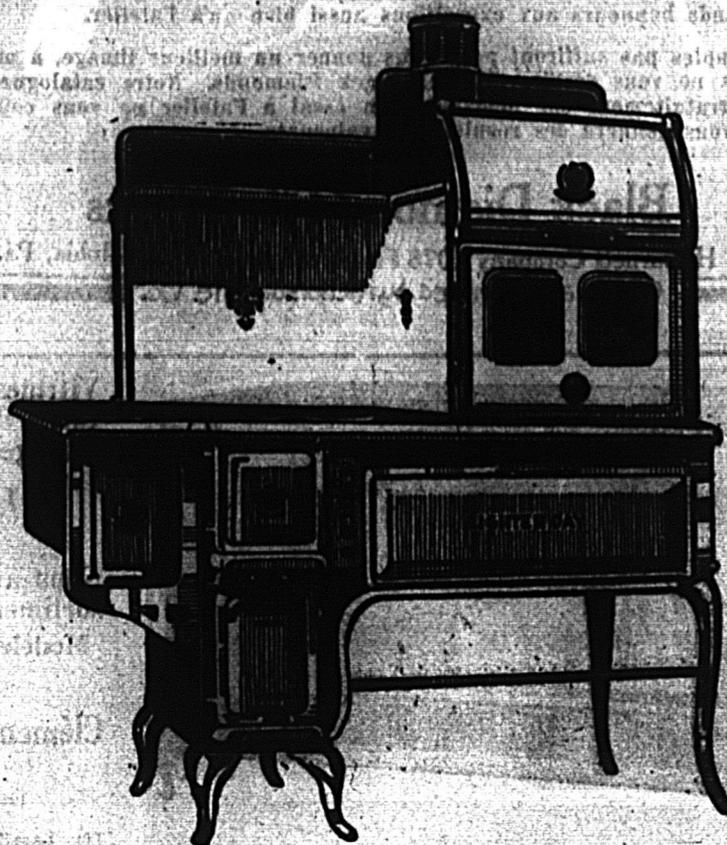
BRISTOL, Angleterre

& Co., Ltd

Agents pour le Canada

MONTREAL.

Le poêle de cuisine le plus populaire aujourd'hui



Desse lar-
ge et pro-
fonde.

Réservoir
Dessus opé-
reux grand.

Les Grilles
sont douces-
ment et éco-
nomisent le
charbon.

Chauffe-
Plats.

Four élevé
avec porte
en verre
clair.

Thermomè-
tre d'épreu-
ve.

Grand com-
partiment
de réserve.

Espace li-
bre pour le
balayage.

C'est le poêle de cuisine que VOUS devriez vendre

Les poêles de cuisine "Lighter Day" de Clare Bros. se vendent facilement parce qu'ils sont MODERNES. Ils se nettoient facilement — car ils sont finis avec des panneaux en émail-porcelaine. Ils ont des parties en nickel uni — avec dessus poli. Ils sont faciles à allumer et à secouer. Les grilles manoeuvrent doucement — sans se coincer — sans se courber et sans perte de charbon.

Dans le poêle de cuisine "Lighter Day" le four a été placé à hauteur de la main. Il supprime toute fatigue de se baisser. Cela est si important pour les femmes que cet avantage a raison de tous les bons sentiments qu'elles peuvent avoir pour les poêles de cuisine favoris.

LA LIGNE DE POELES DE CUISINE CLARE BROS. EST COMPLETE.

Voici un poêle de cuisine moderne de "Clare Bros." de la dimension exacte que puisse souhaiter n'importe quelle cliente et muni de tous les accessoires qu'elle désire. Il peut être fourni avec chauffe-plats, réservoir à eau chaude ou raccordement à eau chaude pour la bouilloire.

Prenez connaissance de cette proposition. Laissez-nous vous montrer comment les détaillants de Clare Bros. font de grosses affaires en hiver comme en été. Ce que signifie la coopération de Clare Bros.

Clare Bros. & Co., Limited
PRESTON, ONTARIO.

Winnipeg, Saskatoon, Calgary, Edmonton, Vancouver.

Poêle de Cuisine "Lighter Day" de CLARE BROS.



Seul un réservoir Vitro peut donner les Bénéfices et la Satisfaction Vitro

Le matériel seul n'a pas fait le réservoir Vitro ce qu'il est pour le public et pour les plombiers du Canada.

En fait, une foule de gens qui connaissent Vitro comme le nom du "réservoir de haute qualité" ne savent même pas en quoi il est fait.

Ils espèrent un bon service d'un réservoir Vitro, tout comme le plombier, parce que les réservoirs Vitro leur ont appris à l'espérer.

Ils espèrent un meilleur service — parce que le Vitro a toujours donné un meilleur service. De sorte que Vitro n'est pas seulement le nom du matériel dont est fait un réservoir. Il signifie:

- la qualité de ce matériel
- la façon dont ce réservoir est fait
- le genre d'accessoires à l'intérieur du réservoir
- le service que donnent ces accessoires.
- la satisfaction que le réservoir procure à l'acheteur
- le bénéfice net qu'il rapporte au plombier.

Le réservoir qui a fait gagner des milliers de dollars aux plombiers Canadiens et qui a acquis la confiance du public Canadien est le Vitro.

Et le Vitro est fait exclusivement en Canada par

THE GALT BRASS CO., LIMITED
GALT, CANADA

RÉSERVOIRS

VITRO
Sans trouble

LA FORCE D'UNE HACHE
RESIDE DANS SON MANCHE.

STILL

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

La vente des

Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

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

Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS ONTARIO

VIKO



Ustensiles de Cuisine et Spécialités en Aluminium

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

Catalogue complet et liste de prix envoyés sur demande.

Aluminum Specialty Company of Canada

60 John Street, - TORONTO.

Représentants pour la province de Québec
BISSENETTE & BISSENETTE

54 Rue Notre-Dame Est,

Chambre 18,

MONTREAL.

Table Alphabétique des Annonces

A	Chamberlain Medicine . . . 76	H	N
Ames Holden McCready . . . 5	Couillard, A. 80	Hurtubise Ltd. 12	Nova Scotia Steel Co. . . 23
American Pad & Textile. . . 8	Connors Bros. 69	Hamilton Stove & Heater	O
Aluminum Specialty . . . 22	Clare Bros. 20	Co., Ltd. 18	Oceanic Oyster. 77
Assurance Mt-Royal . . . 80	Clark, Wm. 76	Hébert, L. H. 80	Omega Machinery . . . 16
B	Côté & Lapointe. . . . 66	Hobbs 8	Oneida Community . . . 3
D	E	I	Ottawa Paint Works. . .
Banque d'Hochelega . . . 78	Diston Saw. 11	Imperial Tobacco . . . 27 Couverture
Banque d'Epargne. . . . 78	Dom. Linseed Oil. . . . 13	K	P
Barnett. 19	Duffy, J. J., & Co. . . . 75	Kearney Bros. 82	Partridge Tire. 14
Banque Moisons. 78	Doswell Lees. 6	Lewis Bros. 17	P. Poulin & Cie Ltée. . . 80
Banque Nationale. . . . 78	Dennis Wire. 12	Leslie & Co., Ltd. . . . 19	Pure Cane Molasses . . . 66
Banque Provinciale . . . 78	F	London Bolt. 23	R
Beach Foundry. 4	Fontaine, Henri. 80	M	Ramsay & Son 16
Bird & Son. 9	G	Mathieu (Cie J. L.). . . . 75	Ruel Limitée, Edouard . 82
British Colonial Fire . . . 80	Gagnon, P. A. 80	McArthur, Alex. 23	S
Brodeur, A. 80	Galt Bros. 21	Montbriand, R. 80	Steel Co., Couverture
Brandram-Henderson	Garand, Terroux & Cie. 80	Macdonald, W. C. 70	Stauntons, Ltd. 42
. Couverture	Georgia Turpentine . . . 23	Montreal Biscuits Co. . . 69	Simms & Co., I. S. . . . 16
Burrow Stewart Milne,	Gillette Safety Razor. . . 58	Morrow Screw & Nut	Still Mfg. Co. 22
. Couverture	Glidden Varnish. 15	Co. 12	Sun Life. 80
Butterfield & Co. Que. . 10	Gutta-Percha-Rubber Co. 7	Meunier Clément & Cie. 19	Steel Trough & Cch. . . 23
C		Maxwell. 19	Smalls. 49-66
Canadian Salt. 69			W
Canada Foundries. 80			Wisintainer & Fils. . . . 66



La Peinture préparée "GREEN TREE" Beau Brillant-durable

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

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

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

The Georgia Turpentine Co.

2742-2744 rue Clarke - Montréal



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

LONDON BOLT & HINGE WORKS

Agences à Montréal
Toronto
Winnipeg
Vancouver

Siège social et (Subsidiés)
623-625 Mainland St.,
London, Canada

Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MAROHAND, MACHINERIE A ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POUL, TOILES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, BULLESSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

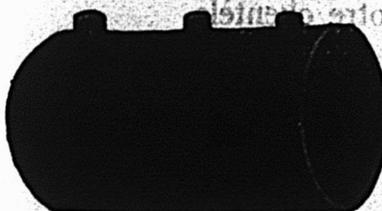
Mines de Fer — Wabana, Terrebonne. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminaires, Forges et Ateliers de Finition à New-Glasgow, N.-E.

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

RESERVOIRS A GAZOLINE

Pour emmagasinage souterrain de la gasoline.

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

Ecrivez pour brochure.

THE STEEL TROUGH & MACHINE CO., LIMITED

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL
Manufacture de Feutre pour Toiture:
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL
Moulin à Papier: - - - JOLLETTE, P. Q.



Ne Jetez Pas Votre Argent Par Les Fenêtres!

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

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

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

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

La Cie d'Imprimerie des Marchands,
Limitée

198 Rue Notre-Dame Est,

MONTREAL.

Protégez vos Epargnes!

Renseignez-vous sur les placements avantageux que vous pouvez faire. Sur ceux qu'il vous faut éviter. Apprenez à faire fructifier votre argent.

L'INFORMATION **FINANCIERE ET ECONOMIQUE** TRAVAIL - CAPITAL - BANQUE - ASSURANCE - PLACEMENTS.

PARAIT TOUS LES JEUDIS.

Elle traite du travail, du capital, des banques, assurances, placements, etc.

LE SEUL JOURNAL DU GENRE PUBLIE
EN FRANCAIS

Spécial aux lecteurs } 1 an d'abon-
du "Prix Courant" } nement pour **\$1.00**

Numéro-specimen envoyé gratis sur demande.

"L'Information", 198 rue Notre-Dame Est,
MONTREAL.

Le Service que le PRIX COURANT donne à sa clientèle

En ces jours de rajustement des conditions économiques du pays, il est de la plus haute importance qu'un marchand se tienne au courant des changements de prix, des lois et règlements affectant le commerce, ainsi que les nombreuses autres questions qui ont une portée directe ou indirecte sur les affaires.

LE PRIX COURANT est le véritable guide du marchand — il publie des renseignements qui lui permettent de conduire son commerce avec succès — il l'avise des changements de prix, des lois et règlements nouveaux — en un mot, sa lecture évite au détaillant maints faux pas dont les conséquences peuvent être désastreuses.

**LISEZ ATTENTIVEMENT VOTRE
NUMERO DU PRIX COURANT**

c'est le guide le plus sûr que vous puissiez suivre.

De plus, si en aucun temps, vous désirez des renseignements sur une question spéciale, n'hésitez pas à vous adresser au PRIX COURANT par lettre et vous recevrez une réponse satisfaisante dans le plus bref délai possible.

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détailants
du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 2272

MONTREAL

Bureau de Montréal: 188 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { Canada \$3.00
 { Etats-Unis \$2.50
 { Union postale \$4.00

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 17 décembre 1920

Vol. XXXIII—No 51

LES AFFAIRES SUR UNE BASE DE PAIEMENT AU COMPTANT

On ne saurait trop appuyer à présent sur l'importance qu'il y a pour les marchands de quincaillerie de tenir leur commerce dans un état aussi liquide que possible. Et ceci implique le placement du commerce sur une base au comptant et l'élimination autant que possible des comptes de crédit. Au cours des dernières semaines les marchands de quincaillerie de certaines parties du pays ont éprouvé de plus grandes difficultés à obtenir le règlement des comptes à recevoir, et ces difficultés se reflètent dans leur lenteur à effectuer leurs paiements aux maisons de gros. Dans de telles circonstances, il semble facile pour le marchand d'aller chez son banquier et de demander une accommodation de crédit. Mais, il se peut qu'il soit bien surpris cette fois de s'apercevoir qu'une pareille accommodation n'est pas possible et que la faveur d'un autre crédit ne peut lui être faite. Les conditions ne sont pas si mauvaises que le client du magasin de quincaillerie ne puisse faire face à ses obligations et il n'y a pas de raison pour que le marchand doive en souffrir alors qu'il est nécessaire pour lui de faire un effort plus puissant pour se maintenir en bonne position. C'est le bon moment pour les marchands de se tenir en relations étroites avec leurs banquiers, non pas dans le but d'obtenir du crédit mais pour prendre leur avis et profiter de leur coopération en ce qui a trait aux meilleurs moyens d'encaissement, aux méthodes de ventes qui devraient être adoptées ainsi qu'à toute autre matière. Le banquier saura apprécier l'évidence de bonne foi et le désir de coopération de la part du marchand qui apporte ses livres et laisse sa carte sur la table.

Les bonnes relations entre le banquier et le marchand sont des plus désirables en tous temps.

Il n'y a pas lieu de s'alarmer de la situation commerciale. Les besoins des gens pour la quincaillerie sont aussi considérables que jamais et selon les rapports de maisons de gros, il n'y a pas de chute dans les besoins commerciaux. La chose importante pour le marchand est de maintenir ses affaires en telle condition qu'il sache en tous temps où il en est, et qu'il puisse disposer de son actif sous forme liquide.

LE COMMERCE D'EXPORTATION DE PEINTURE DU CANADA

Le commerce canadien d'exportation des peintures a été stimulé après l'armistice par plusieurs ordres spéciaux résultant en grande partie des efforts unis des manufacturiers canadiens qui envoyèrent un représentant outre-mer. Dans l'ensemble on ne saurait prétendre qu'à un commerce modéré pour l'extérieur du Canada, mais un commerce solide et permanent.

L'Australie a été une des grandes espérances du Canada pour la vente de sa peinture, à tel point qu'une firme canadienne y a établi une usine. Ceci, d'ailleurs, restreindra les exportations du Canada, et pour l'instant, l'Australie n'offre plus un champ d'exportation bien appréciable.

Le Royaume Uni a été la meilleure source pour le commerce canadien, la valeur des exportations pour l'année fiscale terminant le 31 mars 1920 étant de \$748,092, contre \$295,869 une année avant. Pour les quatre mois finissant le 31 juillet 1920, les exportations au Royaume Uni s'élevaient à \$365,388, contre \$155,979, une année avant.

L'Afrique Anglaise du Sud est un autre champ qui, croit-on, est susceptible de développement. Pendant l'année

Le "OLD CHUM" en
boîte métallique de ½
lb. est un cadeau ap-
proprié aux fêtes.

OLD CHUM

Poussez en la vente
tout en combinant vos
nombreux clients.

fiscale 1918, les envois s'y élevèrent à la forte somme de \$708,243, mais ce chiffre tomba considérablement l'année suivante, avec l'extrême rareté des moyens de transport, jusqu'à atteindre le petit montant de \$34,129. La Nouvelle Zélande est aussi un marché prometteur, les exportations augmentant pour la dernière année fiscale de \$84,000 à \$131,000.

Ces derniers mois ont vu une grande amélioration de ces chiffres, car durant les quatre mois prenant fin au 31 juillet, la valeur des exportations en Nouvelle Zélande s'élevait à \$139,507, en comparaison de \$4,932 pour la période correspondante de 1919.

Les exportations à Terre-Neuve ont fait preuve d'une amélioration constante pendant ces trois dernières années. Pour l'année fiscale de 1918 le montant était de \$93,971; pour l'année suivante, de \$129,285 et pour l'année fiscale 1920, de \$148,946. Pour les quatre mois finissant au 31 juillet les exportations s'élevèrent à \$47,165.

Des progrès promettent de se réaliser d'une façon encore plus sensible dans ce commerce d'exportation de la peinture canadienne.

Ci-dessous une comparaison des chiffres d'exportation pour les trois dernières années fiscales et pour les quatre mois d'avril, mai, juin et juillet de 1920, 1919 et 1918.

Exportations de peintures, pigments et vernis.

Année finissant le 31 mars.	1920	1919	1918
Au Royaume Uni . . .	\$ 748,092	\$ 205,869	\$ 170,437
Aux Etats-Unis . . .	126,901	218,026	98,391
Aux autres pays . . .	750,425	1,376,130	500,109
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	\$1,625,418	\$1,800,025	\$ 768,937
4 mois finissant le 31 juillet	1920	1919	1918
Au Royaume Uni . . .	\$ 365,388	\$ 155,979	\$ 35,504
Aux Etats-Unis . . .	31,229	24,549	40,182
Aux autres pays . . .	282,732	84,617	258,394
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	\$ 679,349	\$ 265,145	\$ 334,081

LE COMMERCE ETRANGER EN CORDAGES, FICELLES ET CORDES REPREND

D'intéressants développements sont à noter dans le commerce des ficelles et cordages, en ce sens que les pays qui avant la guerre exportaient ces lignes au Canada portent à nouveau intérêt au marché canadien à présent que les conditions le permettent. Les cordes et ficelles, principalement ces dernières, sont importées à présent d'Angleterre en quantités plus fortes que depuis longtemps, encore que les manufacturiers canadiens disent que la qualité de ces importations ne saurait permettre de concurrence sérieuse. On prétend que la meilleure qualité de corde anglaise n'est pas envoyée ici, les prix étant considérablement en-dessous des cotations canadiennes. Les ficelles de jute et de chanvre anglaises sont cotées de 25 pour 100 à 40 pour 100 moins cher que les cotations canadiennes.

Les ficelles de coton et la filasse sont importées des

Etat-Unis en bonnes quantités. On pense qu'il y a un plan établi parmi les firmes américaines pour inonder notre marché de leurs surplus de stocks. Bien que ces importations soient à des prix plus bas, le produit canadien se maintient ferme. De toutes façons, le commerce de cette branche est faible pour le moment.

Des facilités de transport océaniques meilleures et des tarifs de fret moins onéreux aident vraisemblablement à l'importation de ces lignes d'Angleterre, encore que pendant la fermeture de la navigation sur le St-Laurent le coût de ce transport se trouvera augmenté.

La comparaison des prix ci-dessous depuis 1914 révèle quelques faits intéressants concernant la tendance des prix:—

		1914	1918	1920	Nov. 1920
Corde pure manille lb.	15 c	39 c	35½c	29 c	
Corde manille anglaise lb.	11 c	33 c	31½c	26 c	
Sisal	10½c	27½c	24 c	21½c	
Coton	24 c	71½c	90 c	63 c	

La même comparaison se manifeste dans les rapports des marchés primaires et indique que le point culminant a été atteint.

L'évidence de l'augmentation des importations de cordages, ficelles et cordes du Royaume Uni se trouve dans les chiffres qui montrent des importations s'élevant à \$119,861 au mois d'août 1912, contre \$50,126, pour le même mois de 1919. Les chiffres pour la période de cinq mois finissant en août 1918, 1919 et 1920 furent respectivement de \$458,023; \$478,898; \$623,213.

Les importations de ces lignes des Etats-Unis, encore que plus légères dans le mois d'août, montrent aussi une augmentation pour la période de cinq mois.

D'AUTRES ARTICLES AJOUTES A LA LISTE D'EXEMPTION DE LA TAXE DE VENTE.

D'autres articles ont été ajoutés à la liste des exemptions de la taxe de vente. Ce sont: le pain, la levure, le sel, les aliments maltés à l'usage des enfants, les immeubles et bâtisses, les viandes cuites non en conserves, la farine de gruau, l'avoine roulée, l'engrais de basse-cour, la stearine, l'huile oleo, l'huile de graine de coton et l'huile de blé d'Inde, lorsque employées dans la manufacture de l'oleo-margarine ou de tout succédané du beurre, ou pour la production de Cottolène; le suif comestible pour usage seulement dans la production du beurre ou tout succédané, ou comme succédané du saindoux, des confitures, des gelées, des marmelades et des conserves de fruits; les abeilles; la fibre manille, pour usage seulement dans la manufacture de la corde pour attacher les trappes dans les pêcheries de homards.

Les exemptions ci-dessus ne s'appliquent qu'aux articles vendus le ou après le 26 novembre et ne sont pas rétroactives.

L'Éducation du Fermier pour le Commerce de la Peinture

Le fermier du Canada n'est plus l'homme à la houe et si les caricaturistes désirent être en harmonie avec les conditions, ils devront créer un nouveau type pour représenter le fermier.

Aujourd'hui le fermier représente un bon homme d'affaires. Il commença à donner des signes de bon jugement dans les affaires lorsqu'il mit de côté le moulin à vent et qu'il le remplaça par le moteur à essence; lorsqu'il abandonna le cheval pour le tracteur, l'automobile et le camion-automobile; lorsqu'il commença à comprendre que l'argent dépensé pour de bonnes routes était de l'argent bien placé et non un don.

Il s'est dépouillé de son faux-col de celluloid et de ses bottes en cuir de boeuf. Il porte des habits confectionnés par des tailleurs de la ville et fait presser ses pantalons aussi souvent que le particulier de la ville.

En d'autres termes, le fermier est un véritable camarade. C'est un citoyen éveillé plein d'initiative qui étudie les conditions de son sol et qui sait où se trouve le mal quand la récolte manque. Il connaît son affaire aussi bien que le marchand détaillant et le manufacturier et fait de l'argent par ses connaissances.

Si vous avez le moindre doute que le fermier ne soit pas un homme d'affaires, entrons dans son intérieur pendant quelques moments et examinons-le. Si vous, M. le Détaillant, vous étiez forcé d'entrer dans le marché et de payer vos marchandises au prix fixé par le manufacturier ou le jobber, et qu'alors vous fussiez forcé de vendre des marchandises aux fermiers aux prix fixés par eux combien de temps se passerait-il avant que vous fussiez forcé de fermer vos portes?

Mais c'est substantiellement ce que fait le fermier. Il achète tout ce qu'il a sur le marché ouvert, et n'a rien à dire au sujet des prix. Les prix sont fixés. Il peut prendre l'article ou le laisser. Lorsqu'il a quelque chose à vendre, le prix est fixé pour lui. Le marchand de grain, le marchand de bestiaux, le marchand de coton, fixent leurs prix. Il transporte ses produits sur le marché; le prix est fait. Il peut accepter l'offre ou la rejeter. S'il vend, ce sera au prix fixé par l'acheteur.

Et il fait de l'argent. Dans la petite boîte de fer-blanc qui se trouve dans le bureau du fermier — il a son bureau, croyez-m'en — il y a une pile de bons de la liberté, des hypothèques acquittées, prenant la place d'anciens avis de paiement de billets dûs ou d'intérêt non payés sur hypothèques.

Il y eut un temps où le fermier était enclin à penser que le marchand de détail de la ville appartenait à une classe plus élevée que le fermier. Le citadin semblait porter une marque d'habits différents de l'habitant de la campagne, il portait une chemise blanche et des cravates de soie, et sa maison était de beaucoup mieux meublée que celle du fermier. La ligne imaginaire entre la ville et la

ferme semblait avoir une réalité frappante et du moment que le fermier franchissait cette ligne, il se sentait mal à l'aise. Même son cheval favori semblait s'apercevoir de la différence, car il devenait nerveux et il s'ébrouait à la vue de tout ce qui remuait après avoir pénétré dans la ville. Le fermier n'était jamais invité à prendre part à aucune des affaires de la ville, excepté au paiement des taxes et aux contributions des bons chemins.

Mais aujourd'hui, les choses ont changé. La ligne imaginaire n'existe plus. La maison du fermier est aussi richement meublée que la maison de l'homme d'affaires. Il possède son système d'aqueduc et son système d'éclairage à l'électricité. La cuve dans la cour du fond a fait place à une salle de bains munie de tous les accessoires modernes. Il envoie ses enfants au collège, les filles portent des bas de soie et des corsages à la dernière mode. Les garçons portent des chemises de soie et fument la cigarette. A l'exception de ses traits hâlés, le fermier de nos jours ne peut être distingué des citadins.

Voilà bien du verbiage, mais il était nécessaire pour poser le fondement des conditions du fermier moderne. Vous marchands-détaillants qui vivez dans les localités de fermiers, savez tout ce que je viens de vous dire, mais peut-être n'y avez-vous pas pensé récemment — quoi qu'il en soit, nous aimons toujours que quelqu'un répète ce que nous savons déjà.

Mais, c'est la position du fermier de 1920. Sa position ne sera pas matériellement changée en 1921. Le fermier est un être rusé, avisé, économe, et étant de cette classe d'hommes, — il ne sera pas difficile de le convaincre qu'il devrait prendre un soin exceptionnel de ses bâtisses et de ses instruments aratoires. Dites-lui combien il est nécessaire de garder les outils toujours peints. Il sait que c'est un fait et comme il le sait, il sera content que vous lui rafraîchissiez la mémoire.

Il faut quelquefois un rappel pour faire quelque chose. Vous savez que quelquefois vous manquerez d'aller dîner chez vous si la bonne femme ne vous rafraîchissait la mémoire. Mais ce qui est d'amener le fermier à peindre ses outils.

Personne n'aime plus à faire de l'argent que le fermier, cependant c'est un de ceux qui sont le plus sujets à le gaspiller. L'un des principaux moyens par lesquels il perd de l'argent, c'est en négligeant de garder en bonne condition son équipement de ferme. Les machines qui sont employées dans une saison et non dans l'autre devraient être remises lorsqu'elles ne sont pas en usage.

L'autre jour, je lisais les errements d'un écrivain qui disait que la moyenne des fermiers laissent leurs charnues, leurs rateaux et leurs moissonneuses, etc., dans le champ où ils s'en étaient servis la dernière fois jusqu'à ce qu'ils fussent prêts à s'en servir de nouveau. Mais vous comme moi savons que ce n'est pas vrai. Le fermier place

ses instruments à l'abri, mais il ne les peinture pas toujours. Il n'y a que les sans-souci et les trainards qui laissent les instruments aratoires au mauvais temps, et le fermier ordinaire qui serait accusé de cela serait insulté.

Cultivez vos clients fermiers en leur faisant des suggestions pour leur faire peindre les parties en métal de leurs instruments avec de la peinture protectrice. Dites au fermier que son instrument se conservera beaucoup plus longtemps s'il est bien peinturé. Il sait cela aussi bien que vous, mais il appréciera que vous le lui disiez, et sans doute, vous obtiendrez sa clientèle.

Peu de temps après que le fermier aura eu ces conversations avec le marchand de peinture, il sera prêt à faire faire son travail et sera en position de prendre en considération les suggestions qui pourront lui être faites. Si vous avez une liste de fermiers et une circulaire traitant de la peinture l'automne, c'est maintenant le temps de l'expédier — pourvu que vous n'avez pas déjà commencé votre campagne. Si vous n'avez pas commencé, il n'y a pas de temps à perdre.

Depuis le commencement de la guerre, le fermier a été trop occupé à cultiver le blé à deux dollars le boisseau et le maïs à un dollar le boisseau, pour se soucier des choses qui sont dans un état criant en ce qui concerne ses bâtisses. La femme du fermier a été trop affairée à la production des oeufs d'un dollar la douzaine et à élever des volailles de cinquante sous la livre pour ne pas avoir négligé l'entretien de sa maison.

Mais actuellement, il y a une espèce de fléchissement dans l'activité et la suggestion de remettre tout à neuf devrait trouver un écho chez les fermiers. Vous pouvez vendre de la peinture aux fermiers à cause de ses qualités de conservation — vous pouvez la vendre à la femme du fermier parce qu'elle ajoute à la beauté. Vous savez, la femme du fermier a exactement les mêmes goûts que la femme demeurant dans la ville. Plusieurs facteurs ont été mis en opération pour améliorer sa condition et pour créer des sujets de pensée et de nouvelles manières de vivre, qu'il n'était pas possible d'atteindre avec une ferme grevée et avec la crainte d'être dépossédé. Une étude récente d'une section typique rurale de la province de Québec a démontré que 95% des fermiers reçoivent un journal quotidien, et que dans 76% des maisons se trouvent des bibliothèques ayant une moyenne de 106 volumes chacune. Le fermier s'est développé merveilleusement depuis cinq ans. Il a élargi son horizon de tous les côtés et ses affaires auront une bien plus grande valeur qu'elles ne l'ont jamais eue dans le passé.

Les hommes d'affaires qui, dans le passé, ne portaient que peu d'attention au fermier, commencent maintenant à le cultiver. Ils voient ses grandes possibilités. Cette nouvelle condition du fermier se rencontre partout. Voici une preuve de ce que nous venons de dire tirée des États-Unis. Joplin est une ville minière de l'État du Missouri. Une quantité considérable du matériel brut qui sert à faire du plomb et des oxydes de zinc est extraite ici. Les hommes qui sont employés dans les mines sont, à raison de 95%,

des Américains. Ce sont de bons acheteurs et il y a dix ans les marchands ne s'occupaient pas de la clientèle du fermier à cause de l'immense volume d'affaires qu'ils faisaient avec les mineurs.

De fait, on ne voulait pas du commerce des fermiers, ou du moins il n'était pas encouragé. Il n'y avait pas de place dans la ville où le fermier était vraiment le bienvenu. Mais aujourd'hui, tout est changé. Les marchands envoient des invitations aux fermiers de venir faire leur commerce. Ils ont préparé des salles de repos pour leur commodité et ils leurs offrent des avantages spéciaux pour avoir leur pratique. Un des journaux a à son service un agriculteur distingué — un agent de ferme — qui est au service des fermiers; qui se rend sur les fermes et montre aux fermiers comment cultiver.

Ce qui se pratique à Joplin, se pratique dans des centaines d'autres villes, et le marchand de peinture qui veut avoir l'encouragement du fermier d'une façon vraie et réelle, trouvera que le fermier a développé ses goûts avec sa propriété.

Les bâtisses de ferme ont particulièrement besoin de peinture et cela dépend peut-être de ce que les marchands de peinture ne trouvent pas d'arguments assez puissants pour décider les fermiers à faire usage de plus de peinture. Apparemment, la raison avancée que la peinture embellira les bâtisses, n'est pas suffisante pour convaincre le fermier comme elle le fait chez la plupart des citoyens des villes. Mais on trouvera que le fermier est tout aussi anxieux d'épargner de l'argent que qui que ce soit.

Il a l'habitude d'étudier les différentes espèces de nourriture. Il doit résoudre le problème de nourrir ses bestiaux, ses porcs, des volailles, etc. Que le marchand de peinture lui fasse comprendre que les bâtisses meurent comme les animaux; qu'une maison et une grange peinturées avec de la bonne peinture dureront cent ans, tandis qu'une bâtisse qui n'est pas peinturée tombera en ruines en dix ans.

Voilà un argument qui impressionnera le fermier et lui fera envisager la perte qu'il subira s'il ne peinture pas ses bâtisses.

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

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

Causerie Instructive sur les Pneus

SUGGESTIONS AUX VENDEURS DANS LE RAYON D'ACCESSOIRES DU MAGASIN DE FERRONNERIE

Les ennuis des pneus; comment les prévenir

Un pneu d'automobile est une enveloppe, appelée techniquement semelle, et une chambre à air. L'enveloppe est faite de coton, de caoutchouc, de produits chimiques pour durcir le caoutchouc et de quelques fils de fer tressés pour renforcer l'ensemble de l'enveloppe—et c'est tout. Le tube intérieur est fait de caoutchouc mou et flexible et de rien autre chose.

Ce que signifie la garantie

Lorsqu'un manufacturier confectionne un pneu garanti pour huit mille milles, il veut dire, exception faite d'un mauvais usage, d'un accident ou d'un service inaccoutumé, que le pneu fera le service de huit mille milles et que s'il ne les fait dans les conditions ordinaires, le manufacturier est prêt à remplacer le pneu sur la base des milles de service de celui qui a été vendu en premier lieu.

Cet article ne fera les frais de discussion que dans les cas de mauvais usage et où les dommages qui ont été causés auraient pu être évités avec un peu d'attention. Les compagnies d'assurance paient les dommages causés par accidents et un service inaccoutumé est celui où l'on conduirait l'automobile dans un chemin défoncé ou rocailleux, non seulement quelquefois, mais tout le temps; ou encore dans le cas où l'on monterait des montagnes escarpées que l'on descendrait en laissant glisser la voiture, les freins appliqués.

Les pneus demandent du soin

Si un automobiliste voulait apprendre à prendre soin de ses pneus, l'économie du temps, d'ennuis et d'argent serait presque incalculable. Ce que la plupart des automobilistes ne savent pas au sujet des pneus étouffe la moyenne des manufacturiers lorsqu'ils en viennent à considérer que tant de pneus subissent l'épreuve de milles requise; mais la providence qui veille sur les insensés et sur les enfants, évidemment veille aussi sur les automobilistes, parce que moins d'un pneu sur cent manque de donner le nombre de milles garantis.

Quelque chose d'évident

Lorsqu'un pneu s'aplatit, c'est parce que quelque chose est survenu pour faire sortir l'air—et ce quelque chose est survenu par la faute du pneu, ou celle de l'automobiliste. Les causes qui peuvent faire sortir l'air du pneu sont si peu nombreuses que c'est un crime de ne pas apprendre à les prévenir. On estime que neuf sur dix des accidents aux pneus peuvent être prévenus, ou, pour nous servir de l'expression de Kipling "Tous les ennuis des pneus du

monde proviennent du manque d'intelligence et sont généralement la faute de l'automobiliste."

Comment agit l'ajusteur

Lorsqu'un pneu endommagé est apporté, l'ajusteur examine en premier lieu si la défectuosité provient de la main d'oeuvre ou du matériel, tel que la crevaison de l'enveloppe ou la séparation des fils. S'il trouve quelque chose qui indique l'imperfection soit dans le matériel, soit dans la confection, il le remplace par un pneu nouveau sur la base du nombre de milles déjà parcourus. S'il n'y a pas de preuves d'imperfection, il cherche les causes du dommage à l'intérieur de l'enveloppe, telle que rupture ou séparation du tissu, ce qui indiquerait manque de gonflement, surcharge, roulement sur une voie ferrée ou sur des pierres. A l'extérieur, il verra si l'usure sur l'enveloppe est uniforme, si les coupures ont été réparées avec soin ou si elles n'ont pas été réparées du tout. L'usure inégale indiquerait qu'une roue est hors d'alignement, qu'on a descendu des côtes avec les freins appliqués. On trouverait les preuves de coupures négligées par l'accumulation de mottes de boue, la séparation du tissu et du caoutchouc ou par la présence de tissu pourri.

Chaque dommage particulier laisse sa marque distinctive sur le pneu et l'ajusteur en voit tant que son examen est généralement précis, mais il en est ainsi de la nature humaine, presque sans exception, les automobilistes seront certains que dans leur cas particulier, l'ajusteur se sera trompé dans son diagnostic. C'est cependant parce que l'automobiliste ne connaît pas assez les pneus qu'il les détruit en en faisant un mauvais usage.

Comment sont endommagés les pneus

Il y a quatre choses qui tuent les pneus: le manque de gonflement, la surcharge, les roues hors d'alignement, les coupures négligées et la conduite sans précaution d'une auto.

L'homme qui est en arrière du comptoir, s'il arrive qu'il soit un observateur de la nature humaine, ne peut s'empêcher d'admirer l'aigreur non restreinte (ou est-ce de la simplicité enfantine?) de l'individu qui tempête en montrant un pneu brisé et qui met en scène une bataille simulée qui aurait pu encenser la ligne Hindenburg, dans un effort d'obtenir un nouveau pneu en échange—afin qu'il puisse repartir et recommencer la même chose.

Pneus mal gonflés

Un pneu de trente-cinq par cinq pèse cinquante livres, et quatre de ces pneus convenablement gonflés, porteront une voiture de six mille livres avec son complément de voyageurs, par monts et par vaux, sur les voies ferrées et sur des routes cahoteuses, des milliers de milles à un taux de vitesse que nos ancêtres n'auraient jamais rêvé être réalisable et tout ce qu'il demandent c'est de l'air—

l'air qui ne coûte rien et que l'on peut se procurer par un effort moindre que celui qu'il faut pour essayer le parevent. Cependant la plupart des troubles de pneus sont causés par le manque d'air. Lorsque les automobilistes se seront rendu compte qu'un auto roule sur l'air et que plus la charge est lourde, plus les pneus exigent de l'air, ils auront appris une leçon qui en vaut la peine en fait d'économie de temps et de trouble. Il y a des gens qui préfèrent rouler sur des pneus peu gonflés parce que le roulement de la voiture est plus doux et plus confortable. Cela est vrai, mais ils usent ainsi leurs pneus beaucoup plus vite et ils devront s'attendre à payer plus cher pour ce luxe sans rendre le manufacturier responsable de l'usure.

Il est facile de voir si un pneu a été brisé par le manque d'air; cela paraît dans l'enveloppe, dans les parois brisées, les coupures dans les bords et la séparation du tissu. Un pneu qui est gardé convenablement gonflé n'aura aucune de ces marques. Gonflez bien vos pneus si vous voulez les conserver forts et en bon état. Une bonne manière de voir si le pneu est suffisamment gonflé, c'est, s'il est rond et ferme au point de contact du chemin. S'il obéit ou s'aplatit, donnez lui de l'air, parce que chaque tour de la roue fait fléchir l'enveloppe et use le tube de caoutchouc.

Roues hors d'alignement

On estime que vingt-cinq pour cent des roues d'automobile sont hors d'alignement: cela provient de ce que l'on force les roues en sortant des ornières, en quittant les rails d'une voie ferrée ou une gouttière; en frottant le long des pierres de bordure du trottoir, en mal ajustant les rebords. L'usure rapide et inégale de la surface antidérapante est la première indication que la roue n'est pas en ligne. On blâme généralement le pneu, mais les signes sont trop bien connus pour être mal compris. Une bonne enveloppe ne peut s'user rapidement et inégalement sur une bonne roue.

La méthode de durcir le caoutchouc de l'enveloppe a été tellement perfectionnée que dans tous les pneus de première qualité, l'enveloppe est la même. Il n'y a pas plus d'une enveloppe par mille de défectueuse. La seule sauvegarde est de faire examiner ses roues d'avant au moins une fois par mois par un mécanicien compétent. Les roues qui sont tout à fait hors d'alignement usent quelquefois complètement un pneu en moins de cent milles de parcours.

Coupures négligées

Lorsqu'un petit morceau de verre ou tout autre corps dur fait une entaille dans la surface du pneu, on doit la réparer de suite si on veut faire durer le pneu. L'eau et le sable pénètrent dans la coupure, séparent l'enveloppe et causent la formation de mottes de boue. Alors le tissu pourrit et devient tellement faible qu'il ne peut supporter la pression du tube, et un coup ou un cahot, en allant à une allure même raisonnable, causera une crevaison. Le résultat sera un tube ruiné et un pneu désespérément endommagé.

Un peu de soin préviendra une crevaison par cette cause et les ajusteurs ne considèrent pas très favorablement les demandes d'ajustement de pneus brisés à cause de coupures.

Examinez vos pneus avant de partir pour une tournée ou en rentrant. S'il y a un petit trou dans l'enveloppe, examinez le avec votre canif ou un tournevis et voyez s'il n'y a pas un petit morceau de verre qui fait son oeuvre de destruction. Généralement, il y en a un, et il devrait être extrait immédiatement. Si la coupure est grande, faites la réparer par quelqu'un qui s'y connaît. Quelques sous dépensés en petites réparations vous épargneront des dollars plus tard parce que les coupures négligées, non seulement ruinent les pneus mais font perdre le droit de règlement.

Manque de précaution

Si le manque de précaution en conduisant un automobile ne tue pas le chauffeur, il tue invariablement les pneus. L'individu qui roule au hasard, sur tout, qui part brusquement et qui arrête de même, qui glisse autour des coins à toute vitesse et qui heurte la bordure des trottoirs, agissant comme s'il était poursuivi par une locomotive, finit généralement sa tournée dans l'établissement d'un entrepreneur de pompes funèbres le plus rapproché. Les pneus sont les plus à plaindre dans de telles occasions.

Protégez les pneus de rechange

Les pneus demandent à être protégés, même lorsqu'ils sont au repos. S'ils sont négligés, ils se détériorent comme toutes choses. Par exemple, un pneu de réserve devrait être couvert et cependant bien peu d'automobilistes se donnent cette peine. Ils le suspendent à l'arrière de l'auto où il n'y a pas de protection contre la pluie ou le soleil—ou il est saturé et séché et cuit tour à tour. Après six mois de ce traitement, le pneu est appelé à servir et le chauffeur sera étonné s'il ne fournit pas le nombre de milles garantis. Les statistiques montrent qu'un pneu neuf perdra approximativement un tiers de sa capacité de roulement en étant ainsi porté sur la voiture, sans protection pendant un an.

Donnez à vos pneus toute la chance possible en les traitant comme il faut. Donnez leur de l'air en quantité et pansez leurs plaies. Alors ils vous donneront la réciprocité en vous servant un plus grand nombre de milles que si vous les aviez négligés. Méfiez-vous de celui qui ne prend pas soin de ses pneus.

LOURDES PERTES PAR LES INCENDIES EN NOVEMBRE

Le "Monetary Times" évalue à \$2,769,800 les pertes matérielles causées par les incendies au Canada durant la période de novembre. Une seule conflagration, celle du 21 novembre, dans le quartier industriel de Québec, est inscrite pour un demi-million. Les pertes totales pour l'année jusqu'à date se chiffrent à \$23,985,099, soit un excédent de \$700,000 sur le total de l'an dernier à pareille date. Trente personnes ont perdu la vie au cours des incendies du mois dernier.

LE GUIDE DU PEINTRE

Ci-dessous nous donnons quelques renseignements fort utiles qui nous ont été fournis par la Canada Paint Co. et nous sommes persuadés qu'ils intéresseront nos lecteurs qui, après en avoir pris connaissance, pourront donner à leurs clients de peintures des informations judicieuses et pratiques.

Pour décorer l'intérieur d'une maison

Votre choix de la décoration intérieure doit être fait avant que la bâtisse ou les réparations soient trop avancées. Comme la surface des murs prédomine son fini devrait servir de base au plan de couleur de chaque pièce; tous les autres finis devraient s'y conformer, tels que la boiserie, les planchers, les plafonds et les meubles. La position de la pièce, son éclairage naturel et artificiel, son caractère et le genre de ses fournitures, doivent tous être considérés avant de choisir la couleur des murs. Dans une petite chambre les couleurs qui reflètent la lumière — telles que crème, jaune, buffle, etc.—sont très employées. Dans un petit hall il est particulièrement nécessaire de produire une atmosphère hospitalière, tandis qu'une couleur plus sombre est préférable pour un plus grand hall afin de faire diversion à l'apparence de nudité qui est propre aux intérieurs spacieux.

Les couleurs pâles sont préférées pour la chambre à coucher, à l'exception de celle de l'homme et du garçonnet. Il reste donc les couleurs plus riches, plus sobres—pas nécessairement foncées—pour la pièce de famille.

Les couleurs vives sont recommandées pour les pièces du nord et du nord-est; cependant elles sont toujours bonnes pour les pièces où les fournitures sont de couleurs plus pâles. Les couleurs riches et foncées—telles que brun, rouge, et vert vif—devraient être employées pour les pièces de famille, bibliothèques et boudoirs, à moins que les garnitures de bois soient blanches, ivoires, grises ou d'autres couleurs pâles.

Employez les couleurs pâles pour les plafonds et faites-les harmoniser avec la teinte des murs. Si le mur est de couleur vive, le plafond doit l'être aussi et vice versa.

La couleur du mur qui sert de fond aux cadres et aux draperies, ne devrait jamais être voyante ou éblouissante; mais on devrait employer une ou deux teintes choisies pour faire ressortir les bons traits de la pièce et amoindrir les mauvais, s'il y en a.

Dans une pièce basse la moulure doit toujours être placée dans l'angle et les murs non divisés; employez une petite décoration de bordure et ne faites pas trop contraster les murs avec la couleur de la boiserie et du plancher. Le plafond doit être très pâle.

Une pièce haute et étroite peut paraître plus basse et plus large en mettant une boiserie de quatre à six pieds, et en peignant la partie inférieure du mur de couleur plus foncée que celle du haut, ou en plaçant la moulure dix-huit ou 24 pouces en bas de l'angle, et en faisant continuer la couleur du plafond jusqu'à cette ligne.

Ne faites pas trop contraster le mur avec le plafond; mais observez que les couleurs pâles donnent de l'étendue, et sont par conséquent requises pour les pièces étroites.

Adoptez un genre simple de décoration partout, ou plus élaboré suivant le style de la maison et ses garnitures.

Une décoration abondante dans une pièce ne fera qu'accentuer son absence dans une autre.

Dans une petite maison vous pouvez obtenir un effet plus spacieux en adoptant le même ensemble de couleurs dans deux ou plusieurs pièces adjacentes—spécialement si elles communiquent par de larges portes—mais donnez une note individuelle à chaque pièce au moyen de petites décorations telles que des dessins découpés.

Faites que votre maison reflète le raffinement, le repos et l'individualité en donnant à ces détails un soin particulier, même si vous ne pouvez pas résoudre tous ces problèmes sans être aidé par d'autres.

Décoration des murs

Le peinturage des murs est la seule méthode sanitaire de décoration murale qui puisse être employée dans la plupart des maisons. Afin de donner satisfaction la surface des murs doit pouvoir être lavée avec du savon et de l'eau et en même temps être une décoration. Ces conditions ne se trouvent pas dans le papier-tenture. Les finis muraux Sanitone peuvent être facilement lavés avec du savon et de l'eau. A l'encontre du papier-tenture ils ne contiennent pas de pâte ou pulpe qui devient infestée de germes. D'un autre côté ils adhèrent à la surface du mur et deviennent à en faire pratiquement partie. De plus vous pouvez les employer sur du plâtre brut ou poli, du canevas, du burlap, de la mousseline, des planches de plâtre, du métal ou toute autre surface qui peut être employée pour les murs.

Finis pour boiserie

Tous ceux qui bâtissent ou qui font des réparations sont intéressés dans les effets obtenus sur la boiserie, non seulement sur la boiserie proprement dite mais aussi le choix des couleurs en harmonie avec les autres décorations. Les teintes afin de donner satisfaction, doivent faire plus que couvrir la surface; elles doivent pénétrer le bois et résister à l'action chimique particulière à certains bois employés pour la décoration intérieure; et de plus ils doivent s'adapter aux couches de vernis. Toutes ces qualités qui

sont nécessaires devraient démontrer la nécessité de spécifier une bonne marque de teinte.

Les teintes de bois sont faites dans plusieurs nuances attrayantes, dont le ton peut être réduit s'il est nécessaire.

Planchers satisfaisants

S'il y a une surface où la durée du fini est requise par la femme de ménage c'est bien celle du plancher. Le soin apporté dans le choix du fini pour le plancher épargnera incontestablement du travail dans l'entretien de vos planchers. Le meilleur fini de plancher ne durera pas des années sans être entretenu, et par conséquent c'est le fini qui demande le moins de soin qui devrait vous intéresser. Il y a un fini de plancher fait spécialement pour chaque sorte de plancher et chaque genre de fini, et il est par conséquent important de choisir la bonne sorte de fini.

SUGGESTIONS UTILES

Surface—Assurez-vous que la surface est sèche et en bon état pour recevoir la peinture.

Couvrez toujours la boîte de peinture pour la nuit, afin de la protéger contre la poussière, etc.

Employez le fini voulu sur la surface pour laquelle il est fait.

Les pinceaux à peinture et à émail peuvent être tenus dans l'eau pourvu qu'ils aient été nettoyés auparavant.

N'éclaircissez jamais la peinture ni ne nettoyez les pinceaux près du feu.

Agitez toujours les finis avant et pendant l'usage.

Employez beaucoup d'huile de lin pour mêler la peinture pour l'extérieur.

La peinture qui se fendille doit être complètement enlevée avant d'appliquer la nouvelle peinture.

L'huile de lin crue pure est employée pour éclaircir la peinture de première couche.

Ne peignez jamais exposé au chaud soleil de l'été.

Évitez d'appliquer la peinture en couches épaisses.

Étendez-la bien; car trois couches minces protègent mieux que deux couches épaisses.

N'employez jamais de l'ocre comme couche d'apprêt.

COMMENT FAIRE LES ESTIMES POUR L'EXTÉRIEUR

En suivant les instructions suivantes le lecteur peut obtenir une bonne idée de la quantité de matériel nécessaire pour le peignage extérieur. Cette méthode cependant est pour tout ouvrage en général, mais le résultat sera assez juste. Aucune méthode ne peut être parfaite dans chaque détail; car il faut tenir compte d'un nombre varié de saillies, de pignons, et autres et aussi de la différence d'absorption des différents matériaux employés dans la construction.

Pour les bâtisses en bois, brique et concret l'on emploie les mêmes calculs, cependant une peinture différente est appliquée sur la brique et le concret que sur le bois.

Sur les constructions en bois l'on emploie les teintures Créosote, couleurs moulins ou febrique. Sur le béton armé, le ciment, la brique et les constructions composées de matériaux de cette nature, le remplissage et la peinture Concret et Béton doivent être employés.

Pour trouver le nombre de gallons requis pour le corps d'une bâtisse, mesurez la circonférence de la bâtisse et multipliez par la hauteur moyenne. Ceci vous donnera le nombre de pieds carrés à être peints. Divisez ce produit par 400 (le nombre de pieds carrés pouvant être couverts par un gallon de peinture pour deux couches et vous obtiendrez une idée approximative du nombre de gallons nécessaires pour faire l'ouvrage. Alors un sixième de cette quantité représentera la quantité requise pour les corniches, garnitures, etc. La même quantité doit être allouée pour les châssis.

Une moyenne de 40 pieds carrés est réservée pour une paire de volets. Si le nombre de volets est multiplié par 40 et le produit divisé par 400 ceci vous donnera le nombre de gallons requis pour tous les volets.

COMBIEN CELA COUTE-T-IL A UN MAGASIN A RAYONS POUR PORTER UN PAQUET A UN CLIENT?

La National Retail Dry Goods Association, qui répond à cette question, a compilé les résultats d'un questionnaire sur ce sujet et elle a trouvé que cela pouvait coûter à un magasin une moyenne variant de 5 sous à 30 sous.

On a demandé à trente trois magasins, faisant partie de l'association, combien cela leur coûtait. Ces magasins dont chacun fait annuellement des affaires pour plus de \$1,000,000, ont recueilli des statistiques et ont envoyé les résultats au bureau de recherches et d'informations de l'association. Le résultat tel que démontré dans un tableau du bureau indique que pour quinze des trente-cinq magasins le coût de la livraison par paquet est de 15-18 sous. Pour quatre magasins, le coût a été moins de 10 sous pour livrer un paquet; deux 10-12 sous, deux 18-25 et pour deux autres, plus de 25 sous.

Les magasins inclus dans la liste sont dispersés sur tous les Etats-Unis, depuis le Massachusetts jusqu'à la Californie et depuis Washington au Texas.

Les statistiques montrent le résultat d'un calcul soigné et comprenant pratiquement toutes les dépenses se rattachant à la livraison du paquet, telles que le salaire du collecteur des paquets, les salaires du département de l'expédition, les frais de fret et d'express, les timbres-poste, les dépenses de messagers spéciaux, les frais de perception sur livraison, l'emballage, l'essence et l'huile, la lumière électrique, la dépréciation, les réparations, les frais de louage pour le département d'expédition, les pertes, les uniformes des employés.

Les magasins qui ont trouvé que le coût de livraison par paquet était moins de 10 sous, n'ont pas inclus dans leurs dépenses des items tels que le prix du loyer.

L'Industrie de la Peinture au Canada--- Son besoin de Protection

L'industrie de la peinture et du vernis au Canada est représentée par quarante-cinq établissements avec un placement de capitaux s'élevant en 1918 à \$15,784,610. Encore que le plus grand nombre des usines soient situées dans les provinces d'Ontario et de Québec, des manufactures de peinture et de vernis sont distribuées dans tout le Dominion, entre autres villes à Halifax, Winnipeg, Vancouver et Victoria.

La production de ces usines pour l'année 1918 fut de \$17,678,049, mais ce chiffre est pris dans les statistiques du Gouvernement pour 1918, et est considéré comme très modéré par le commerce. Pendant ces deux dernières années il y a eu une forte augmentation de la production et pour l'année 1920, on estime la production à \$25,000,000.

En 1918, ces manufactures achetaient des matières premières pour une somme de \$9,203,530, dont la plus grande partie provenait du Dominion. L'industrie fournit un gros marché pour l'huile de lin fait du lin de l'ouest canadien, sa consommation s'élevant à environ 2,000,000 de boisseaux par an. Les achats d'huile de lin brute en 1918 s'élevèrent à \$1,963,110, et on estime les achats de cette année à \$3,500,000, presque tout provenant du Canada.

L'industrie de la peinture a acheté également beaucoup plus d'un million de dollars de plomb en saumon provenant de la Colombie-Anglaise. Elle offre aussi un gros marché domestique pour les boîtes en bois faites de bois canadien, pour les boîtes en fer-blanc faites au Canada, pour l'alcool, la créosote, le naphte, l'acétone, la benzine, la paraffine, le benzol, les matières colorantes et les teintures dont la plupart sont achetés au Canada. On conçoit que cette industrie fournit du travail à des milliers d'ouvriers en outre de ceux de sa propre exploitation.

Un exemple montrant que certaines branches de l'industrie des peintures sont loin d'être surprotégées se rencontre dans le minium sec et l'orange minéral. Ces oxydes de plomb sont imposables de 5 pour 100 dans le tarif général et exempts d'impôts sous le tarif préférentiel anglais, tandis que le plomb en saumon, la matière première qui en est l'agent producteur, n'est soumis qu'à un droit de 1 pour 100 par livre d'après le tarif général (soit environ 14 pour 100 aux valeurs actuelles) et de $\frac{3}{4}$ de cent par livre sous le tarif préférentiel britannique. Une situation similaire existe en ce qui a trait au sulfate de plomb.

Une protection tarifaire sur les produits des manufactures canadiennes de peintures et vernis a eu pour résultat d'assurer un marché aux manufacturiers canadiens et à rendre possible le développement régulier de cette industrie depuis ses humbles débuts jusqu'au rang

prépondérant qu'elle occupe actuellement. De fait, cette industrie a plus que doublé au cours des dix dernières années. En 1910, il n'y avait que vingt-six firmes faisant des peintures et vernis au Dominion alors qu'il y en a quarante-cinq à l'heure présente. En 1910, la production de cette industrie était de \$8,041,154, tandis qu'en 1920, on l'estime à plus de \$25,000,000.

Un notable développement de l'industrie de la peinture au Canada a été le fait que le tarif a décidé un certain nombre des principaux manufacturiers de peintures et vernis des Etats-Unis à ériger de grandes usines de ce côté-ci de la frontière. N'eût été le tarif, qui convainquit les manufacturiers étrangers que s'ils voulaient prendre leur part du marché canadien, ils devaient manufacturer sur notre sol même, ces compagnies auraient approvisionné le marché canadien de leurs usines domestiques. Les Etats-Unis protègent leur propre marché intérieur contre les importations de peintures faites au Canada et dans les autres pays par des droits de douane et s'il n'y avait pas de tarif canadien, les usines manufacturières des Etats-Unis exploitant un marché domestique productif, seraient en mesure d'expédier leurs produits au Canada, et les manufacturiers canadiens dépourvus de protection seraient privés des avantages et des économies de production rendues possibles en raison du marché assuré ici.

Le marché domestique assuré nous a permis d'avoir les avantages d'une production considérable pour l'étendue maximum du marché canadien et cette production en quantité a permis des prix de revient économiques. Les avantages de ces prix réduits de production ont été laissés au bénéfice des consommateurs, et les prix des peintures et vernis au Canada sont considérablement moins élevés qu'ils le seraient vraisemblablement si les marchés étaient divisés entre les usines canadiennes et américaines.

Depuis des années nos prix se comparent favorablement avec les prix des produits similaires de manufacture américaine, en tenant compte du fait que la mesure impériale canadienne est plus grande d'un-cinquième que la mesure à vin des Etats-Unis, et en considérant les droits que nous devons payer sur les commodités importées non obtenables au Dominion.

Pendant la période de guerre, et même à l'heure actuelle les prix des peintures et vernis du Canada ont été et sont dans bien des cas au-dessous des prix des marchandises similaires de fabrication américaine, rendues au Canada, sans tenir compte de la douane, et dans un certain nombre de cas ces prix sont même inférieurs à ceux des produits similaires dans les principaux marchés des Etats-Unis. La situation à l'heure actuelle pour un

certain nombre de produits se trouve indiquée par les chiffres du tableau accompagnant cet article.

En dépit d'une comparaison de prix aussi favorable, l'industrie canadienne a besoin d'une mesure de protection, principalement pour deux raisons:

Premièrement: Pour assurer le marché domestique aux manufacturiers canadiens et leur permettre de développer les ressources nationales du Canada et d'employer le maximum de main d'œuvre canadienne et pour les aider à produire au plus bas prix possible pour développer le commerce d'exportation.

Secondement: Pour empêcher le débordement au Canada des peintures et vernis des Etats-Unis.

Le secrétaire de la Paint and Varnish Association des Etats-Unis qui fait autorité en la matière déclare que la capacité annuelle de production des usines de peintures et vernis dans les trois cités de Détroit, Chicago et Cleveland est de 40,000,000 de gallons de vernis et de 65,000,000 de gallons de peinture.

D'après le rapport du Bureau Fédéral des Statistiques pour l'année 1918, les manufactures canadiennes ont produit en cette année 7,483,893 gallons de peinture et 2,317,069 gallons de vernis. Les manufactures des trois cités américaines ci-dessus mentionnées pourraient donc approvisionner le marché canadien en peintures et vernis pendant une année entière, en six semaines environ.

La capacité de production de toutes les usines des Etats-Unis est estimée à 60,000,000 de gallons de vernis et 100,000,000 de gallons de peinture par an,—de sorte que la production des Etats-Unis pourrait répondre à tous les besoins d'une année de tout le Canada, en quatre semaines.

L'importance de cette considération vient en lumières, si l'on juge de la grande variété dans laquelle évolue la demande pour peintures et vernis aux Etats-Unis. Si la demande de peinture aux Etats-Unis tombait au-dessous de la capacité productive des usines américaines, ces fabriques, à la faveur du libre échange, inonderaient le Canada de peinture et vernis de fabrication américaine et en captant une partie du marché canadien, elles entraîneraient les coûts de production par les manufacturiers canadiens au-dessus d'une base de concurrence.

Il est facile de voir que la suppression du tarif entraînerait la perte du marché domestique pour les manufacturiers canadiens de peintures et vernis. Les manufactures canadiennes des firmes américaines seraient fermées et les municipalités canadiennes perdraient le revenu considérable des taxes, etc. Le Dominion perdrait aussi les droits d'entrée des matières premières importées à présent au pays pour la manufacture des peintures et vernis.

En outre les gouvernements fédéral et provinciaux perdraient les revenus qu'ils retirent en raison de l'exploitation de ces usines au Canada. Non seulement ces usines payent des droits sur les marchandises importées, mais elles sont aussi sujettes à la taxe du Dominion, et nombre de leurs employés payent des taxes en vertu de la loi de l'impôt sur le revenu.

LES TARIFS DES COLIS POSTAUX

Les tarifs d'express et de fret ont subi de fortes augmentations, mais il n'y a pas eu d'augmentation dans les taux des colis postaux. La Commission des chemins de fer obtint une augmentation de ses taux de fret après avoir exposé la situation très soigneusement et démontré que les compagnies d'express ne pourraient faire les transports aux prix pratiqués.

Les prix des colis postaux n'ont cependant pas été augmentés et il en résulte que les maisons vendant et livrant par la poste sont en mesure d'obtenir un service bien au-dessous de ce qu'il coûte. Ces frais sont supportés par le contribuable en général dont le marchand-détaillant est un très important facteur.

Depuis l'augmentation des taux de fret et d'express, la quantité de matière transportée par colis postaux a augmenté très matériellement. Sur certaines routes, cette augmentation s'élèverait à 50 pour 100 au moins.

L'augmentation dans la charge de l'enregistrement de cinq à dix cents n'a pas causé de diminution dans le nombre des colis postaux enregistrés.

AVANTAGES D'ACHETER DANS SA LOCALITE

Un certain nombre d'arguments solides en faveur de l'achat dans sa localité au lieu de favoriser les maisons vendant par correspondance, sont mis en évidence dans une annonce de Andrews' Hardware, Minnedosa, qui se lit comme suit :

Suivez le mouvement — Faites vos achats dans la localité — Pourquoi?

Vous voyez la qualité des marchandises que vous achetez avant de vous dessaisir de votre bel argent.

Les maisons vendant par correspondance ne vous donnent pas le service au moment précis où vous en avez besoin.

Les maisons vendant par poste ne vous aident pas à entretenir vos écoles, vos églises et vos hôpitaux.

Les maisons vendant par poste retirent un gros intérêt de votre argent avant que vous receviez vos marchandises; ce qui veut dire que vous aidez les autres localités et les étrangers sans bénéfice pour vous.

Dépensez votre argent dans votre propre ville. Lorsque votre marchand local obtient tout le commerce au comptant, il peut être en mesure de payer lui-même ses marchandises au comptant et de vous les vendre moins cher.

En favorisant votre ville, vous augmentez le prix de votre propriété, qu'elle consiste en bâtisses de ville ou en terres de ferme.

Tableau Comparatif des Prix de gros au Canada des Produits ci-dessous de Fabrication Américaine et de leur équivalent Canadien.

VERNIS A PLANCHER—

	Par gallon Impérial
Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	\$7.14
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus.....	1.37
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	4.40

VERNIS SPAR—

Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	8.20
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus.....	1.55
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	5.63

VERNIS POUR USAGES GENERAUX—

Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	7.14
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus.....	1.37
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	5.13

PEINTURE DE MAISON DE LA MEILLEURE QUALITE—

Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	6.82
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus.....	1.44
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	5.30

PEINTURE A PLANCHER—

Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	5.70
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus.....	1.20
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	4.50

PEINTURE A MURS MATE—

Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	5.38
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus.....	1.13
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	4.00

PEINTURE ROUGE POUR GRANGE—

Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	2.99
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus.....	.63
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	2.20

PEINTURE POUR INSTRUMENTS ARATOIRES ET CHARRETTE—Vert et Vermillon—

Prix de gros du produit des Etats-Unis importé dans l'est du Canada	8.45
Montant de la douane compris dans le chiffre ci-dessus.....	1.80
Prix de gros des marchandises canadiennes de même qualité	5.60

Il est intéressant de noter que sans vouloir amoindrir la gravité des conditions présentes, les banquiers affirment que toute crainte de panique est absurde pour l'instant. Le commerce de quincaillerie semble être favorisé dans les circonstances présentes si l'on en juge par les collections qui indiquent, que ce commerce est bien en mesure de faire face à ses obligations. Les faillites, encore que nombreuses dans certaines autres branches de commerce sont une chose presque inconnue pour ce qui est du commerce de quincaillerie.

* * *

Le ministère du commerce a été informé récemment que l'exposition universelle la plus au nord qui ait jamais eu lieu sera tenue en juin prochain, à Reyjavick, capitale de l'Islande. Le gouvernement islandais a un représentant au Canada dans la personne de Arni Eggerson, de Winnipeg.

On peut se faire une idée de ce que pourra être le point de révision final des prix des commodités, d'après le rapport du chef d'une des plus grosses institutions bancaires du Canada, à l'effet qu'en prenant 100 pour base des prix d'avant-guerre, les prix devraient se stabiliser à 175 approximativement. Quelques produits ont déjà baissé à ce niveau, d'autres à des niveaux plus bas. Dans ce dernier cas, il est probable que ces prix se raffermiront au niveau ci-dessus mentionné.

* * *

La médaille d'or offerte par la Chambre de Commerce pour la meilleure installation industrielle à l'exposition de 1920, a été gagnée par la maison McArthur, Irwin, de Montréal, dont le représentant à Québec est M. Georges Marier.

DANS LE DOMAINE DE LA QUINCAILLERIE

La Canadian Oil Co., a tenue une assemblée la semaine passée au King Edward Hotel, de ses gérants de succursales de tout le Canada.

M. J. C. Innes, de la Canadian Oil Co. vient d'arriver d'un voyage d'affaires dans l'ouest du Canada.

La croix du service distingué a été accordée par le président des Etats-Unis au Major Walter Gresham Andrews de la Compagnie des mitrailleurs du 107ème d'infanterie, pour conduite héroïque pendant l'action près de Vendhuile, France, les 29 et 30 septembre 1918, pendant la guerre mondiale. Le major Andrews, est le fils de M. Wm. H. Andrews, président du bureau de Pratt et Lambert, Québec.

Aussitôt après son retour d'outre-mer, au printemps de 1919, le Major Andrews fut nommé surintendant de l'usine de Bridgeport de Pratt & Lambert. Il est également membre du bureau des directeurs.

Lord Leverhulme qui est considéré comme un des plus importants employeurs de main-d'oeuvre du monde et qui contrôle plus de 140 compagnies dans les deux hémisphères, est encore le prince des optimistes commerciaux et le fervent adepte du maintien des salaires élevés et de l'entretien d'un pouvoir élevé de dépense parmi le peuple en général.

L'indication de l'étendue du commerce britannique avec l'Allemagne se manifeste dans les chiffres suivants, montrant les importations d'Allemagne pour le mois de septembre:

Quincaillerie autre que la batterie de cuisine, 1707 quintaux, évalués à £19,132, soit presque autant que les importations des Etats-Unis.

Batteries de cuisine en fonte émaillée, 41 tonnes, évaluées à £5345.

Batteries de cuisine en fer battu émaillé, 187 tonnes évaluées à £19,571. Les importations du Canada n'étaient évaluées qu'à £1,403.

Des batteries de cuisine en fer battu galvanisé, évaluées à £627, furent importées d'Allemagne.

Dans les rasoirs de sûreté, comprenant les lames et armatures les marchandises canadiennes figurèrent de façon préminente avec 458,580 douzaines évaluées à £78,131. Les importations de cette ligne des Etats-Unis n'étaient que de £1,989.

Discutant des prévisions d'affaires, M. W. S. Fallis, vice-président et directeur-gérant de la Sherwin-Williams Company of Canada, Limited, exprimait l'opinion que 1921 semblait devoir fournir de meilleures affaires même que 1920. Précisant ses vues optimistes, M. Fallis dit: "Nous considérons l'avenir avec confiance et

avons foi dans l'avenir du Canada et de ses industries. Notre organisation se prépare pour l'augmentation habituelle en 1921 et nous nous attendons à un joli courant d'affaires".

Les nombreux amis de M. R. C. Misson, ("Bob", comme l'appellent ses intimes) seront heureux d'apprendre sa nomination au bureau des directeurs de la Sherwin-Williams Co. of Canada, Limited. M. Misson est à l'emploi de cette compagnie depuis vingt-cinq ans.

Parlant des conditions et des perspectives dans l'industrie de la peinture, M. George Henderson, président de Brandram-Henderson, Limited, s'exprime ainsi: En ce qui a trait à l'industrie de la peinture si le public considère son propre intérêt au point de vue purement pratique, il comprendra que les politiques adoptées relatives à l'inévitable révision finale ne devront pas être accélérées indûment par une pression incessante pour des prix plus bas, mais qu'un rajustement normal s'échelonnnera sur une durée raisonnable de temps.

Le public doit se rendre compte que les prix d'aujourd'hui sont dus au prix élevé des matières premières, à la hausse très forte de la main d'oeuvre et à l'augmentation des frais généraux, et si une réduction systématique bien que graduelle peut prendre effet sur ces dépenses, ce ne peut être que sous forme d'un rajustement raisonnable si toute propriété est entretenue en bon état de conservation par l'emploi judicieux de peinture et vernis, cela ne peut manquer d'avoir son effet sur la prospérité générale.

Le mouvement le plus sensible de la baisse des prix dans les lignes de quincaillerie est vraisemblablement la réduction qui s'est produite récemment dans les prix de la peinture, réduction variant de 6 pour 100 sur la peinture à mur et mate de seconde qualité, à 7 pour 100 sur la peinture de plancher d'intérieur et 9 pour 100 sur la peinture de portique et de première qualité.

AGRANDISSEMENTS D'USINES

WHITBY—Samuel Trees & Co., ont commencé les travaux d'un fort agrandissement à leur usine d'ici et qui doublera le nombre des hommes employés dans cette industrie.

La Hatch Manufacturing Co., fabricants de quincaillerie sanitaires, font aussi des agrandissements à leur usine.

Lorsque vous hésitez à prendre en stock une nouvelle ligne tant qu'elle ne fait pas l'objet d'une demande considérable, rappelez-vous que le marchand qui a les marchandises en mains quand la demande se fait sentir, est celui qui recueille la crème des affaires.

NOUVELLES ECONOMIQUES ET COMMERCIALES

Le Board of Trade de Londres, dans son rapport pour le mois de novembre, fait voir que les importations en Grande-Bretagne ont été de £144,260,000 et celui des exportations des produits anglais de £119,360,000.

Les réexportations ont été de £13,110,000, ce qui donne un total de £132,470,000, soit un surplus d'importations de £11,790,000.

La moyenne du coût de la vie était de \$16,83 au milieu d'octobre contre \$15,95 en septembre et \$14,21 en octobre de l'an dernier et \$7,93 en octobre 1914.

Les navires des Canadian Pacific Ocean Services ont amené dans les ports canadiens du 1er janvier au 1er décembre, 116,906 passagers, dont 71,030 colons. Sur ces 71,030 immigrants colons, on a calculé au Département de la colonisation du C. P. R. que 53,433 étaient originaires des Iles Britanniques; 5,160 de la France; 2,580 de la Belgique et 9,857 de l'Europe Centrale et des pays balkaniques.

Le Pacifique Canadien au cours du mois de novembre seulement, a transporté en dehors de la province d'Alberta, près de 25,000 wagons chargés de 32,500,000 minots de grains, principalement de blé. On voit par là que le mouvement de la récolte s'annonce bien.

Le salon de l'automobile se tiendra au Motordrome, rue Sherbrooke, le 23 janvier. Il y aura un jour spécial pour Montréal, un autre jour pour Québec, et un autre pour les Cantons de l'Est.

A la fin de l'année fiscale, les navires marchands américains appartenant au gouvernement et aux particuliers se chiffraient à 3,404, jaugeant 16,918,212 tonnes mortes, sans compter plus de 2,000,000 de tonnes sur les Grands Lacs.

Le programme de construction de l'Etat comprend 2,315 navires jaugeant 13,675,711 tonnes mortes. Pendant l'année, 1,180 vaisseaux jaugeant 6,379,823 tonnes mortes ont été livrés.

Suivant les statistiques publiées par le département des mines d'Ottawa, la production totale de l'acier au Canada pendant le 9 premiers mois de l'année 1920 a été de 945,282 tonnes, soit une augmentation de 105,931 tonnes par mois, comparativement à 770,053 tonnes et 86,157 tonnes par mois en 1919.

La production totale du fer en gueuse a été de 806,488 tonnes pour les neuf premiers mois de l'année 1920, soit 89,610 tonnes en moyenne par mois contre 76,482 tonnes par mois en 1919.

Le rapport de R. G. Dun & Cie., donne \$185,000 comme passif total des faillites de la semaine dernière dans le district de Montréal. Il y a eu sept faillites de moins que la semaine précédente, mais une augmentation de \$26,000 dans le chiffre du passif total.

Les rapports de Bradstreet indiquent que le nombre des faillites enregistrées la semaine dernière aux Etats-Unis a été de 337 contre 296 la semaine précédente et 115 la même semaine il y a un an.

Pour la semaine du 1er au 7 décembre, les recettes brutes du Pacifique Canadien se sont élevées à \$5,215,000 contre \$3,797,000 pour la semaine correspondante de l'an dernier, soit une augmentation de \$1,418,000. Celles du Grand-Tronc ont été de \$2,460,523, contre \$1,845,848, soit un gain de \$614,675 ou de 33.3 pour 100.

LES TAXES DE LUXE ET DE VENTE GROSSISSENT LE REVENU.

Pour les huit mois finissant le 30 novembre, le revenu ordinaire du Canada a augmenté de près de 80 millions de dollars. La plus forte augmentation individuelle fut dans le revenu de l'intérieur, comprenant les nouvelles taxes de luxe et de vente, etc. Le revenu intérieur pendant les huit mois de cette année s'est élevé à \$48,967,363; pendant les huit mois correspondants de l'an dernier, il ne se chiffrait qu'à \$9,967,127. La taxe des profits d'affaires pour la même période montre une augmentation d'environ soixante mille dollars sur l'an dernier. La taxe sur le revenu pour les huit mois de cette année était de \$9,142,990, soit une très satisfaisante augmentation sur les \$2,343,957 collectés pendant la période correspondante de 1919.

BIBLIOGRAPHIE

La 55e Edition de L'ALMANACH ROLLAND Agricole, Commercial et des Familles pour 1921.

Ne manquez pas de lire la 55e édition de *L'Almanach Rolland*, agricole, commercial et des familles, pour 1921, qui vient de paraître, et renferme encore, outre ses nombreux et utiles renseignements religieux et civiques, d'agréables légendes et d'intéressantes histoires inédites par nos auteurs canadiens:

Un Tricentenaire à Montréal, par *Claire Daveluy*
Elles causent, par *A. D. DeCelles*
Le Testament, par *Rodolphe Girard*
L'Ombre du père, par *Casimir Hébert*
La Muse à Baptiste, par *A. Bourgeois*

Publié par la Compagnie J.-B. Rolland & Fils, No 53 rue St-Sulpice, Montréal. Prix 15 cts, franco par la malle 20 cts.

Notre service de Renseignements

ANSE-DU-CAP (Comté de Gaspé)

Ci-inclus une liste de prix de la Montreal Provision Company, de Montréal.

Comme nous ne connaissons pas cette maison et que nous trouvons que ses prix sont un peu trop élevés pour les cours actuels du marché, nous vous serions reconnaissants si vous pourriez nous donner tous les renseignements possibles sur cette maison: son état financier et s'il serait prudent de faire affaires avec elle?—B. et B.

Réponse.—Cette compagnie a été organisée par R. W. Collins, également connu sous l'alias de Paul E. Robbins. Plainte ayant été déposée contre lui par l'Association des Marchands de Montréal, il a été arrêté sous deux chefs d'accusation. Il a été écroué et le montant du cautionnement a été fixé à \$4,000. Faute de ce cautionnement, Collins a dû rester en prison. Il sera jugé à la Cour du Banc du Roi, dont le prochain terme est en mars.

Nous pensons qu'il est suffisant de vous signaler ce fait pour vous indiquer la valeur financière de cette compagnie et la loyauté de ses transactions, et nous croyons qu'il est dangereux d'entrer en relations avec elle.

TROIS-RIVIERES

Veillez nous dire, s.v.p., si la taxe de vente doit être calculée sur la valeur totale de la vente? — A. P.

Réponse.—Les taxes des ventes doivent être calculées sur la valeur totale de toute vente; les marchands en sont maintenant informés par des réglementations couvrant les ventes fractionnelles, rendues publiques par le Département des Douanes et du Revenu de l'Intérieur, Ottawa. Les autres réglementations régissant la taxe des ventes, émises en même temps, sont: "Quand le montant de la taxe des ventes aboutit à un chiffre contenant une fraction de cent, et que cette fraction est en-dessous de demi-cent, elle sera négligée; si cette fraction est de demi-cent ou plus, elle sera considérée comme un centin.

"Quand le montant de la taxe sur une vente est de moins de demi-cent il n'y a pas de taxe à collecter."

Les réglementations ci-dessus ont pris effet le 1er décembre 1920.

EASTMAN, QUE.

Veillez s.v.p., par le retour du courrier, me donner les adresses de marchands en gros de mélasses pour animaux.— N. P. L.

Réponse.—Universal Importing Co., 118 rue St-Paul Ouest, Montréal.

Pure Oane Molasses Co., 1706 rue Notre-Dame Est, Montréal.

ST-PHILIPPE DE NERI (Comté Kamouraska)

Seriez-vous assez bon de me donner l'adresse de quelques bons moulins de bois de pulpe des Etats-Unis. Je voudrais faire le commerce du bois de pulpe directement avec les moulins et j'aimerais à en connaître de bons.

Réponse.—Scandinavian American Trading Co. 50 E, 42nd Street—New-York City.

Wood Pulp Trading Co. Ltd., 501 Fifth Avenue, Astor Trust Building, New-York City.

Lagerloef Trading Company, Inc., 18 East 41st Street, New-York City.

M. Gottesman & Company, Incorporated. 18 E, 41st Street, New-York City.

Parsons & Whittemore Inc. 17th & 18th floors, Barclay Bldg, 299 Broadway, New-York City.

ST-CELESTIN (Co. Nicolet)

Je désirerais avoir les noms de maisons vendant des oranges en gros.

L. G.

Réponse.—George Vipond & Co., 704 St-Paul ouest, Montréal.

Dumani Ltée, 173 rue des Commissaires E., Montréal.

Hart & Tuckwell, 163 Mc Gill, Montréal.

ST-PIERRE (Co. Montmagny)

Seriez-vous assez bon de me donner les prix du bois de sciage en détail, ainsi que les prix du bois-de pulpe écorcé et non écorcé.

J. T. B.

Réponse.— Il n'y a pas actuellement à proprement parler de marché pour le bois de pulpe. Le bois de pulpe écorcé peut dit-on être acheté aussi bas que \$20.00 la corde et le bois de pulpe non écorcé peut s'obtenir à un prix ne dépassant pas \$12.00 la corde.

Le bois de sciage, épinette embourvée, vaut actuellement au détail \$55.00 les mille pieds pour un pouce d'épaisseur. La qualité pour plancher de même épaisseur vaut \$65.00 les mille pieds.

ATELIER DE PLOMBERIE A VENDRE.

à la campagne, avec outillage et stock complet de plomberie. Clientèle de ville.

Stock de ferblanterie et granit à liquider avec un rabais de 10% sur facture.

Bonne chance pour personne désirant s'établir.

Vente pour cause de maladie.

S'adresser au PRIX COURANT.

LES STOCKS DE SEL SONT EXTREMEMENT BAS

Il y a toutes indications que nous sommes à la veille d'une crise dans l'industrie du sel, du fait du déclin de la production à la suite d'une longue période de petites commandes, et l'on dit que les stocks de sel manufacturé du pays sont à un niveau inquiétant. Un remède à cette condition serait la commande rationnelle d'approvisionnements par le commerce de détail en vue d'obtenir un approvisionnement approprié en mains au lieu de placer au dernier moment des commandes de panique que les producteurs ne peuvent remplir en raison de leur inactivité forcée.

"Les gens qui se souviennent de la famine de sel de 1917 savent que cette disette fut causée non par un manque de production, mais par un surcroît d'achat de la part du public," dit un manufacturier.

"A la suite de l'armistice, en novembre 1918, il y eut une suspension générale d'achat de la part du commerce de gros qui s'attendait à des prix plus bas. Beaucoup de jobbers réduisirent leurs stocks de sel à presque rien avant d'en recommander et quand ils virent que les prix ne tombaient pas, mais montaient, au contraire, les manufacturiers furent submergés d'affaires et ne purent remplir leurs commandes promptement.

"L'affaiblissement du service des chemins de fer qui suivit, contribua encore plus à créer une rareté de sel dans certaines localités par suite des difficultés de distribution et non faute de production. Tout comme le surcroît d'achat par le public, en 1917, avait créé une rareté artificielle dans beaucoup de régions; de même à fin 1918, le défaut d'achat de la part des marchands de gros eut sa répercussion l'année suivante.

"Aujourd'hui une situation existe dans l'industrie du sel qui créera une rareté de sel plus accentuée qu'en 1917 ou 1919. Pour compliquer encore davantage la situation, le commerce de gros d'épicerie de tout le pays, comme il y a deux ans, n'a acheté, depuis plusieurs mois, que sur une base extrêmement prudente; craignant un déclin général des prix. Beaucoup de jobbers ont fait de lourdes pertes sur le sucre et il ne fait aucun doute qu'ils craignent une chute similaire du sel. Ils se méprennent évidemment sur le fait que le sel, à l'inverse du sucre, ne fut jamais une commodité spéculative et que tant que les manufacturiers payeront comme à présent le prix le plus élevé qui ait jamais été payé pour le charbon, il n'y aura pas beaucoup de probabilité de réduction dans les prix du sel."

Si un client vous pose sur des marchandises des questions auxquelles vous ne pouvez répondre, c'est que vous en savez moins que ce vous devriez savoir sur votre commerce et c'est le temps de vous renseigner et de vous livrer à quelque étude.

DES REDUCTIONS SERIEUSES DANS LES PRIX DES PRODUITS DU PORC

Depuis quelques semaines de sérieuses réductions sur tous les produits du porc ont été annoncées. Au début de cette semaine, on cotait les jambons fumés de poids léger à 39 cents contre 46 cents, il y a deux semaines, tandis que les plus pesants montraient une réduction de 9 cents la livre. Le bacon, encore que n'offrant pas l'exemple d'une réduction aussi forte est tombé de 3 à 5 cents la livre de même que les jambons cuits. La graisse végétale et le saindoux ont vu leurs prix baisser aussi. Ces prix réduits sur les produits du porc, bien que n'approchant pas encore les chiffres d'avant-guerre se comparent favorablement avec les prix de 1917; alors que le bacon était coté de 35 à 40 cents la livre et le saindoux à 25 cents.

Ces réductions sont attribuées aux prix plus bas des porcs vivants qui ont été en marché réactionnaire pendant ces quatre dernières semaines. Quand le marché commença à fléchir, les porcs vivants étaient cotés à \$21.25 les cent livres. A présent la cotation est de \$14.75 et s'annonce à \$1.00 de moins pour livraison fin de cette semaine. Les réceptions de porc n'ont pas été très importantes pendant ces dernières semaines; les "packers" n'achètent que pour leurs besoins immédiats et comme les porcs se vendent aux Etats-Unis à des prix au-dessous de ceux du marché canadien, les packers estiment que les prix d'ici ne peuvent manquer de fléchir encore.

RECOLTES COMPARATIVES DES POMMES DE TERRE ET DES NAVETS

La récolte totale de pommes de terre du Canada cette année, s'élève à 138,527,000 boisseaux, provenant d'une superficie de 784,544 acres, contre 125,574,900 boisseaux pour 818,767 acres en 1919. La récolte moyenne de 1920 par acre fut de 1761/2 boisseaux, contre 1531/2 l'an dernier et 146 pour la moyenne décennale 1910-19. Par province, la récolte de pommes de terre par acre est bien au-dessus de la moyenne décennale dans les Provinces Maritimes, celles de Québec et d'Ontario. Dans les provinces de l'Ouest la récolte par acre, est au-dessous de la moyenne dans le Manitoba, la Saskatchewan et la Colombie Anglaise, mais est au-dessus dans l'Alberta. Dans le Manitoba, la saison de pommes de terre fut particulièrement mauvaise et la récolte moyenne par acre ne fut que de 91 boisseaux, contre 126 boisseaux l'an dernier, et 156 boisseaux pour la moyenne décennale.

Valeur totale \$134,603,000.

La valeur totale pour les fermiers de la récolte de pommes de terre du Canada est estimée à \$134,693,000 comparées à \$118,894,000 en 1919, le prix par boisseau

variant de 65 cents dans l'Île du Prince-Edouard, à \$139, au Manitoba. Pour tout le Canada, le prix moyen par boisseau est de 97 cents, contre 95 cents l'an dernier.

Récolte des navets et autres plantes-racines.

La récolte totale pour le Canada, des navets et autres plantes-racines est estimée à 114,081,000 boisseaux pour 290,286 acres, contre 113,288,600 boisseaux pour 317,296 acres en 1919.

La récolte de foin et de trèfle s'est élevée à 13,378,800 tonnes pour 10,379,292 acres, en comparaison du chiffre record de l'an dernier qui atteignait 16,348,000 tonnes pour 10,595,383 acres. La récolte par acre, cette année, est de 1.30 tonne contre 1.55 tonne l'an dernier et 1.50 tonne, la moyenne décennale.

La superficie totale des récoltes de plantes-racines et de fourrage, comprenant les pommes de terre, les navets, etc., le foin et le trèfle, l'alfalfa, le blé-d'Inde pour fourrage et les betteraves à sucre, s'élevait à 12,317,943 acres, contre 12,494,584 acres en 1919. La valeur totale de ces récoltes, aux prix locaux payés aux fermiers, était de \$594,634,500 contre \$560,151,800 pour 1919.

LES EXPORTATIONS DE VIANDE REVELENT UNE FORTE CHUTE DE VALEUR PENDANT L'AN DERNIER

Les exportations de viande du Canada pour l'année finissant en octobre montrent une diminution comparées à celles de l'an dernier dont le fort total était de 127,829,500 livres. Les chiffres d'exportation pour les deux dernières années sont donnés comme ci-dessous par le Bureau Fédéral des Statistiques.

Bacon et jambon	1919 —	208,906,038 lbs.
“ “	1920 —	148,674,000 lbs.
Porc	1919 —	18,002,313 lbs.
“	1920 —	4,851,200 lbs.
Boeuf	1919 —	129,944,411 lbs.
“	1920 —	85,916,000 lbs.
Viandes en boîtes	1919 —	11,398,393 lbs.
“ “	1920 —	980,459 lbs.

NOUVEL ANNUAIRE ET AGENDA DU MARCHE

L'agenda du marché des grains avec annuaire des journaux techniques spéciaux et industriels actuellement sous presse, promet d'être d'un intérêt inusité pour les annonceurs en général et pour les lecteurs des journaux techniques et industriels en particulier. Il ne donne pas simplement une liste de toutes les publications commerciales des Etats-Unis et du Canada avec leurs circulations, leurs tarifs, la dimension de leurs pages, leurs dates extrêmes de réception de copie, etc., mais encore il fournit une analyse

du marché de chaque commerce, profession et industrie. Le lecteur est mis ainsi au courant des faits fondamentaux de chaque ligne à laquelle il peut être intéressé, y compris le pouvoir d'achat, les méthodes d'achat, la nature des besoins, etc. Ce volume relié en toile contenant près de 500 pages est publié par G. D. Grain, jr., 417, S. Dearborn Street, Chicago. Le prix en est de \$5.00. Les commandes avant la publication sont acceptées au taux de \$3.75.

UNE RAFFINERIE DE SUCRE DE CANNE REPRENDRA SES OPERATIONS TRES PROCHAINEMENT

Avis a été donné la semaine passée de la reprise des opérations de raffinage de sucre par une des "quatre grandes" raffineries canadiennes de sucre. Les raffineries Acadia rouvriront leur usine prochainement à Dartmouth, N. E. Depuis quelques temps cela a été une véritable course parmi les raffineurs pour voir qui serait le premier à disposer du sucre en mains, produit du sucre brut acheté à des prix onéreux. Depuis que ces approvisionnements furent achetés, les prix du sucre brut ont subi une grosse baisse. Depuis quelque temps, la manufacture du sucre a été un commerce perdant et on verra en général, avec plaisir, cette industrie reprendre ses opérations et travailler sur une meilleure base.

Papiers Peints STAUNTON

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

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

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

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

COUPES DE TRAVERSES DE CHEMINS DE FER

Gaspillage de bois dans la taille à la hache des traverses.

On commence à dénoncer le gaspillage de bois qui provient de la taille à la hache des traverses de chemins de fer.

L'intérêt que l'on porte à ce sujet est dû, sans doute, à la vente croissante du pin gris et aux opérations des petites scieries, qui coupent des traverses le long des chemins de fer du nord du pays et expédient du bois ouvré aux villes. L'apparence d'un bois, où des arbres ont été abattus à cette fin, forme un singulier contraste avec une forêt dans laquelle on a taillé à la hache des traverses. En premier lieu, tous les arbres assez grands pour faire des traverses sont abattus, et l'on y taille des billes jusqu'à un minimum d'environ six pouces. Le bûcheron qui taille des traverses à la hache est payé à la pièce. Il choisit nécessairement les arbres les plus avantageux et laisse de côté ceux qui exigent plus de travail. S'il rencontre un arbre, dont la partie inférieure est trop volumineuse pour faire une bonne traverse, il en rejette plusieurs pieds (la meilleure partie du bois). Pour préparer une traverse, il écarte l'arbre sur deux faces, et les copeaux laissés sur le sol représentent une grande quantité de bois qui aurait été conservée par le sciage. Par ailleurs, il laisse au sommet de l'arbre tout ce qui ne ferait pas une traverse no. 2, c'est-à-dire qu'il abandonne souvent une pièce de bois de huit à neuf pouces de diamètre.

Mais là ne s'arrête pas le gaspillage. Les exploitants qui sortent les traverses taillées à la hache trient nécessairement de grandes superficies, ne prennent que les arbres de choix et laissent dans la forêt une grande quantité de bon bois, mais pas assez, cependant, pour justifier un second abatage. Les débris provenant de ce travail sont une amorce pour le feu qui, une fois allumé, dévore toujours le reste du bois debout.

Tous les exploitants reconnaissent les désavantages de la taille à la hache des traverses; mais ils prétendent que les circonstances les justifient parfois, vu la difficulté d'amener par eau les billes aux scieries. Quoiqu'il en soit, il se fait actuellement un grand gaspillage inutile; et vu que notre provision de bois de service disparaît rapidement, on devrait tailler à la hache le moins de traverses possibles dans les bois, et il est à souhaiter que les exploitants sortent simultanément du bois les billes à traverses et celles pour pâte à papier, lorsqu'il n'est pas avantageux de les en sortir séparément.

CHANGEMENTS DE PRIX DE LA PEINTURE B-H

La Compagnie Brandram-Henderson, Limited, nous fait parvenir la communication suivante que nous jugeons pouvoir être du plus haut intérêt pour tous les détaillants de peinture.

Changement dans les prix:

Nous sommes heureux de vous informer que, à cette date, les réductions suivantes sur notre Liste de Prix Net confidentielle aux Marchands, du 15 janvier 1920, sont devenues en force:—

B-H Peinture "English"	50¢ par gallon
B-H Peinture à plancher "English"	30¢ " "
B-H Peinture à plancher "Porch"	50¢ " "
B-H Floorlustre	30¢ " "
B-H Ground Color	50¢ " "
B-H Fesconette	25¢ " "
B-H Peinture verte "Master" pour décorateurs	50¢ " "
B-H Peinture "Anchor"	
Liquide Marine	50¢ " "

Notre Liste de Prix Net confidentielle aux Marchands, devenue en force le 1er décembre 1920, sera imprimée immédiatement, et tous les prix qui y seront indiqués représenteront les plus bas prix pour lesquels nos produits mentionnés dans cette liste pourront être vendus jusqu'au 1er juillet 1921, car il sera impossible de faire aucune autre réduction avant cette date, bien que les conditions futures puissent nécessiter des augmentations.

Commandes du printemps envoyées et facturées avant le 1er décembre 1920.

Nous sommes heureux d'annoncer qu'un mémoire de crédit sera envoyé à tous les marchands de B-H qui, avant cette date, ont reçu des factures pour leur commande de stock du printemps, et nous leur donnerons l'avantage de bénéficier des réductions mentionnées dans cette lettre.

Commandes du printemps entrées mais non envoyées avant le 1er décembre 1920.

Nous chargerons aux plus bas prix mentionnés ci-haut, toutes les commandes du printemps facturées depuis le 1er décembre 1920 inclusivement, et les marchands de B-H qui nous ont envoyé leurs commandes bénéficieront des réductions qui sont maintenant en vigueur.

Commandes du printemps non encore entrées.

Maintenant que la question des prix est définitivement réglée, nous espérons qu'afin de faciliter l'expédition prompte et entière des commandes du printemps, nos marchands nous aideront en plaçant leurs commandes, et en nous permettant d'en faire l'envoi promptement.

Nos conditions pour les commandes du printemps seront:— 1er avril 1921, moins 2%, si payé avant le 15 avril, ou net dû, le 1er juin 1921.

La valeur d'un fonds de commerce

Parmi les questions qui nous sont le plus souvent posées figure, en bonne place, la suivante: Quelle est la valeur d'un fonds d'épicerie, qui fait un chiffre d'affaires annuel de tant?

Je ne prétendrai pas, certes, que l'élément indiqué est aussi étranger à la solution cherchée que la hauteur des mâts du vaisseau quand il s'agit de connaître l'âge du capitaine; mais je puis, du moins, affirmer qu'une réponse quelconque, faite sur cette seule donnée, ne peut qu'être beaucoup plus empirique que l'évaluation d'un coefficient invariable.

Comment donc nos confrères, qui protestent si judicieusement contre cette dernière évaluation arbitraire, peuvent-ils croire qu'il soit possible de faire une évaluation rationnelle, dans ce cas plus complexe encore?

* * *

Tout commerçant se rend compte que le chiffre d'affaires, seul, ne peut pas permettre l'évaluation certaine et raisonnable du bénéfice obtenu en toutes circonstances, même dans le temps de paix.

Il peut arriver—il est arrivé même—que certains propriétaires d'épicerie, pour "remonter" les fonds qu'ils acquerraient à bas prix, se lançaient résolument dans la voie de la "gâche", pour attirer à eux la clientèle récalcitrante. C'est là un moyen certain de faire des affaires; mais, quelquefois, les sacrifices faits sont tels que toute trace de bénéfices disparaît.

Il peut donc arriver, dans telles circonstances, que le fonds qui, dans les mains du prédécesseur, donnait avec \$20,000 d'affaires par exemple, un bénéfice insuffisant, dérisoire, vu les charges, mais un bénéfice tout de même, ne donne plus, entre les mains du successeur "gâcheur", pour un chiffre d'affaire double ou triple, aucun bénéfice du tout, voire un certain chiffre de perte.

* * *

Je n'entre pas en guerre, par cet exemple, contre l'emploi momentané de la gâche pour remonter un fonds, malgré qu'il soit bien évident que cette pratique est préjudiciable à la corporation tout entière, puisqu'elle peut faire suspecter la loyauté commerciale de ceux qui ne gâchent pas. Elle a, notamment, l'inconvénient d'inciter à des baisses générales, durables et excessives, sur certains articles de grande consommation, qui ne donnent plus aucun profit net à leurs vendeurs. Cette indication n'est faite, ici, qu'à titre d'exemple.

En outre du sacrifice voulu, qui fait disparaître toute possibilité de pourcentage normal des profits, la nature des marchandises formant la majeure partie des ventes influe considérablement sur le coefficient applicable. Les maisons qui se cantonnent dans l'épicerie fine, les comestibles et, particulièrement le type de "confiserie", qui tend actuellement à s'étendre, réalisent évidemment, malgré les frais de luxe auxquels cela les entraîne, un pourcentage de bénéfices nets plus grand que l'épicerie ordi-

naire, malgré qu'à cette probabilité puisse encore se trouver de nombreuses exceptions.

Le savoir-faire du commerçant peut aussi influencer notamment sur la marge des profits. Ainsi, dans l'épicerie-fruiterie-mélange à notre avis de deux professions distinctes que nous regrettons de trouver par trop souvent associées, car elles se nuisent souvent l'une à l'autre — l'importance des profits serait assez grande si ceux-ci ne se trouvaient subordonnés à des risques importants de perte. L'habileté du vendeur consiste, surtout, à comprimer ces pertes le plus possible, ce qui s'obtient par une attention de tous les instants, l'achat en quantités judicieuses selon la saison, les conditions atmosphériques, etc., et enfin, par des pratiques que certains quartiers ou certaines clientèles permettent, telles que la cuisson des légumes ou des fruits, voire d'autres comestibles, dès qu'ils menacent de se défraîchir; tandis que dans les maisons où, vendant ces produits, on ne veut ou on ne peut recourir à ces procédés, il arrive que l'on doive jeter, chaque jour, une partie des marchandises.

* * *

Il est inutile d'insister davantage sur la différence de profits que peut représenter un même chiffre d'affaires selon la nature des marchandises vendues et les soins apportés à les traiter et à les acquérir.

Mais, en supposant même qu'un chiffre d'affaires identique représente un profit identique—ce qui peut arriver lorsqu'il s'agit de maisons de même nature, servant une même clientèle et tenues par des professionnels également avertis—cela n'arrive encore pas à nous renseigner sur la valeur du fonds.

Lorsque l'on achète un fonds, ce n'est pas pour les profits que le vendeur a pu y faire; c'est pour ceux que l'on espère y faire soi-même et, par conséquent, selon les probabilités qui vous sont offertes.

Etant donc parvenu à admettre que ce fonds produit annuellement un chiffre de bénéfices à peu près défini, il s'agit de savoir pendant combien de temps l'acquéreur pourra réaliser ces bénéfices. Là intervient, au premier chef, la question du bail.

Il est évident, tout de suite, que si le bail a encore une durée de quinze ou vingt ans et que le loyer soit normal, l'acquéreur achète là une sécurité importante; tandis qu'un bail de quelques années lui fait courir le risque de perdre ensuite—tant que la loi sur la propriété commerciale n'existera pas—la valeur mise dans le fonds, le bénéfice de ses peines jusque-là, et déprécier le matériel s'il doit le vendre ou le déplacer.

Malgré la sécurité relative qu'offre un long bail, la certitude d'une jouissance paisible et profitable n'en découle pas toujours. Si la localité où le fonds est situé est en voie de dépopulation ou si, au contraire, à un accroissement probable se joint la quasi-certitude d'une con-

currency proche et plus active, la valeur du fonds peut en être affectée. Tandis que dans certaines localités, où la population est éminemment stable, les locaux propices à l'établissement d'une concurrence inexistantes ou occupés pour longtemps, l'acquéreur réunit toutes les probabilités d'une paisible jouissance et pourra évaluer au plus haut prix la réunion de tous ces avantages.

* * *

On voit donc que le chiffre d'affaires *seul* n'est aucunement indicatif de la valeur d'un fonds, puisqu'il ne signifie pas du tout, quelque élevé qu'il soit, qu'il représente des profits.

Par contre, lorsque ceux-ci sont connus ou évalués approximativement, il est naturel qu'il en soit tenu un large compte. On estimait, avant guerre, qu'ils pouvaient être multipliés par 2 ou par 3 (deux ou trois années de bénéfices nets), pour déterminer l'élément le plus important du prix d'achat, lorsque, évidemment, la durée du bail permettait de récupérer d'abord cette avance, puis de faire ensuite un légitime profit.

Mais le prix d'achat est, aussi, influencé par la valeur du matériel. S'il ne s'agit que d'un matériel rudimentaire, cette influence peut être presque nulle. Elle devient, au contraire, importante, parfois même considérable, lorsque ce matériel est luxueux ou puissant. Enfin, les commodités qu'offrent, non seulement l'outillage, mais l'agencement même; l'agrément que peuvent offrir l'habitation et ses dépendances—car pour être commerçant, on n'en est pas moins homme, et, quand faire se peut, la vie de famille ne doit pas être sacrifiée au négoce—tout cela peut influencer d'une façon non négligeable sur la valeur d'un fonds.

Enfin, et nous terminerons sur cette remarque, il n'est peut-être pas de transactions qui soient plus subordonnées à la loi de l'offre et de la demande. Tel fonds dont il est offert, un jour, avec insistance, \$7,000 je suppose, parce que l'acquéreur éventuel le désire et que le propriétaire ne désire pas le céder, trouvera péniblement à se vendre, quelques mois plus tard, pour \$3,500.00 ou \$4,000.00 malgré que sa valeur intrinsèque n'ait été modifiée en rien, simplement parce que le détenteur est obligé de céder rapidement, pour maladie ou autre cause personnelle, et que les amateurs qu'on trouve ne veulent ou ne peuvent y mettre que ce prix-là!

Car tout est fluctuant, en ce bas monde; il n'y a de certitude en rien, et l'occasion doit être saisie au passage... quand elle passe! C'est pourquoi tant de nous n'ont pu s'en emparer.

Jean BERTIN.

DE LA QUINCAILLERIE POUR LE SUD-AFRICAIN

Le Sud Africain importe ordinairement pour environ \$12,000,000 de ferronnerie chaque année, d'après un rapport sur ce sujet préparé par les commissaires du commerce américains, MM. Lundquist et Williams, et récem-

ment publié par le Bureau du Commerce Etranger et Domestique, du Département du Commerce des Etats-Unis.

Plus de \$2,000,000 de ce commerce d'exportation avec l'Afrique Sud est fait avec les Etats-Unis chaque année. Les pays importateurs sont le Sud Africain anglais et la colonie portugaise voisine de l'Afrique Orientale.

Depuis 1914, les Etats-Unis ont fait un progrès substantiel dans l'exportation de la quincaillerie à ces pays et les enquêteurs du Bureau sont d'opinion qu'avec du soin et de l'attention aux exigences spéciales, le commerce actuel pourra être maintenu et augmenté dans d'autres branches profitables. Le rapport est fait dans le but d'aider aux manufacturiers américains à maintenir et à améliorer leur position sur ce marché. Il contient des discussions sur le marteau, les scies, les pelles, la coutellerie, les outils de menuisiers et en général tous les items qui tombent dans la classification des articles de ferronnerie. Il s'occupe aussi des méthodes de commerce et donne une liste d'importateurs de quincailleries des principales villes du Sud Africain.

CE QUE LES INDES OCCIDENTALES NOUS ACHETENT

Le tableau ci-dessous nous fournit une information intéressante sur ce que Montserrat, B.W.I. a acheté du Canada en 1918-19. Pour ce qui est du poisson séché, les chiffres sont très favorables, montrant que sur une importation totale de £2,281, le Canada en a fourni pour £2,002. Pour le poisson mariné le pourcentage obtenu est même plus élevé, l'importation totale s'élevant à £447 et celle provenant du Canada à £441.

Quant à la farine, sur une quantité totale de 3,188 sacs importés, le Canada en a fourni 2,975, soit presque tout.

	Import. totales	Importations Canadiennes
Fromage, livres	2,970	2,113
Cordage et ficelle, qtx	105	68
Poisson, séché, quintaux	845	729
Poisson, mariné, barils	163	159
Farine, sacs	3,188	2,975
Sucre, raffiné, livres	36,487	4,811
Tabac, livres	8,544	1,280

Poisson en conserve pour l'Australie

L'Australie a importé en 1918-19 du Canada, les montants ci-dessous:

Poisson—	1918-19
Frais ou gelé	£ 3,374
En conserve, en boîte	184,970
Non spécifié	857
En pots	23
Fumé ou séché (non salé)	314

2189,488

Les Tribunaux

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. Bte Décarie vs Wm. James Semmelhaack.
 Laporte Martin Ltée vs Emile Dumais, Sayabec, Qué.
 E. Bourque vs Ville de Rigaud, Rigaud, Qué., Joseph Rousseau et al, m.e.c., Rigaud, Qué.
 H. P. Labelle & Cie Ltée vs A. C. Cassia, Montréal.
 John Wellington Ross vs E. A. Paquin, M. Archambault, Montréal.
 Dame Celonire Duguay-Lapierre vs Adélar Lapierre, Montréal.
 Enterprise House Furn. Co vs J. Wiseman, Montréal.
 St. Louis Upholat & Mattress Mfg. Co. vs C. Laurin Reg'd, Montréal, \$186.
 Philop J. Comeu vs Nicolo Foté, Montréal, \$150.
 Hector Cousineau vs Louis G. A. Legault, Montréal, Eugène E. Turgeon, Montréal, \$179.
 Ville Montréal Est vs Jos Vitallère Bélanger, Montréal Est, \$195.
 J. Hector Rivet vs F. B. Smith Ltd, East Florenceville, \$392.
 M. L. H. & P. Co. vs A. W. Sutton et al, Montréal, \$111.
 United Garment Co. vs H. Lonn, Montréal, \$126.
 Herménégilde Martel vs Jas. C. L. Hobbs, Montréal, \$137.
 I. Cohen & Co., Ltd, vs B. Kadonoff, Montréal, \$191.
 Dame Anna St-Onge-Vannalton vs E. Lacasse, Montréal, \$300.
 Phillippe Collin vs Furness Withy & Co. Ltd, Montréal, \$400.
 Amédée V. Robert vs Charles Lachapelle, St-Lambert, \$3096.
 Estate C. T. Viau vs Louis Langlois et al, Montréal, \$6526.
 U. S. Asphalt Ref. Co. vs Elder Ebano Asphalt Co. Ltd, Montréal, \$9848.
 Donat Collin, 336, vs Ozias Renaud, Montréal.
 Dame Théophile Michnowicz vs Commissaires du Havre, Montréal.
 Dame Florentine Brosseau, 64, vs Jos. Aug. Bonenfant, St-Rémi de Napierville, Banque d'Hochelega et al, T.S., Montréal.
 Gaston Maillet vs Alcide Larose, Banque Royale du Canada, T.S.
 Dame Minnie Craigie vs Gerald Claude Hurdman, Major Hill Auto Service Ltd, T.S., Montréal.
 Abraham Gasko vs George H. Poirier, Abraham Gasko, T. S. Montréal.
 Charles Feigenbaum vs Achille St-Mars, *ex-qual*, Montréal, \$105.
 Dame Florentine Brosseau vs Joseph Aug. Bonenfant, St-Rémi de N., Arsène Myre et al, T.S., St-Rémi de N.
 Geo. Deslongchamps vs Alex. MacKay, Montréal, \$546.
 Eugène Auger vs Robert Reford Co., Montréal, \$975.
 Auto Strop Safety Razor Co., Ltd, vs René Larocque, Iberville, \$319.
 Renfrew Mach. Co. Ltd vs J. H. Gacher, Valcourt, \$268.
 Marineau & Labelle vs Dame Marie-Victorine Gravel et al, St-Laurent, \$145.
 National Optical Co., Ltd vs Martin T. Brennan, Campbellton, N.B., \$389.
 Cooper & Abramovitz vs D. Rosentzveig, Montréal, \$100.

Renfrew Mach. Co. Ltd vs Ulysse Courteau, Causapescal, \$109.
 Sapho Mfg. Co. Ltd, vs J. Omer Decelles, Montréal Nord, \$504.
 Zéphir Perrault vs Oscar Gignac, Montréal, \$129.
 William Miskuski vs Riordon Pulp & Paper Co., Ltd, Montréal, \$1125.
 De Laval Co., Ltd vs Ernest Gaudreau, St-Henri de Taillon, Armand Maltais, St-Coeur de Marie, \$196.
 Herron Leblanc Ltd vs Moïse Giroux, St-Jérôme, \$198.
 Montreal Trust Co. vs Charles E. Morse Co., Ltd, Montréal, \$533.
 Dame Ida Prud'homme vs Beaudin Ltée, Montréal, \$599.
 Pyke Motor & Yatch Co. vs T. G. McLaurin, Lachine, W. H. Parker, Montréal, \$5527.
 Antoine Brosseau vs Philias Brousseau, Albert Brousseau, Montréal, \$5 par mois.
 Finmanuel Beaulac vs Prosper Jobin, Montréal, \$400.
 David Frederick Allen vs United Tea & Coffe Co. of Canada Ltd, Montréal, \$205.
 Garand, Terroux & Co. vs J. A. Frappier, E. Major, Montréal, \$754.
 Albert Thibault vs Can. Nat. Express, Montréal.
 Louis Dusseault vs Cité de Montréal, Montréal.
 P. T. Légaré Ltée vs A. D. Dillon, Montréal.
 M. L. H. & P. Co., 1830, vs Montreal Tramways Co. Montréal.
 Z. Daoust vs Crescent Mfg. Co., Montréal.
 Dame Ivette Caron-Dion vs Albert Dion, Montréal.
 Percy R. W. Small vs Dep. Minister Soldiers' Civil Re-Establishment, Montréal.
 Edward Morell vs Peck Rolling Mills Ltd, Montréal, \$150.
 Ville Montréal-Est vs J. Arsène Payette, Montréal, \$26.
 Emile Nadeau vs Robert Martel, Montréal, \$150.
 Webster & Sons Ltd vs H. Provost, Montréal, \$365.
 Dame Mary Claire Dawson-Hislop vs Walter Mackay Hislop, Montréal.
 Richard Knox vs Adanac Producing Co. Ltd, Montréal, \$1016.
 A. R. Ranger vs Alex. Marsan, Montréal, \$144.
 Jean L'Archevêque vs Y. Avila Gauthier, Montréal, \$309.
 Nazaire Ouellette vs Jacques Lamothe, Montréal, \$260.
 Froine Feldman vs F. Bloom, Montréal, \$609.
 Putenaude, Carignan & Cie Ltée vs Georges Hébert, Granby, \$181.
 Dame Emma Picard-Villeneuve vs Robert Hill, Montréal, \$180.
 Théodule Peladeau vs Melle Marie Bourassa, Montréal, \$229.
 Corona Phonograph Co. Ltd vs C. E. de Repentigny, Hull, \$170.
 Adélar Gravel vs E. Bélaire, Montréal, \$200.
 Banque de Montréal vs Canada Clothing Mfg Co., Solomon Cohen, Harry Bloomstone, Montréal, \$1018.
 Abraham Fish vs H. Kellert, Montréal.
 Gilbert Terry vs M. L. H. & P. Co., Montréal.
 F. A. Sylvestre vs E. C. Fréchette, Montréal.

Dame Rose Duclôs vs Thomas Martin, Montréal.
 J. C. Perron vs Edmond Scoup, Montréal.
 Georges Labelle vs James Edward Bowie, Montréal.
 H. F. Phillips vs S. R. Vineberg, Montréal.
 Dominion Rubber System (Quebec) Limited vs Ontario Motor Service, Montréal.
 Banque de Hamilton vs George A. McBean, Montréal, \$5000.
 Patrick Joseph Salley vs Thadéus Lyons, Verdun, \$325.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

D. Chevrier vs Jos Gauthier, \$36.
 Prud'homme Frère vs Jacques Bauvais, \$12.
 S. Croysdill vs F. Couillard, \$18.
 F. Gigarsky vs Edw. Neur, \$12.
 G. Archambault vs Alphonse Amesse, \$17.
 J. Charlebois vs Norbert L. Laporte, \$25.
 Banque de Hochelega vs Ivan Lasko, \$52.
 A. Deschamps vs Eug. Sénécal, \$20.
 C. F. Vinet vs S. Spire, \$87.
 A. Cardinal vs Armand Gosselin, \$10.
 F. Russo vs Mike Gerald, \$25.
 J. E. Michaud vs David Dussault, \$15.
 J. A. Racine vs Emile Vandélaç, \$10.
 I. Kuchinsky vs P. J. Wall, \$15.
 B. Machlovitch vs Blanche Laframboise, \$20.
 Beaudoin Ltée vs Zéphirin Bêlec, \$16.
 Beaudoin Ltée vs F. X. Racette, \$16.
 Beaudoin Ltée vs J. A. Roby, \$30.
 Banque des Marchands du Canada vs Manhattan Jobbers & Importers, \$87.
 J. H. Mignerion vs John Benoit, \$15.
 E. Galardo vs Giovanni Molliconi, \$30.
 J. Wiseman & Company vs H. Duchesne, \$24.
 G. Major vs Art. Lachapelle, \$75.
 Regal Kitchens Limited vs Colonial Lunch, \$44.
 G. Godbout vs Alf. Pêloquin, \$12.
 T. A. Lessard vs Melville Jacques, \$90.
 R. Bourassa et al vs Mde Jos Vincent et vir, \$51.
 E. Desmarais vs E. A. Daoust, \$27.
 Mde F. Chartrand vs Henri Sauriol, \$71.
 F. Côté vs Jos M. Leclair, \$11.
 P. Côté vs Ed St-Jacques, \$19.
 S. Côté vs Frank Gagné, \$25.
 A. Plante vs J. Chevalier, \$21.
 A. Plante vs Alb. Durocher, \$12.
 I. Verschelden vs Ls Frigoud, \$27.
 Mde A. Chaollet vs Pierre Paradis, \$15.

VENTES PAR HUISSIER

Prest-o-Service Limited vs Douglas de Gruely 62 St-Jacques, le 18 décembre à 10 A.M.—S. C. Marsan.
 A. St. Alain vs Raoul Burnette, 2149 St-Jacques, le 18 Déc. à 1 heure P. M.—G. A. Normandin.
 F. Larose vs U. Lefebvre, 1903 rue Masson, le 18 Déc. à 10 A.M.—G. A. Lafontaine.
 Sa Majesté vs M. Kolty, 97 rue Mozart est, le 20 Déc. à 10 A.M.—J. E. Coutu.
 Alf. Dubé vs Damase Marier, 494 rue Alma, le 18 Déc. à 10 A.M.—J. X. Pauzé.

La Construction

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de Romual Morin, rue St-Pierre, complètement détruite par un incendie. Perte: \$5,000. Le propriétaire va rebâtir sous peu.

2 logements. Propriétaire: A. Boyer, rue St-Pierre, Pont St-Maurice. Bâti-ments complètement détruits par un incendie. Perte \$5,000. Propriétaire fa rebâtir sous peu.

Résidence \$5,000. Propriétaire et constructeur: E. Houle, rue St-Pierre.

Résidence \$6,000. Propriétaire et constructeur: Phillas Lampson.

CHICOUTIMI

Barrage sur la Rivière aux Georges. Propriétaire: Price Bros. Co. Ltd., 5 rue St-Pierre, Québec. Entre-preneur général: Fraser Brace Co. Ltd., 83 rue Craig Ouest, Montréal. Travaux commenceront au printemps.

FORT COULONGE

Reconstruction d'un garage. Pro-priétaire: Arthur Spinke. Fera faire les travaux de reconstruction à la journée.

GROSSE ILE

Hôpital de 200 lits, \$100,000. Pro-propriétaire: Gouvernement Fédéral, Ot-tawa. Surintendant de la Quarantai-ne: Dr E. Martineau.

HULL

Arsenal à l'étude. Propriétaire: du Dominion, Ministère des Travaux Publics, Ottawa. Secrétaire: R. C. Desrochers, Ottawa. Plans en prépa-ration pour un nouvel arsenal.

LA TUQUE

La Brown Corporation demande im-médiatement prix pour une chaudiè-re tubulaire usagée de 400 H.P., pou-vant supporter une pression utile de 100 livres.

MONTREAL

Réparations à ateliers, \$2,000. Pro-propriétaire: National Welding Co., rue Amherst. Entrepreneurs généraux: J. Gillett & Co., 22 rue Mayor. Tous travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux qui achètent les matériaux.

Réparations à magasin et flats, \$4,000. Boulevard St-Laurent. Pro-propriétaire: Frank Vinberg, entre-preneurs généraux: J. Gillett & Co., 22 rue Mayor. Tous travaux à faire à la journée par les entrepreneurs généraux qui achètent les matériaux.

Résidence \$7,000, Boulevard Gouin. Propriétaires et constructeurs: A. et R. Billet, 6198 avenue Péloquin. Tous travaux à faire à la journée par les propriétaires. Matériaux presque tous achetés.

Usine de glace artificielle. Proprié-taire: Arena Amusement Co. Ltd, avenue Mont-Royal. Projet remis au printemps.

Réparations à une salle de danse \$18,000, rue Bleury. Propriétaire: S. A. Maloney, 146 rue Hutchison. En-trepreneur général: D. F. Sheehy, 16 rue Ste-Cécile. Acier: Phoenix Brid-ge & Iron Works, 83 rue Colborne. Plomberie et chauffage: W. J. Bar-ber & Co., 91a rue Ste-Geneviève. Contrat pour toiture à accorder par l'entrepreneur général. Contrats pour

plâtrage et peinture à accorder par le propriétaire. Travaux à faire d'a-près les anciens plans. Propriétaire demande immédiatement prix pour chaises, tables, linoléum et tapis de caoutchouc.

Réparations à magasin. Boulevard St-Laurent. Propriétaire: Frank Vi-neberg. Entrepreneurs généraux: J. Gillett & Co., 22 rue Mayor.

OUTREMONT

2 cottages \$19,000, avenue Lajoie. Propriétaire: A. Léger, 3386 avenue Casgrain. Architectes: Huot & For-tin, 304 rue Université. Entrepre-neur général: M. Maron, 1195 rue St-Urbain. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général et achat des matériaux suivant les be-soins.

POINTE DU LAC

Bungalow, \$5,000, Route Nationale. Propriétaire: J. O. Lacoursière. Trois Rivières. Architectes: Asselin & De-noncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières. Contrat sera accordé au printemps.

Bungalow, \$5,000, Route Nationale. Propriétaire: Vivian Burrill, rue Alexandre, Trois-Rivières. Archites: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières.

QUEBEC

Résidence de Herménégilde Ga-gnon, 242 rue St-François, détruite par le feu. Perte \$6,000. Pas de déci-sion au sujet de la reconstruction.

Agrandissement de la bâtisse de l'Immigration, \$50,000, quai Louise. Propriétaire: Gouvernement du Do-minion, Ministère des Travaux Pu-blics. Ingénieur du district: J. K. La-flamme, Edifice de la Poste, Québec.

Démolition d'une bâtisse à bureaux, 142 rue St-Joseph. Propriétaire: Fé-lix E. Lavole, 342 rue St-Jean. Ar-chitecte non encore choisi. Démolli-tion: Guérin & Lapointe, aux soins du propriétaire pour \$1,300.

Magasin \$18,000, coin des rues des Fossés et St-Roch. Propriétaire: J. J. Séguin, 89, 2ème Avenue, Limoilou. Travaux à faire à la journée. Les fon-dations seules seront faites à pré-sent. Les travaux de construction se-ront commencés plus tard.

Usine et moulin. Propriétaire: Ca-nada Box & Lumber Co., avenue Ber-gemont, Limoilou. Bâtiements détruits par un incendie. Perte \$75,000.

OUTREMONT

13 résidences, \$45,000, avenue de l'Epée. Propriétaire et constructeur: P. Gindamo, 824 avenue Champa-gneur. Architecte: R. Gadbois, 2100 avenue du Parc. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tu-iles. Propriétaire demande prix pour tous matériaux.

2 cottages de \$10,000 chacun. Pro-propriétaire: Milton M. Yale, 422 avenue Wiseman. Entrepreneur général: L. C. Tarlton, 393 avenue Wiseman. Tous travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de maté-riaux requis.

2 cottages de \$20,000 chacun, ave-nue Hartland. Propriétaire et cons-tructeur: J. O. Lavergne, 294 rue Ste-Catherine Est. Architecte: Raoul Ga-riépy, 54 rue Notre-Dame Est. Pierre: H. Dufresne, 44 rue St-Mathieu, St-Laurent. Brique: A. Dipistro, 557a rue

Wolfe. Charpente: H. Mathieu & Co., 14 rue Clarke. Toiture: H. Pepin, 54 rue McGuire. Electricité: E. Hodge, 328 rue Rachel Est. Plomberie et chauffage: Lalande & Dubéau, 1209 avenue Van Horne. Plâtrage et pein-ture par le propriétaire. Tuiles: Brown & Sons, 163 rue Lagauche-tière.

ST-GODFROI

A l'étude, école. Propriétaire: Com-mission scolaire. Secrétaire-trésorier: Eugène Anglehart.

ST-LAMBERT

A l'étude, 19 résidences, avenue Ma-ple. Propriétaire et constructeur: St. Lambert Housing Co., 44 avenue Vic-toria. Propriétaire fera construire les Résidences ci-dessus au printemps pour les vendre.

2 résidences, \$16,000, \$16,000, rue Greene. Propriétaire: D. S. Bruce, 52, 2ème avenue. Architecte: J. D. Bogle, 115 rue St-Laurent. Entrepreneur gé-néral: Ald. Gravel, 274 rue St-Denis. L'entrepreneur général reçoit soumis-sions pour toiture, électricité, plom-berie, chauffage, plâtrage et peinture. Usine pour le travail du bois, \$1,000. Propriétaires: Dupré & Frères. Tra-vaux à faire à la journée par le pro-propriétaire.

Fabrique de châssis et jalousies, \$1,000. Propriétaire: C. F. Moore Ltd. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire.

ST-MICHEL DES FORGES

Plans préparés pour un presbytère, \$6,000. Curé: Rév. Antoine Auger, Trois-Rivières. Architectes: Asselin & Denoncourt, 136 rue Notre-Dame, Trois-Rivières.

ST-PAUL DE LA CROIX

2 écoles. Secrétaire de la Commis-sion scolaire: Raphael Mignault. En-trepreneur général pour une école: Georges Charron, St-Clément, pour \$1,500. Entrepreneur général pour l'autre école: Eugène Boucher, St-Paul de la Croix, pour \$1,600.

ST-TITE

Ecole à l'étude. Secrétaire-trésorier de la Commission scolaire: Dr E. La-coursière.

SOREL

Moulin à pulpe. Propriétaire: J. H. Dansereau, 461 rue Sherbrooke Est, Montréal. Ingénieurs: F. S. Fergu-son, 200, 5ème Avenue, New-York. Le terrain a été acheté et un moulin d'une capacité de 100 tonnes de pulpe par jour sera construit aussitôt que pos-sible.

TROIS-RIVIERES

4 logements. Propriétaires: H. Lin-dry, avenue Laviolette. Bloc endom-magé par le feu. Perte: \$2,500. Le pro-propriétaire va reconstruire immédiate-ment.

20 résidences, \$75,000. Propriétaire et constructeur: A. Dubé & Co., rue Bellefeuille. Architecte: Asselin & De-noncourt, 136 rue Notre-Dame.

WESTMOUNT

Garage \$3,000, avenue Metcalfe. Propriétaire: S. C. Simpson. Archi-cteur: Sydney Comber, 127 rue Stan-ley. Fondations à faire à la journée.

Transformation de logements en ré-sidence semi-détachée, \$2,000. Proprié-taire: T. Hadrill, avenue Grosvenor. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire. Pas de matériaux requis.

Cotations courantes du Marché de Ferronnerie

MUNITIONS DOMINION

	Poudre Demi-Liste	Sans fumée Liste	Sans fumée Liste
Caps. BB.			7.00
22 Court.	\$10.00		10.70
33 S. Mush.			11.50
32 Long.	12.00		15.00
22 L. Mush.			15.00
22 L.D. do.			15.70
22 L. Rifle.	14.00		17.50
35 Court.	\$23.50		
32	23.50		
32/30			70.00
25 Colt Auto.			55.00
30 Mauser.			51.00
32 S. & W.			42.00
32 S. Colt.	\$8.50		
32 Colt Auto.			55.00
32/30			70.00
32 E. & W.			54.50
44 G. Getter.			54.50
44/40			53.00
455 Cible.			54.00
250 Bay. H.P.			150.00
250 Ross.			200.00
25/35			125.50
24/30			231.50
205 Savage.			151.50
303 British.			190.00
22/40			151.50
22 Special.			144.50
32 Rem. Rim.			190.00
32 Win.			190.00
32 Rem. Rim.			190.00
321 Self Edg.			231.50
22/15			121.50
45/70-405	133.00		153.00

Munition Dominion — Escompte 37 1/2 %
 Winchester et Savage 17 1/2 %
 en plus sur la liste américaine.
 Remington Union Metallic, prix de liste, plus 37 1/2 %.

Plombs Standard, 100 lbs., Toronto, \$14.00; Montréal, \$13.00; extras comme suit, sujet seulement aux escomptes de la liste: Glaces, \$1.50; Assen et plombes, 50 cents; balles No 22, \$1.20 les 100 lbs; sacs de moins de 25 lbs., 1/2 par lb., F.O.B. Montréal.

HACHES

Haches pour garçons \$10.25 \$15.50
 — chasseurs 12.00 14.50
 Haches à un tranchant, la douz. 23.25 20.50
 Haches à deux tranchants, la douz., 21.75 25.00
 Pour les pesanteurs plus lourdes que la base ajoutées à la liste comme suit:

Groupe 2	\$9.25	Groupe 7	\$9.75
Groupe 6	9.50	Groupe 8	9.25
Groupe 4	9.75	Groupe 9	9.25
Groupe 5	1.00	Groupe 10	9.25
Groupe 3	1.25		

Baño No 1, douz. 219.25
 — No 2, douz. 22.00
 — No 3, douz. 22.75
 — No 4, douz. 26.25
 — No 5, douz. 23.25
 — No 6, douz. 33.00

BABBITT

Les prix du Babbitt varient avec les marchés des métaux et les prix sont cotés sur demande. Les prix varient de 10 cents à 75 cents la livre.

MÈCHES DE TARIÈRE

Prix de la liste, Standard par douz.

3/16	6.00	2 1/8	13.00
4/16	6.00	2 1/8	13.00
5/16	6.00	2 1/8	13.00
6/16	6.00	2 1/8	13.00
7/16	6.00	2 1/8	13.00
8/16	6.00	2 1/8	13.00
9/16	6.00	2 1/8	13.00
10/16	6.00	2 1/8	13.00
11/16	6.00	2 1/8	13.00
12/16	6.00	2 1/8	13.00
13/16	6.00	2 1/8	13.00
14/16	6.00	2 1/8	13.00
15/16	6.00	2 1/8	13.00
16/16	6.00	2 1/8	13.00
17/16	6.00	2 1/8	13.00
18/16	6.00	2 1/8	13.00
19/16	6.00	2 1/8	13.00
20/16	6.00	2 1/8	13.00
21/16	6.00	2 1/8	13.00

Escomptes sur les prix de la liste Standard.
 Beaver, 15%.
 Mèches de tarière Gilmour, net.
 Tarières de Gilmour, ajoutées 20%.
 Mèches de tarière Irwin, liste

plus 20%.
 Mèches à voitures Irwin, ajoutées 10%.

Les escomptes sont révisés et les prix des jobbers sont maintenanant plus élevés.
 F.O.B. Montréal.

PLANCHES (BOULANGERIE)

Bord 1/2		Bord 3/4	
— 16 x 22	\$ 8.99	\$12.50	
— 18 x 25	10.75	12.50	
— 18 x 28	12.10	14.75	
— 20 x 30	13.85	17.75	

PLANCHES A REPASSE

La douz.	
No 1, Daisy	\$28.00
No 10, Daisy	43.00
No 33	30.00
No 35	34.00
No 36	39.00
Perfection	48.00

PLANCHES A JUPES

No 11, la douz.	\$14.00
-----------------	---------

PLANCHES A MANCHES

No 2, la douz.	\$14.00
----------------	---------

PLANCHES A LAVER (sino)

La douz.	
Baby Globe	\$9.00
Beaver (cuivre)	9.00
Canada Glass	9.00
Competition Globe (métal)	9.90
Diamond King (verre)	8.75
Enamel Queen	9.50
Glass Globe	9.75
Improved Globe	8.50
Jabille	7.15
Nepture	8.50
Newmarket King	7.15
Pony	3.00
Royal Globe	8.00
Solid Back Globe	7.25
Standard Globe	8.00
Surprise	8.00
Suprême Zinc	8.50
Western King (small)	9.50

F.O.B. Newmarket.
 Sujet à acceptation.
BOULLOIRES (pour poêles).
 30 gallons, standard \$15.00
 30 gallons, extra forte 18.00

BOULONS ET BORGUS

Les escomptes s'appliquent à la liste standard.

Boulons à voitures (liste \$11, 3/4 pouce diamètre et plus petits, 6 pouces et plus courts, liste nette.
 Boulons à voitures (liste \$11, 1/2 pouce diamètre et plus grandes longueurs, liste plus 10%.
 Boulons à voitures (liste \$11, 7/16 pouce diamètre et plus gros, liste plus 10%.
 Boulons à machine, 1/2 pouce diamètre et plus petits, 4 pouces et plus courts, 10%.
 Boulons à machine pouce diamètre et plus petits, longueurs plus grandes, liste plus 10%.
 Boulons à machine, 7/16 pouce diamètre et plus gros, liste plus 10%.
 Boulons à patins de traîneaux, toutes dimensions, liste plus 10%.
 Ecrous (coach and lag), 15%.
 Boulons, tête carrée, liste plus 10%.
 Bolt ends, liste plus 10%.
 Boulons à charreaux, têtes 1, 2, 3, liste netts.
 Boulons à charreaux, autres, liste plus 20%.
 Boulons pour ascenseur, tête large, liste plus 10%.
 Boulons pour ascenseur, tête ordinaire, 20%.
 Boulons, tête fantaisie, liste plus 10%.
 Boulons de timon (liste \$3), liste plus 10%.
 Boulons de archeplet, tête large, (liste \$3) liste plus 10%.
 Boulons de girouette, liste plus 10%.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones, blancs, ajoutés à la liste \$2.25.
 Ecrous, 2 pouces et plus petits, Ecrous, 1 pouce et plus petits, carrés, taraudés, ajoutés à la liste \$2.75.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones, blancs, ajoutés à la liste, \$2.50.

Ecrous, 2 pouces et plus petits, hexagones, taraudés, ajoutés à la liste \$3.00.
 Conditions:—Comptant 30 jours de la date d'expédition, moins 2%.

BORAX

Lump Crystal Borax, la lb., 11-12c F.O.B. Montréal.

LAITON

Feuilles, calibre 24 et plus lourdes, base 0.34
 Triangles, base 3/4 à 1 pouce, ronde 0.29
 Tubes, sans joint, base 0.39 F.o.b. Montréal.

BALAIS

La douz.	
No 5, 4 cordes	\$13.50
No 5, Standard	8.90
Little Beauty	10.75
Royal Blue	10.10

Moins les escomptes réguliers des jobbers.

MASSÉS ACIER FORGE

No 840	ajoutés 20%
No 800	— 25%
No 338	— 7%
No 202	— 10%
No 804	— 5%
Nos 802, 842, 844	— 25%
No 810	— 55%
No 814	— 40%

F.o.b. Montréal.

CHAISES

La douz.	
Escabeaux	\$36.00
Bancs-escabeaux	20.00

HACHE-VIANDE

Universel, la douz., No 0, \$30;
 No 1, \$36; No 2, \$42; No 3, \$55.
 Russwin, la douz., No 0, \$24.50;
 No 1, \$30.60; No 2, \$36.75; No 3, \$49.
 Caisse entière d'une demi-douzaine.
 F.o.b. Montréal.

BARATTES

Prix de liste des barattes à mains.

No 0	\$12.25 à \$13.50
No 1	12.25 à 13.50
No 2	13.35 à 15.00
No 3	14.35 à 16.50
No 4	16.40 à 19.50
No 5	19.50 à 22.00

Prix de liste pour barattes à orteux.

No 0	\$11.00
No 1	11.00
No 2	12.90
No 3	12.90
No 4	17.00
No 5	20.00

Liste nette f.o.b. Montréal.

NETTOYEUR POUR PAPIER PEINT

La grosse	
Satinette	\$24.00
Nu-Way	21.00

TONDEUSES POUR CHEVAUX

New Markee \$3.50 la paire

REVEILLE-MATIN

Big Ben \$4.00
 Good Morning 1.50
 Look out 2.85
 Sleepmeter 3.50

BARRES ET SECHOIRS A LINGE

Ladooux.	
Barres à vêtements No 1	\$14.40
— No 2	19.00
— No 3	14.40
— No 4	19.00
— No 5	15.00
— No 6	17.00

CHEVALETS A LINGE

Pliable Extensible	
4 pieds	\$13.50 \$27.00
5 pieds	17.00 34.00
6 pieds	20.00 40.00

CORDE A LINGE (galvanisé)

Les 1,000 pieds	
No 18—100 pieds	\$7.15
No 18—50 pieds	7.50
No 19—100 pieds	6.25
No 19—50 pieds	7.50

F.o.b. Montréal.

SETS DE SAVETIER

Ordinaires, le set . . . \$ 0.95
 No 5, la douz. . . . 11.25

MOULINIAUX DE CORDES A LINGE

La douz. net

No 3	\$18.00
No 3 1/2	19.55
No 4	23.30

F.o.b. Montréal.

CHAINES

Soudées à chaud BBB	
3/16 pces	\$34.00 \$.....
1/8	21.70
5/16	18.20 19.40
3/8	13.85 16.55
7/16	13.50 16.15
1/2	13.15 16.75
5/8	12.80 13.65
3/4	11.25 12.40
7/8	10.80 12.00
1	14.40 12.60

Soudées à l'électricité BBB	
1/8 pces	\$22.30 \$.....
3/16	16.65 24.45
1/4	17.25 25.55
5/16	14.85 18.80
3/8	12.30
7/16	11.85
1/2	11.50
5/8	11.05
3/4	10.80

F.o.b. Montréal.

Chaines à vaches, plus 40%
 chaines à traits, liste plus 35%
 chaines à chiens, ajouter 10%
 chaines à licou, ajouter 10%
 chaines d'attaches, 20%
 chaines d'écurie, No 1 ou fortes, \$2.25 la douzaine; étapée No 3 ou Dominion, \$2.50 la douz. net; chaîne de poitrail, No 220, etc. la douzaine de paires.
 F.o.b. Montréal.

ETRIILLES

La douz.	
No 111	\$2.00
No 121	2.20
No 127	2.90

POUR BESTIAUX

98	\$2.60
100	3.70

F.o.b. Montréal.

CUIVRE

Base Montréal

Triangles, 1/4 à 2 pces 0.42
 Feuilles souples unies, 16 onces et plus lourdes, la lb. 0.44
 Étamées unies, 16 onces et plus lourdes, la lb. 0.48
 Poles et étamées, 16 onces et plus lourdes, la lb. 0.52
 Tubes, la lb. 0.50
 Les prix ci-dessus sont pour feuilles ou barres entières. Les feuilles ou barres coupées valent 5 cents de plus par livre.

FERS A SOUDEE

Base 3 à 8 lbs. 63% f.o.b. Toronto et Hamilton.

CORDE A CHASSIS

No 6, la lb	\$0.88
No 7, la lb	0.87
Nos 8, 9, 10, 12, la lb.	0.86

F.o.b. Montréal.

MÈCHES

Listes Standard

Mèches de forgerons, 1/2 pouce x 2 1/2 pouces de tige.

la pièce		la pièce	
1/8	\$0.45	19/32	1.20
3/32	0.45	5/8	1.30
2/16	0.50	21/32	1.40
7/32	0.55	11/16	1.50
1/4	0.60	23/32	1.60
9/32	0.65	3/4	1.70
5/16	0.70	25/32	1.80
11/32	0.75	13/16	1.90
3/8	0.80	27/32	2.00
13/32	0.85	7/8	2.10
7/16	0.90	29/32	2.20
15/32	0.95	15/16	2.30
1/2	1.00	31/32	2.40
9/16	1.10	1	2.50
5/8	1.10		

Dimensions intermédiaires, prendre la liste de la table ci-dessus.

GROS DIVIDENDES DANS LES VUES ANIMEES

**LA CIE ADANAC QUI, IL Y A SIX MOIS PRETENDAIT
QUE L'ACHAT DE SES ACTIONS CONSTITUAIT UN
"PLACEMENT SUR, SOLIDE ET REMUNERATEUR",
EST ENTRE LES MAINS DES LIQUIDATEURS**

Sous le titre de "gros dividendes dans les vues animées", un grand placard était publié en juin dernier dans les principaux journaux de Montréal, annonçant la vente de 1,000 actions au pair, à \$100 chacune, dans l'Adanac Producing Company.

Leur achat, au dire de l'annonceur, était "une belle chance qui ne se présente qu'une fois dans la vie."

Cette compagnie existait depuis déjà un an, à cette époque, et "son succès était assuré avant l'émission publique de ce stock".

Naturellement, cette annonce était épiciée par l'appel au patriotisme.

"Soutenez l'effort Canadien", lisait-on en caractères gras.

On insistait surtout sur les gains que l'on devait réaliser sur la location du film "The Great Shadow". Le rendement de cette source de profits à lui seul devait s'élever à \$487,500.00, déduction faite du coût de production, courtage, etc.!

Même si ces espérances n'étaient pas réalisées, et que l'on réduisait ce chiffre à \$166,603.92, "quatre productions du genre donneraient un profit de \$666,415.68, de sorte que déduction faite du fonds d'amortissement, de la resine, de la dépréciation," la compagnie devrait être en état de payer dès cette année un dividende d'environ 30% sur son capital-actions.

D'ailleurs, des entreprises simi-

laires n'avaient-elles pas rapporté jusqu'à 100% de dividende!

Si, malgré ces chiffres, vous hésitez, un coup d'oeil sur la liste des directeurs vous rassurait—car elle comportait les noms de Dennis Tansey, ex M. P., et du docteur Robert St-Jacques, qui sont connus du public de Montréal, bien que les autres directeurs (Berliner, Buman, Browridge) soient moins bien connus, car ils sont américains.

Ces trois derniers faisaient également partie d'un bureau technique consultatif, auquel était attaché M. Maurice Castel, le comique du Théâtre National dont les connaissances au point de vue de l'art cinématographique ne peuvent faire doute pour personne.

De plus les aviseurs légaux de la compagnie étaient MM. Beaubien et Lamarche, du barreau de Montréal, "solicitors of unquestioned repute", dit le prospectus de la Compagnie, la seule phrase de cet important document qui ne soit pas exagérée.

Nous ne nous arrêterons pas à vous citer tous les "appâts" que comporte le prospectus—ce serait trop long. Qu'il nous suffise de dire que l'affaire semblait belle—trop belle en vérité.

C'est le dénouement qui est moins beau:

Le 26 novembre, M. Joseph A. Lemire, de la maison de syndics autorisés Damphousse et Lemire, avisait les intéressés par lettre re-

commandée que la Adanac Producing Co. Ltd, qui devait dès cette année payer 30% de dividende, avait déposé son bilan.

Et, il est joli, le bilan. Le célèbre film "The Great Shadow" paraît à l'actif avec la mention "unaccessible assets", et n'entre pas en ligne de compte!

Parmi les créanciers ordinaires nous relevons les noms de M. Charles Buman, pour \$600; M. R. Berliner pour \$102; M. G. W. Browridge, pour \$2,330.00, M. S. Tansey pour \$233.00. Ce sont là des directeurs de la compagnie qui devait enrichir ses actionnaires.

Nous remarquons aussi le nom de plusieurs hôtels: Le Corona, de Montréal, le King Edward, de Toronto, le New Quinte et le Gilbert House de Trenton, Ontario!

Les imprimeurs ont aussi leur bonne part dans les réclamations. Nous relevons les noms de la Dominion Printing Co., du Herald Press, du Keystone Press. Evidemment les directeurs de la Compagnie ont attendu que l'argent commençât à affluer dans leur caisse avant de payer pour les impressions qui servaient à leur propagande en faveur de la compagnie qui devait "payer de gros dividendes".

Les journaux qui ont annoncé à leurs lecteurs "la belle chance qui ne se présente qu'une fois dans la vie", ont subi le même sort que les imprimeurs. *La Patrie*, *La Presse*, *Le Standard* et le *Journal d'Ottawa*, attendent encore le paiement de leurs factures.

Les créanciers courent cependant la chance de ne pas tout perdre.

Si la valeur du "Great Shadow" qui devait produire un gain net de \$487,500, a diminué au point d'être inexistante, il y a tout de même un actif.

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL.
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côté de la Montagne, Québec.
Sole agents pour Québec.

Le stock et les accessoires de bureau qui étaient portés à \$2,000 dans l'annonce de juin, a maintenant perdu la moitié de sa valeur.

L'établissement de Trenton, qui avec le terrain, valait en juin \$79,790.18, ne vaut plus en décembre que \$72,600.00.

Malgré cette dépréciation de l'actif depuis six mois, il s'élève encore à \$75,600.00 et les créanciers ordinaires n'ont des réclamations que pour \$33,014.30; ce qui laisse un "surplus" de \$42,585.70.

C'est pourquoi le secrétaire de la Cie. Adanae off. de désintéresser les créanciers en leur payant 33 1/3 % de leur réclamation, si ceux-ci veulent bien y consentir.

Et les actionnaires qui attendent la 30% de dividende qu'ils devaient toucher dès cette année, que deviennent-ils dans tout cela?

N'eussent-ils pas fait mieux de ne pas écouter les promoteurs de la Adanae Producing Co. qui dans leur annonce de juin, dernier disaient ceci:

"Ne laissez pas votre argent quasi improductif à 4%.

Mettez-le à profit. Nous pourrions citer plusieurs cas de petits placements dans des entreprises de vues animées qui ont enrichi leurs bénéficiaires" (sic).

Si seulement ils avaient leur capital, même sans ce 4% qui était négligeable, combien ils seraient plus heureux!

CE QUE LES BANQUES DEVRAIENT FAIRE POUR ENCOURAGER L'ÉPARGNE.

La campagne que vient de faire la Banque d'Hochelaga en faveur des caisses de Noël mérite certes, l'approbation de tous. Nous dirons même plus, elle a droit à nos plus chaleureuses félicitations pour avoir osé quitter les sentiers battus de la publicité bancaire.

Nos banques canadiennes, il faut bien l'avouer, souffrent d'un excès de conservatisme mal compris, parce qu'elles s'efforcent trop de suivre l'exemple des banques anglaises dont l'ultra-conservatisme est connu dans le monde entier. On a peur des méthodes modernes et agressives de faire les affaires, parce qu'à Londres ou à Manchester, ces méthodes sont considérées "undignified".

Pendant ce temps nos ouvriers gaspillent leur argent. Combien y a-t-il de gens dans notre province qui n'ouvrent pas de compte d'épargne parce qu'ils ont honte d'aller déposer un dollar ou deux chaque semaine à la banque.

Il y a aussi la masse des imprévoyants à laquelle on devrait faire comprendre qu'un dollar épargné aujourd'hui aura le pouvoir d'achat d'un dollar et demi ou deux dollars dans six mois.

Ce n'est pas par trois ou quatre annonces, si grandes soient-elles, publiées de temps à autre, qu'on apprendra au gros public à économiser.

L'annonce occasionnelle ne donne que des rendements occasionnels—il faut que la publicité soit constante pour qu'elle donne des résultats palpables.

Il y a, au Canada, bon nombre de banques qui croient faire de l'annonce alors qu'elles ne font que dépenser de l'argent.

L'annonce "dignified", à l'anglaise, qui consiste à mentionner le nom de la banque, son capital, ses directeurs et le nombre de ses succursales, n'a pas plus d'effet sur le public qu'une goutte d'eau sur la queue d'un canard et ne causera pas une augmentation de cent dollars dans les dépôts d'épargne.

Nous serions tout particulièrement heureux si nos institutions canadiennes—françaises, lançaient des campagnes d'éducation du public et faisaient, pour une fois, un effort à l'américaine pour augmenter leurs dépôts.

Ainsi, ne serait-il pas possible d'envoyer un commis de banque dans les grandes usines, le jour de la paie, pour y recueillir des petits dépôts des ouvriers; ne pourrait-on pas envoyer des petits dépliantes sur l'épargne pour être inclus dans les enveloppes de paie; ne pourrait-on pas faire des causeries de 5 ou 10 minutes aux employés des manufactures pour les convaincre à signer une formule par laquelle ils autorisent les patrons à prélever un dollar ou deux sur leur paye, qui seraient déposés à leur crédit dans une banque.

Les moyens par lesquels on peut promouvoir l'épargne parmi les masses populaires, sont légion—mais ils sortent de la banalité et sont, par conséquent, considérés comme "undignified".

Pourtant l'usage de ces moyens par la banque rendrait un grand service au peuple et, incidemment,

ferait entrer dans les caisses d'épargne l'argent improductif qui est caché sous les matelas ou les tapis, ou l'argent qui est gaspillé inutilement par les ouvriers par trop nombreux qui ont honte de faire un dépôt d'un dollar ou deux.

Il importe également de faciliter les moyens de dépôt aux ouvriers. Ils ne sont pas toujours bien vêtus et à cause de leur apparence hésitent à se rendre à la banque pour y déposer leur argent. De plus ils manquent parfois d'instruction et ont honte de faire preuve de leur ignorance devant les gens qui sont aux guichets des banques.

Le meilleur moyen de pousser ces gens à l'épargne est donc de transporter la banque à l'atelier ou à l'usine où le déploiement de marbre et de cuivres n'intimidera pas l'ouvrier et ne lui donnera pas la sensation qu'il n'est pas dans son milieu.

Nous sommes persuadés que les patrons ne demanderont pas mieux d'aider à cette initiative, si une banque leur demande leur coopération, car ils se rendent fort bien compte que lorsqu'on a transformé un ouvrier en épargnant, les agitateurs n'auront pas grand chance de le leurrer et de lui faire lâcher la proie pour l'ombre. Un compte d'épargne a été comparé à un "rivet de la société"—grâce à lui l'ouvrier cesse de faire des dépenses inutiles, il devient ambitieux et entrevoit la possibilité d'avoir un jour un petit coin de terre bien à lui, avec une maison qui sera sienne—conséquemment, il ne prête pas l'oreille à ceux qui veulent l'empêcher d'augmenter son petit pécule.

Laquelle de nos banques canadiennes-françaises sera la première à sortir de l'ornière et à faire preuve d'un progressisme qui augmentera le chiffre de ses dépôts tout en rendant un réel service à nos compatriotes?

FORD A FAIT 67% DE PROFITS AU CANADA. — La Cie canadienne Ford a fait des profits s'élevant à 67% de son capital-actions de sept millions de dollars au cours des douze derniers mois. Les profits nets pour l'année furent de \$4,696,243, déduction faite de \$968,590 payés en taxes et autres frais. Les dividendes ont absorbé \$1,750,000, laissant un surplus de \$8,216,305 comparé à \$5,270,000 l'an dernier. La production s'est élevée à 55,616 autos comparée à 39,112 l'an dernier.

POUR EMPECHER LA PANIQUE

Un des grands problèmes de la période de reconstruction c'est d'empêcher que la réduction des affaires et la baisse des prix produisent une panique, et les hommes les plus avisés d'Amérique s'occupent activement d'en trouver la solution.

Une importante déclaration fut faite l'autre jour à ce sujet par l'un des patrons qui emploie le plus d'ouvriers au monde, le juge Gary, qui est à la tête du trust de l'acier aux Etats-Unis. Au cours d'une causerie faite à l'Institut américain du fer et de l'acier, à New-York, il a formellement déclaré qu'il était du devoir des hommes d'affaires de maintenir un certain volume d'affaires donnant une marge raisonnable de profits. "Si", ajoute-t-il, "il se produisait une réaction sérieuse et une grave dépression—ce qui ne semble pas probable—ce sera la faute de ceux qui sont dans le commerce ou de d'autres qui profitent de leurs positions officielles pour mettre des restrictions aux affaires et non pas à cause du défaut de nos ressources ou de nos chances de développement des affaires."

Le *Globe* de New York endosse les vues du juge Gary à l'effet que les hommes d'affaires peuvent produire ou empêcher la panique. Il dit: "Une panique ne peut être causée que par l'obstruction des canaux de distribution par ceux qui croient que les prix peuvent être haussés de nouveau. Certains intermédiaires et distributeurs peuvent, dans l'état actuel des marchés, causer un chômage total ou partiel dans toute une industrie. Il faut convaincre ces gens qu'agir ainsi est néfaste."

Même aux prix réduits, qui seront sûrement en cours tôt ou tard, la fabrication et la distribution normales peuvent continuer sans graves entraves. Il serait absurde de requière la production tant que la demande ne sera pas complètement satisfaite. Le mécanisme de la fabrication et de la distribution ne peut continuer à fonctionner que si les dépressions qui ont causé tant de misères dans le passé ne sont pas atténuées ou complètement supprimées.

Si les hommes d'affaires veulent empêcher le bolchevisme ou autres doctrines radicales de se répandre, ils ne peuvent faire mieux que d'é-

viter, même au prix de sacrifices temporaires, la fermeture des industries.

D'autre part si les travailleurs veulent éviter la réduction considérable des salaires, ils doivent produire au maximum de leur capacité.

LES CAPITAUX ET LES PRIX

On oublie souvent que, dans une société moderne, sans l'apport constant de nouveaux capitaux pour accroître les moyens de production et de distribution, les prix resteraient fatalement très élevés. On parle beaucoup, en ce moment, des moyens d'améliorer les conditions de vie de la grande masse du peuple. Mais, afin que tout le monde puisse se bien loger, se bien nourrir, se bien vêtir, et à des prix modérés, il faut que des capitaux soient accumulés et versés sur une grande échelle. Autrefois, par exemple, quand notre petite population était parsemée sur un vaste territoire, quand les moyens de production et de distribution étaient des plus simples et même des plus primitifs, quand l'agriculteur pouvait laisser ses bestiaux pâturer dans les prairies du domaine public, quand le bois — soit pour construire une simple habitation, soit pour servir de combustible — se trouvait à profusion partout, chaque petite communauté pouvait se suffire, pour ainsi dire, à elle-même. Mais les temps ont changé. Nous sommes aujourd'hui en présence, non seulement de la nécessité de ménager nos ressources naturelles, mais de produire une grande diversité d'articles et de les transporter, en beaucoup de cas, loin de leur lieu d'origine ou de fabrication. Il faut maintenant que les demeures soient souvent construites d'acier et de ciment au lieu de bois, que l'agriculteur se procure de nombreuses machines agricoles, que les fabriques possèdent une armature compliquée et coûteuse, que les produits de toute nature soient transportés par chemin de fer. Sans la production manufacturière en série, sans la production agricole sur une échelle beaucoup plus considérable, par unité, qu'autrefois, on ne saurait suppléer aux besoins croissants d'une population qui va toujours en

augmentant. Même pendant la dernière décade, l'accroissement de la population dans nos villes a dépassé de sept fois celui de nos campagnes, de sorte que la question, non seulement de la production, mais de la distribution des articles fabriqués et des denrées est devenue infiniment complexe.

Or, afin que tout le monde puisse se procurer, à bon marché, le confort et même les agréments de la vie moderne, il faut constituer d'importantes agglomérations de capitaux. Pendant la guerre, notre vie économique a été détournée de la voie normale, de sorte qu'il y a maintenant d'énormes lacunes à combler. Dans nos chemins de fer, de nouvelles lignes, des embranchements, du matériel roulant, des constructions et des améliorations de toute nature s'imposent impérieusement, et pour y faire face, il faudra verser, à jet continu, énormément de capitaux pendant de longues années. Il en est de même pour l'industrie du bâtiment.

LA LOI SUR L'ANNONCE MENSONGERE ET LA VENTE DES VALEURS

Trop de gens, même parmi nos industriels et nos commerçants, ignorent qu'il existe dans notre code criminel, une loi contre l'annonce mensongère.

Cette loi, connue sous le titre d'article 406a, se lit comme suit:

"Toute personne qui sciemment publie ou fait publier une annonce quelconque pour promouvoir la vente ou la disposition d'une propriété réelle ou personnelle, mobilière ou immobilière, ou de tout intérêt en icelle, contenant une fausse déclaration ou une fausse représentation qui serait d'un caractère susceptible de ou qui aurait pour but de hausser le prix ou la valeur d'une telle propriété ou de tout intérêt en icelle, ou de promouvoir la vente ou la disposition d'icelle, sera passible sur conviction sommaire d'une amende ne dépassant pas deux cents dollars ou de six mois d'emprisonnement ou des deux, amende et prison, à la fois."

Ce texte clair et précis laisse entrevoir la possibilité de faire arrêter les vendeurs qui se servent des colonnes d'annonces pour annoncer des valeurs frauduleuses.

Nous avons vu fréquemment dans les journaux maintes annonces annonçant la vente d'actions de compagnies qui promettaient à brève échéance des dividendes de 25%, 30% et même, nous connaissons un cas où l'on promettait du 400%!

Ceux qui ont mis leur argent dans des entreprises de ce genre et qui attendent les dividendes promis sans grand espoir de revoir la couleur de leur monnaie, feraient fort bien de porter plainte contre les promoteurs peu scrupuleux dont le principal souci est de remplir leurs goussets au détriment du public.

Qu'une seule condamnation soit prononcée et l'on verra vite les vendeurs de valeurs frauduleuses rentrer sous terre comme des rats ou tout au moins débarrasser le marché de leur présence.

Nous savons que l'association de publicité de Montréal est toute disposée à faire tout en son pouvoir pour aider aux personnes qui ont été les victimes de courtiers peu scrupuleux, à traduire ceux-ci en justice.

Il est temps que l'on fasse quelque chose pour protéger l'épargne de nos gens et puisque notre province n'a pas de loi qui puisse empêcher le lancement de valeurs frauduleuses sur le marché, la loi criminelle peut tout au moins punir les individus qui se rendent coupables de la pire forme des abus de confiance.

* * *

Pendant que nous sommes sur ce thème, nous en profiterons pour faire remarquer que les vendeurs de valeurs spéculatives qui depuis quelque temps font du colportage dans notre province, ont soigneusement évité d'annoncer leurs valeurs dans les journaux. Ont-ils connaissance de la loi contre l'annonce mensongère qui existe sur nos codes? Cela est fort probable car ils ont, dès leur arrivée au pays, retenu les services des plus importants bureaux d'avocats. Ce seul fait prouve assez qu'ils présentaient qu'ils devraient, un jour ou l'autre, avoir recours à leurs services pour empêcher des complications fâcheuses dans leur commerce hasardeux.

LE TEMPS D'AVOIR CONFIANCE

Il n'y a pas de raison de redouter une panique en ce qui concerne les prix.

Est-ce que vous ne vous rappelez pas, il y a à peine quelque temps, qu'on parlait beaucoup au sujet des complets qui devaient coûter \$100 cet automne, des chaussures de \$20, du coton à 50 sous, du sucre à 30 sous, du blé à \$3, du prix plus élevé qu'on devait payer pour l'achat d'automobiles et comme question de fait, du coût plus considérable de presque toutes les marchandises, écrit le *Forbes Magazine*? Bien, ces prix sont restés dans le domaine des prévisions irréalisées. Vous pouvez acheter de bons complets pour moins de \$50 au lieu de \$100; le prix des chaussures a été réduit et va probablement être réduit davantage; le coton coûte à peu près 20 centins la livre au lieu de 50 sous; le sucre se vend à un prix inférieur à la moitié de 30 centins la livre; le blé n'a pas rapporté \$3. le boisseau; les automobiles se vendent à des prix substantiellement moins élevés que par le passé, et il en est de même pour quantité d'autres articles.

Ce qui coûtait \$5 peut être acheté aujourd'hui pour \$4, nous démontrent les chiffres et l'examen fournis par de sérieuses informations. En d'autres mots, le dollar, dont le pouvoir d'achat, il y a à peine quelques mois ne pouvait se procurer des marchandises pour la valeur de 50 sous, peut aujourd'hui acheter beaucoup plus que pour la valeur de 50 sous. Tout cela est de nature à nous reconforter.

Cependant, que constatons-nous? L'alarme qui se répand partout au sujet dont les choses se comportent. On s'obstine à parler de famine. Des hommes d'affaires dont on aurait raison de s'attendre à plus de jugement de leur part, parlent comme si le mouvement de la baisse ne devait jamais s'arrêter, — tout comme ils parlaient avec tant d'autorité il n'y a pas si longtemps, à l'effet que les prix monteraient et monteraient encore.

Il y a une limite à tout courant, à toute perturbation industrielle, financière, économique. Les extrêmes généralement ne se maintiennent pas longtemps. Les conditions normales, pour parler de la sorte,

constituent l'état ordinaire, le plus commun, le plus fréquent. Ce qui se produit depuis quelque temps marque le retour aux conditions normales. Certains prix fléchiront sans doute d'une façon trop brusque, en réalité, quelques-uns paraissent actuellement avoir atteint un niveau de baisse qui n'est pas justifié.

Une sage politique à poursuivre dans les circonstances, c'est de conserver son sang-froid et se refuser à être affolé par l'alarmante prédiction que tout s'achemine vers le gouffre d'une catastrophe.

Le temps de se montrer des plus conservateurs est quand on atteint au sommet d'un élan.

Le temps de témoigner de la confiance et du courage est quand les prix deviennent insensément bas. Certains financiers et industriels qui voient plus loin, qui sont capables de concevoir des idées d'une envergure plus large, placent actuellement des commandes considérables pour des matériaux, se basant sur la vision qu'une reprise d'activité dans ces compartiments se manifesterait au cours de l'année 1921. Il est reconnu et consacré par l'expérience que le temps le plus propice à effectuer des achats est alors que chacun cherche à vendre.

C'est une considération qui doit solliciter fortement notre jugement, au cours de la situation actuelle, marquée par l'incertitude et le manque de stabilité.

LE RAPPORT DE LA WINNIPEG ELECTRIC RAILWAY COMPANY pour les neuf mois finissant le 30 septembre de cette année, montre un gain considérable sur la somme perçue par cette compagnie durant l'époque correspondante de l'an dernier. Non seulement les recettes ont été plus élevées mais les gains nets sont des plus satisfaisants.

LA CIE BELL REDUIT SON PERSONNEL. — Le vice-président de la Cie du téléphone Bell, M.C.F. Sise, vient d'annoncer que cette compagnie est forcée de réduire son personnel à cause du fait que ses taux ne lui permettent pas de faire face à ses dépenses. Que vont dire ceux qui se plaignaient déjà du service que donne la compagnie?

LE BANQUIER COMME PROMOTEUR D'ÉPARGNE

Le capital des individus est essentiel à la marche du progrès.

Pour citer un publiciste bien connu sur la question de l'épargne:—"Si nous n'avons pas de capital, nous ne pouvons pas jouir des bienfaits du progrès, parcequ'alors, nous ne serions pas en mesure d'apporter des améliorations aux commodités existantes."

Cette affirmation fait bien ressortir la nécessité de l'épargne, attendu que par l'effort de l'épargne seulement, les besoins du capital peuvent être satisfaits. Nous prenons l'épargne dans la large acception du mot, qui signifie non seulement les petites économies de la grande masse, mais aussi l'excédent du revenu des gens à l'aise.

La somme du capital susceptible d'être soustraite du surplus des valeurs d'argent pour le développement d'améliorations dont le besoin se fait beaucoup sentir, a été sensiblement diminuée par notre modalité actuelle d'impôts fédéraux.

Nous ne croyons pas que nous pratiquons l'épargne proportionnellement tout à la fois, dans la mesure de nos besoins et des opportunités insurpassables qui se présentent; cependant pour une large part, les économies du grand nombre, par la pratique de l'épargne doivent être considérées comme indispensables pour satisfaire aux besoins des citoyens pour plus d'accommodation dans l'industrie du logement, ainsi qu'aux besoins des compagnies de chemins de fer pour l'entretien de leur matériel et le développement de leur réseau.

Cette considération met justement en relief aujourd'hui le rôle important que le banquier joue dans la vie économique du pays.

Quoiqu'il ait déjà été démontré pleinement que la sécurité est la première considération, et le taux d'intérêt la seconde question à considérer dans les opérations d'une banque d'épargne, l'expérience de chaque jour dans une grande ville comme la nôtre, offre une raison supplémentaire pour une campagne éducative plus étendue en ce qui concerne la nature du compte d'épargne en particulier.

Aussi le même argument se présente pour faire reconnaître les principes essentiels au succès de toute institution bancaire qui veut

être solide, si la banque ne veut pas déroger aux desseins de sa fonction, qui est de stimuler la pratique de l'épargne, de l'encourager en la facilitant, de conseiller l'économie et des placements sûrs aux représentants des classes salariées et aux personnes jouissant d'un revenu plutôt modique.

Les nombreux "schemes" pour obtenir une part des économies du public et pour le lancement d'entreprises incertaines, en faisant miroiter des bénéfices improbables, sinon impossibles, ne furent jamais aussi fréquents qu'aujourd'hui. Je suis convaincu que même nous, les banquiers d'épargne de ce pays, n'avons point reconnu dans sa pleine valeur, le devoir qui nous incombe et les privilèges qui nous appartiennent à cet égard.

Notre devoir est d'encourager le plus possible tous les moyens qui stimuleront l'habitude de l'épargne, ce faisant, tout en étant dérivé de motifs d'égoïsme; notre privilège sera de diriger, si nous savons tirer parti des opportunités qui s'offrent.

L'ESSAI D'UNE SOLUTION

À l'assemblée du printemps du conseil de l'association, cette section attira l'attention du comité d'administration sur l'importance de stimuler l'intérêt pour un compte de banque et ceci comme moyen visant à deux fins distinctes—d'abord pour réaliser une accumulation d'un montant plus considérable de capital, et en second lieu, pour stimuler l'intérêt sur la possession d'une propriété mobilière, de la sorte contribuant à rétablir un équilibre de stabilité, et à maintenir un frein à toute tendance vers le socialisme. Le résultat de nos considérations fut la nomination par le président du comité du département de l'épargne (le nom fut depuis changé en celui de comité d'épargne publique et privée), et toutes les sections de l'association sont représentées dans ce bureau.

Le programme qu'il cherche à réaliser implique pour cette fin l'éducation du public, pour lui faire connaître l'importance de la banque vis-à-vis de lui-même, et tous les avantages qui dérivent pour les citoyens d'avoir recours aux opérations du mécanisme des banques.

LE "FINANCIAL TIMES" ET LA L. R. STEEL CORPORATION

Dans son dernier numéro le *Financial Times*, de Montréal, en réponse à un de ses correspondants, qui demande des renseignements au sujet de la Corporation L. R. Steel, publie la note suivante:

"La Corporation L. R. Steel, à ce que nous comprenons, est maintenant en affaires à plusieurs endroits et jusqu'au moment où on nous aura fourni des renseignements au sujet du progrès que fait la compagnie, nous ne sommes pas enclins à recommander cette émission à l'épargnant qui ne dispose que d'un petit capital."

"Il y a quelque temps, nous avons fait remarquer dans ces colonnes que des hommes d'expérience étaient à la tête de cette maison à filiales et que bien qu'on avait raison de croire qu'un effort honnête serait fait pour faire réussir l'entreprise, d'autre part, l'achat de ses actions constituait une spéculation pure et simple."

Cependant, maintenant que la compagnie est en opération, nous devons attendre des renseignements quant à ses gains réels et à son progrès avant de pouvoir répondre pleinement aux demandes de renseignements que nous adressent nos lecteurs".

Comme la Cie L. R. Steel est une cliente d'annonce du *Financial Times* et que ce journal étant en relations d'affaires avec la Cie Steel, doit avoir plus de renseignements à son sujet que le commun des mortels, les quelques paragraphes qu'elle publie ont une portée encore plus grande que s'ils étaient publiés par des journaux qui n'ont pas voulu annoncer la vente des valeurs de cette compagnie.

À retenir surtout la phrase suivante: "Nous ne sommes pas enclins à recommander cette émission à l'épargnant qui ne dispose que d'un petit capital."

Or, n'est-ce pas surtout aux petits épargnants que s'adressent les vendeurs de Steel?

LES VALEURS DES ASSURANCES ANGLAISES ONT SUBI UNE SÉRIEUSE DÉPRÉCIATION. — On attribue au fait que les perspectives d'assurances en Angleterre sont moins bonnes pour l'an prochain, que l'année écoulée ne l'a été, la dépréciation notable des valeurs des assurances anglaises.

UNE CLAUSE IMPORTANTE DES "BLUE SKY LAWS" DU MINNESOTA

Les "Blue Sky Laws" du Minnesota, ont toutes les clauses mentionnées dans un précédent article, et en plus, une à l'existence de laquelle, pour la faire ressortir davantage, j'attire particulièrement votre attention. Elle se lit comme suit:

"Toute personne, tout co-associé, toute compagnie ou association, incorporée ou non incorporée, qui lui-même ou elle-même ou par l'intermédiaire de tierces personnes, fait circuler ou distribuer ou continue à faire circuler ou à distribuer, soit publiquement ou privément, de quelque façon que ce soit, toute matière imprimée ou écrite impliquant une offre ou sollicitation à l'achat, directement ou indirectement, de fonds, d'obligations, de contrats de placement ou autres valeurs qui ne font pas exception aux clauses du statut; et toute personne, société, co-associé, compagnie ou association, qu'elle soit incorporée ou non incorporée, qui, en qualité d'agent ou autre, participe de quelque façon à la circulation ou à la distribution, devra être reconnu coupable d'un délit, à moins que telle offre ou sollicitation à acheter lesdits fonds, obligations, contrats de placement ou autres valeurs ait été autorisée par la commission."

Cette clause est comprise dans un amendement qui a été inséré dans la loi de l'Etat du Minnesota par notre législature de 1919. Notre commission a constaté qu'assez souvent, l'objet qu'elle avait en refusant un permis à un projet suspect était contrecarré par le fait qu'il n'existait aucune loi pour empêcher les promoteurs de faire de la publicité dans les journaux ou à recourir à d'autres moyens dans les limites de l'Etat, tout en pratiquant dans la position d'éluder le coup de la loi.

En autant qu'il m'a été permis de m'en rendre compte, le Minnesota est le seul Etat qui ait fait cette addition importante à ses "Blue Sky Laws". Les résultats ont établi toute l'importance que devait avoir cette clause.

Besoin de fonds pour poursuivre l'investigation.

Les compagnies de placement représentent un pourcentage considérable des entreprises s'adressant à la commission pour l'obtention de permis. Les lois dans les Etats qui démontrent qu'elles offrent une protection véritable et efficace au public qui a des argents à placer, pourvoient à l'examen et au permis de la compagnie émettant une valeur, ainsi qu'à l'examen et à l'obtention d'un permis des vendeurs, des courtiers et des agents ayant ces valeurs à offrir. D'autres Etats accordent simplement un permis aux vendeurs, aux courtiers et aux agents, présumant que les vendeurs auxquels on est justifiable d'accorder un permis, ne transigeront exclusivement que dans la catégorie des valeurs qui offrent des garanties sérieuses. Ce procédé, à plus d'une reprise, a démontré combien il était erroné.

Afin d'accomplir une oeuvre effective, la commission doit être raisonnablement soutenue par un appui financier. L'expérience acquise dans le Minnesota a démontré que les frais encourus pour chaque enquête d'une compagnie, s'élèvent à environ la somme de \$75.00. Ceci comprend toutes les opérations, c'est-à-dire le genre d'affaires qui réussissent à obtenir un permis et celles auxquelles ce permis n'est pas accordé.

Seules, les compagnies qui sont autorisées à vendre leurs valeurs, sont astreintes à payer une indemnité, excepté dans le cas où une enquête spéciale est conduite: cette enquête spéciale étant effectuée aux frais de la compagnie qui fait l'objet de l'enquête. Toutes les compagnies ayant un permis dans le Minnesota, payent, pour jouir des services de la Commission des Valeurs, la dixième d'un pour cent de leur capital-actions.

Une somme d'argent assez substantielle pour l'entretien de la commission, est aussi requise pour les enquêtes à poursuivre dans les compagnies, après qu'elles ont obtenu leur permis.

Au nombre des Etats qui à présent n'ont pas à se plaindre de manque de fonds pour ces commissions, se trouvent l'Ohio, le Michigan, le Wisconsin, la Califor-

nie, le Nebraska, le Dakota-Sud et le Minnesota. Dans les Etats de l'Iowa, du Kansas et de l'Illinois, l'oeuvre de la commission manque d'efficacité par suite du manque d'un soutien financier suffisant. Un facteur des plus importants dans l'accomplissement du travail de toute Commission, est son personnel.

Le directeur de l'administration devrait être particulièrement qualifié et entraîné à la fonction d'enquêteur. Il devrait posséder une expérience antérieure dans le mécanisme de toutes les opérations financières importantes et être spécialement familier avec les problèmes ordinaires des organisations financières. Les hommes de cette trempe sont extrêmement difficiles à se procurer, par suite du peu de rémunération dont ils sont gratifiés, en vertu de nos lois.

Les lois sont constitutionnelles

Les Blue Sky Laws ont, naturellement, été combattues devant les tribunaux. La loi du Minnesota, jusqu'à présent, n'a pas joui de l'avantage reconnu d'une analyse et d'un pouvoir déterminés par un jugement final.

Deux causes ont été portées devant la Cour Suprême, mais furent abandonnées par les compagnies intéressées avant l'obtention d'un jugement final.

Le principe de telles lois cependant, a été manifestement reconnu par la Cour Suprême des Etats-Unis, au cours de trois jugements prononcés par la Cour de District des Etats-Unis, dans les causes se rapportant à l'application des Blue Sky Laws du Michigan, du Dakota-Sud et de l'Ohio.

Le principe général que le fait de transiger dans les valeurs peut être l'objet d'une enquête pour l'obtention d'un permis par l'Etat sans pour cela contrecarrer l'esprit de la constitution fédérale, est manifestement démenti par ces jugements, comme est aussi reconnu le principe que sans venir à l'encontre de cette constitution, l'opération de cette affaire peut être assujettie à une certaine part de contrôle sinon au contrôle entier de l'autorité gouvernementale.

Ces jugements consacreront aussi un point de droit, à savoir que l'Etat pouvait octroyer l'autorité complète à la commission pour établir des exemptions à la loi, ainsi que le pouvoir à discrétion de sus-

pendre ou prohiber la vente de toute valeur sans aucun avis ou audition, à l'exception de celui qui est responsable de l'émission de ces valeurs. En d'autres termes, il n'est pas nécessaire de rendre les acheteurs de valeurs, parties à ces causes.

La conclusion la plus importante qui ressort de ces opinions, et appuyée sur une certitude raisonnable est qu'aucune Blue Sky Law, telle qu'appliquée aux opérations de vente des valeurs, ne vient en contravention ni avec la constitution fédérale, ni avec le quatorzième amendement de la clause se rapportant au commerce entre les Etats.

Le champ d'action des lois est vaste.

La question se présente: le vendeur de New-York ou de Chicago peut-il avoir recours au tribunal fédéral contre l'essai d'empêcher une vente par l'intermédiaire de la poste, du téléphone, du télégraphe, ou d'une annonce dans un journal publié dans l'Ohio ou le Michigan?

Peut-il être appréhendé pour faire une telle offre sans une autorisation préalable de la part de l'Etat? Les opinions que nous émettons n'impliquent pas de réponse spécifique à ces questions; mais il est difficile de se soustraire au fait que les jugements leur donnent en effet une réponse dans la négative.

Le jugement cité s'applique aux annonces dans les journaux publiés dans la limite des Etats où sont établies les *Blue Sky Laws*; le journal servant de médium par l'intermédiaire duquel l'offre est faite à l'épargnant. Une poursuite criminelle, en telle circonstance n'est pas cependant sans rencontrer des difficultés sérieuses, vu qu'il serait à peu près impossible de faire condamner un vendeur annonçant dans un journal de Milwaukee, dont quelques exemplaires, à son insu, auraient pu être découverts dans le Minnesota.

D'un autre côté, une annonce insérée dans un journal de Chicago, tout en tenant compte de sa large circulation dans le Michigan, semblerait indiquer l'intention d'offrir de telles valeurs dans ces Etats; il en serait de même d'une annonce dans un magazine à circulation nationale, qui serait reconnu pour avoir une circulation dans la plupart des Etats, ou dans tous les Etats eux-mêmes.

Loi générale proposée

Jusqu'au moment actuel, il n'existe pas de Blue Sky Law fédérale, quoique diverses mesures aient été introduites.

L'une d'elles fut présentée à la première session du 66ème Congrès, laquelle fut mise à jour par M. Taylor, du Colorado, le 19 mai 1919. Cette mesure réclamait que toute corporation organisée dans le but de s'affilier à n'importe quelle succursale du Commerce entre Etats ayant des valeurs à vendre, doit produire un état comprenant toutes les particularités d'un état financier ordinaire; les dépenses de promotion, les noms et les adresses des vendeurs, des valeurs, les noms et les adresses des comptables publics qui ont fait l'audition des comptes de la corporation, ainsi que la liste des Etats dans lesquels ils ont l'intention d'offrir ces valeurs.

Cette mesure impliquait aussi l'obligation de produire dans chacun des dits Etats, et au bureau du secrétaire du Trésor des copies vérifiées de tels Etats.

En plus, elle oblige la production de toute matière de publicité, et pourvoit à ce que toute personne, victime d'une fraude dans l'achat de valeurs sous de fausses représentations, puisse avoir un recours contre la compagnie, et établit aussi une commission pour voir à l'exécution de la loi.

Cette mesure n'a pas, jusqu'à présent, été consacrée par l'expérience. Nous observons qu'il y a quelques jours, le sénateur W. S. Kenyon, d'Iowa, introduisit une *Blue Sky Law* fédérale au Sénat, et d'après le rapport des journaux donnant les clauses qui y sont contenues, il ressort qu'une fois complétée, elle puisse être la même loi dont nous avons fait l'exposé. Tout statut fédéral qui devient loi, devrait restreindre son pouvoir aux entreprises effectuant des opérations d'affaires entre Etats, et aucune de ses clauses ne doit venir à l'encontre des clauses des *Blue Sky Laws* de l'Etat.

Il peut devenir possible, avec le concours du temps, et par l'intermédiaire des Commissaires des *Blue Sky Laws*, d'arriver à coordonner le champ, la pratique et les opérations de pareilles lois.

Cette prévision constitue, sans doute, un idéal que nous devons ardemment souhaiter. Que le public en général demande l'établissement d'une législation à cet effet, et soit prêt pour cette même

législation, afin d'être protégé contre les promoteurs sans scrupules; ceci ressort du fait que 38 Etats ont adopté des lois de ce genre, sous des formes plus ou moins efficaces, depuis 1912.

Il pourrait même peut-être arriver que nos deux plus grands Etats, l'un qui est le plus peuplé, l'Etat de New-York, et l'autre, dont la superficie est la plus étendue, celui du Texas, trouvent le moyen de protéger leurs habitants et le pays en général, par la création d'une loi qui forcerait à se maintenir dans de justes limites les ambitions de certains vendeurs de valeurs, qui opèrent avec tant de zèle dans chacun de ces deux Etats.

GEORGE S. LONGLAND,
Secrétaire du Comité de Vigilance,
Minneapolis, Minn.

LA MAISON R. L. STEEL
OUVRE SON MAGASIN
DE SHERBROOKE, SON
DEUXIEME MAGASIN
DE QUEBEC

La maison L. R. Steel a ouvert deux magasins samedi dernier, ce qui porte à quatre, nous croyons, le nombre de magasins qu'elle exploite au Canada.

Comme on le devine, ces nouveaux magasins sont bondés de personnes, venues surtout pour voir ces établissements. Cela se résume à un succès de curiosité qui ne manquera jamais de se produire, qu'il s'agisse d'un théâtre ou d'un magasin nouveau.

On se rappelle sans doute la foule énorme qui s'est pressée au théâtre St-Denis, lors de son ouverture—ce qui n'a pas empêché la compagnie qui l'exploitait de déposer son bilan moins d'un an plus tard.

Naturellement l'affluence du public, aux nouveaux magasins va servir de prétexte à un mouvement fort de la part des colporteurs de la maison de courtage de R. L. Steel Corporation pour vendre des actions dans la Compagnie L. R. Steel.

Nous rappelons à nos lecteurs que l'affluence du public à ces magasins nouveaux ne prouve pas que l'entreprise soit un succès. Le nombre des ventes qui se feront dans ces magasins ne prouveraient même pas que l'affaire est un succès. Seuls les profits réalisés sur chaque vente prouvent la valeur d'une entreprise de ce genre.

Or, dans l'état actuel du marché,

les marchands dont les magasins sont solidement établis, doivent procéder avec la plus grande prudence—on ne sait pas encore si les prix ont atteint leur minimum—et les stocks des magasins nouveaux ont dû être achetés il y a quelque temps alors que les prix n'avaient même pas atteint les niveaux actuels. Dans de telles circonstances, est-il possible de vendre à profit?

Sait-on quels sont les frais généraux de ces divers magasins? Sait-on combien ont coûté les magasins achetés par la Cie L. R. Steel?

Il serait intéressant pour les actionnaires de la Compagnie L. R. Steel de savoir à combien s'élèvent les frais de promotion de cette entreprise. Quel pourcentage de chaque dollar payé par eux est consacré à l'exploitation des magasins. Il serait surtout fort intéressant de savoir combien coûte l'achat ou la location de chaque magasin, afin que les actionnaires puissent se rendre compte si ces achats ou ces locations sont d'un prix trop élevé en rapport avec la valeur de l'immeuble dans la localité où chaque magasin est établi.

Et même si les renseignements obtenus donnaient aux actionnaires la plus absolue satisfaction, il n'en serait pas moins vrai que les actions achetées par eux sont des valeurs de spéculation.

Si les vendeurs de ces valeurs ne s'étaient pas adressés à la petite épargne, s'ils avaient dit franchement qu'il s'agissait d'une spéculation pure et simple, nous n'aurions pas consacré une seule goutte de notre encre pour parler d'eux. Ce qui nous a poussé à renseigner le public sur les chances d'insuccès de cette entreprise c'est que, tout d'abord, les frais de "promotion" étaient à toute évidence trop élevés, que l'on semblait s'efforcer de vendre ces valeurs aux petits épargnants qui n'ont pas les moyens de se livrer à la spéculation—et surtout parce que cette spéculation était offerte au public sous le jour d'un placement de tout repos.

MONTMAGNY PORT DE MER—La Chambre de commerce de Montmagny s'occupe activement du projet de créer un havre dans cette entreprenante ville qui aspire à devenir un des principaux centres industriels de la province. MM. Aimé Deschêne et Chs-A. Paquet, députés, se sont faits les promoteurs de cette ambitieuse entreprise.

L'HONORABLE M. CARON ET LA COOPERATIVE DES AGRICULTEURS

Au cours des dix derniers jours, la maison de courtage Versailles, Vidricaire et Boulais a fait paraître dans les journaux de grands placards annonçant la vente de \$500,000 du capital-actions de la Coopérative Centrale des Agriculteurs de Québec.

Comme nos lecteurs le savent, nous avons dit dans notre dernier numéro tout le bien que nous pensions de cette entreprise, dont le succès passé augure bien pour l'avenir.

Pourtant, il y a un principe que nous ne pouvons accepter dans le lancement de cette tranche de capital-actions sur le marché: c'est la publication d'une lettre du Ministre provincial d'agriculture recommandant l'achat de cette valeur.

Loin de nous l'idée de blâmer la maison de courtage qui vend ces actions de s'être servi de cette lettre pour appuyer ses arguments en faveur de cette valeur, qui est d'ailleurs excellente. Ce qui nous offusque, c'est qu'un ministre du gouvernement profite de son titre officiel pour faire mousser les affaires d'une entreprise quelconque, la meilleure soit-elle. Non seulement cela manque de dignité, mais c'est très dangereux.

Il se trouve que dans le cas actuel, l'affaire recommandée est bonne, mais comment, après avoir donné son appui sans réserve à une excellente affaire, le refuser à un ami politique ou personnel qui viendra demain peut-être demander de donner un cachet officiel à l'émission de valeurs plus ou moins bonnes?

Il y a quelques semaines à peine, l'honorable Galipeault ne donnait-il pas une interview où il louangeait la Compagnie des machines agricoles de Montmagny? Ce qui à notre point de vue est une affaire absolument spéculative.

Il y a moins d'un an, l'approbation du Ministère de l'Agriculture, ne servait-elle pas de thème aux annonces d'une compagnie de fabrication de tracteurs de Cleveland (Ohio)! Laquelle compagnie, soit dit entre parenthèses, n'a pas eu un brillant succès.

Tout homme qui occupe une po-

sition officielle doit s'abstenir de recommander quoi que ce soit. Tout d'abord une telle recommandation est une arme à deux tranchants. Si, d'une part l'approbation d'un personnage officiel a pour effet d'influencer favorablement un bon nombre de gens, par contre l'idée du "boodlage" est si intimement liée à celle de la politique dans l'esprit d'un grand nombre de personnes, qu'une recommandation par un politicien est apte à jeter le doute sur la valeur d'une proposition.

Prenons le cas de la recommandation de la machine Olitrac par le Ministère de l'Agriculture, a-t-on assez crié au "boodlage" dans cette transaction! Or, l'auteur de ces lignes a eu connaissance de toute cette affaire dès ses débuts, et sait pertinemment que le département de l'agriculture n'a eu en vue que le réveil de nos cultivateurs de leur apathie et que personne, au Ministère de l'Agriculture n'a touché de gratification en rapport avec l'achat des "Clitrac". Essayez d'en convaincre certains individus et vous vous apercevrez vite que c'est peine perdue.

M. E. W. BEATTY SE MONTRE OPTIMISTE

Minneapolis, Minn.—De passage dans cette ville, M. E. W. Beatty, président du Pacifique Canadien, compagnie propriétaire du Minneapolis, St. Paul and Sault St. Marie Ry., a donné une entrevue au cours de laquelle il a exprimé son optimisme à l'égard de la période de transition que traverse en ce moment le Canada.

S'il faut en croire M. Beatty, le Canada est actuellement placé sur une base industrielle et financière tout aussi solide que n'importe quel autre pays du monde et il n'y a aucun danger de panique à craindre durant la période actuelle de rajustement.

Il est vrai que les prix qui ont cours aujourd'hui sur le marché du grain sont cause qu'une partie de la récolte n'a pas été expédiée, mais cela est dû à ce que le continent achète peu en ce moment. Il y aura cependant des demandes suffisantes pour l'écoulement de tout le blé que les fermiers ont produit cette année.

Quoiqu'il n'ait pas jugé opportun de rendre public le programme de construction du C. P. R. pour l'année 1921, le président de la compagnie a exprimé l'opinion que l'Ouest canadien était sur le point de voir se commencer une ère de prospérité sans précédent. Il va cependant falloir que l'on revienne à des conditions semblables à celles d'avant-guerre, mais cela ne tardera pas, car on remarque déjà dans maintes sphères, une forte tendance à revenir au régime qui précéda le conflit mondial.

ACHETEZ DES OBLIGATIONS PENDANT QUE LEUR RENDEMENT EST ELEVE

Ceux qui ont de l'argent à placer feront bien d'acheter au plus tôt des obligations à bon rendement, car il est certain que jamais occasion semblable ne se présentera d'acheter de bonnes valeurs à prix aussi modiques.

L'étude d'un graphique des prix des articles de première nécessité depuis dix ans et du prix des valeurs de placement durant les dix dernières années, constitue la meilleure leçon qu'un épargnant puisse faire. Avec une connaissance de ce qui s'est produit depuis dix ans, l'épargnant peut prévoir fort exactement ce qui va se produire dans un avenir rapproché.

Le graphique nous prouve que la hausse des prix des articles de première nécessité durant la guerre et durant la période qui a immédiatement suivi l'armistice a eu une grande influence sur le prix des obligations. Il est une loi économique qui ne souffre pas d'exception c'est que plus le coût de la vie est élevé plus le coût des obligations est bas.

En voici la raison: Le haut prix de la vie et le gonflement constant de la valeur des marchandises nécessitent de la part du fabricant, du grossiste du détaillant et du consommateur, une plus grosse somme d'argent et plus il faut d'argent plus le taux d'intérêt pour la location de l'argent est élevé—c'est la loi de l'offre et de la demande qui opère. Mais, sitôt que le coût de la vie diminue, l'argent devient moins rare et le taux de location de l'argent est moins élevé.

Cette loi appliquée au marché des obligations signifie simplement que les taux d'intérêts sur les obligations ne sont pas suffisamment élevés durant la période de gonflement, et comme résultat, le prix des obligations tombe et comme résultat leur rendement augmente. Par contre sitôt que le dégonflement donne au dollar un plus grand pouvoir d'achat, le rendement des obligations diminue.

Nous sommes arrivés au point où le pouvoir d'achat du dollar a augmenté considérablement — le prix des obligations va monter incessamment.

Il y a cependant encore sur le marché un certain nombre de bonnes valeurs offertes à prix relativement bas—ces valeurs vont être vite absorbées par les épargnants avisés à la recherche de bons placements. Donc, si vous avez de l'argent de disponible sachez profiter de l'occasion qui s'offre à vous, car il s'écoulera peut-être un siècle avant qu'une semblable occasion s'offre à vous.

FRUCTUEUSE SAISON D'IMMIGRATION

La saison de navigation qui se terminera avec le mois de décembre aura été l'une des plus fructueuses pour la Canadian Pacific Ocean Services, depuis les débuts de cette organisation de transport maritime. Durant toute l'année, ses navires ont fait la navette entre l'Europe et l'Amérique, transportant des milliers de passagers et nous amenant des Iles Britanniques, de la France et de la Belgique, un grand nombre d'excellents colons. Sans nous occuper des services trans-pacifiques, nous donnerons ici quelques chiffres qui feront voir l'importance des opérations de la puissante compagnie canadienne, au cours de l'année 1920, sur l'océan Atlantique seulement.

Du 1er janvier jusqu'au 1er décembre, il y a eu 92 arrivages des paquebots de la compagnie dans les ports canadiens, soit à St-Jean, N.B., Québec ou Montréal, et ces navires ont amené un total de 116,906 passagers, au nombre desquels on a compté approximativement 71,030 colons, le plus grande partie à destination des provinces de

l'Ouest. Quoiqu'il soit évident que ces nouveaux arrivés ne deviendront pas tous des agriculteurs, on peut cependant affirmer que la plupart d'entre eux sont venus dans notre pays avec l'intention de s'établir sur des fermes, dans les provinces prairies et dans les régions fruitières de la Colombie-Anglaise, où ces dernières années, le succès est venu couronner les efforts de plusieurs colons entrepreneurs.

Sur ces 71,030 immigrants colons, on a calculé au département de la colonisation du C.P.R. que 53,433 étaient originaires des Iles Britanniques; 5,160, de la France; 2,580, de la Belgique et 9,857, de l'Europe centrale et des pays balkaniques. C'est parmi ces derniers que se trouve la plus petite proportion de colons agriculteurs.

A l'heure actuelle, la politique du gouvernement est d'encourager surtout l'immigration des étrangers qui se destinent à l'agriculture, car les conditions présentes dans l'industrie sont telles, qu'il serait tout à fait dangereux d'attirer ici des gens qui ne feraient qu'augmenter le nombre des sans-travail, déjà considérable dans les grands centres. C'est pour cette raison que les autorités fédérales ont décidé de changer les règlements d'admission et d'imposer de nouvelles restrictions pour limiter le nombre de ceux qui voudraient venir tenter fortune ici. Ainsi à l'avenir, les ouvriers devront posséder pour entrer au pays, \$250 au lieu de \$50, et ce en plus de l'argent nécessaire au voyage. Ceux qui ont une famille, devront avoir outre le prix de leur voyage, une somme équivalente à environ \$125 pour chacun des membres de leur famille âgé de 18 ans et plus, et \$50 pour chaque enfant de 5 à 18 ans. La nouvelle loi n'affecte pas les voyageurs qui viennent au Canada, les touristes ou les Canadiens émigrés ailleurs et qui désirent revenir chez eux. Elle ne touche en réalité que la classe industrielle des immigrants. De cette façon, au lieu de trouver ici un refuge facile et sûr, les indésirables seront impitoyablement renvoyés dans leur pays d'origine.

On ne permet pas encore l'entrée au Canada, des sujets allemands, autrichiens, bulgares ou turcs et il semble que ces derniers seront encore longtemps forcés de se chercher ailleurs une nouvelle patrie.

RASOIR DE SÛRETÉ

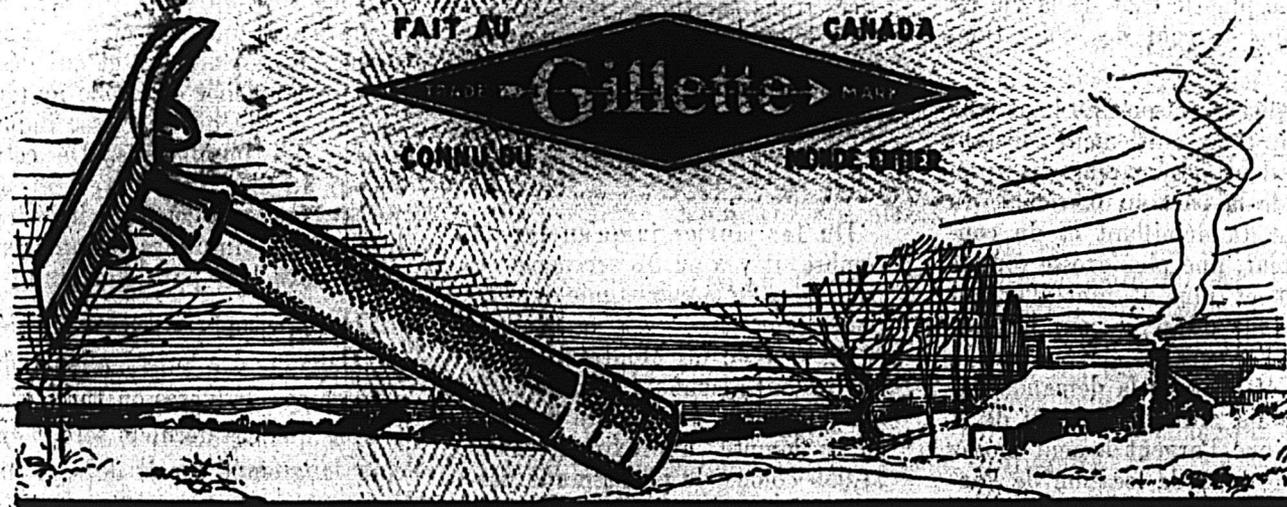
Gillette

C'est peut-être la première fois que vous vendez le Rasoir de Sûreté Gillette pendant la saison des Etrennes. Concentrez vos meilleurs efforts à sa vente. C'est le commencement d'excellentes affaires pour tout le reste de l'année.

Le Rasoir de Sûreté Gillette amène tout naturellement des affaires. La personne qui achète un rasoir devient un client satisfait qui revient chercher des lames et qui a ainsi l'occasion d'acheter n'importe quelle marchandise en magasin. Et un Gillette de vendu aide à en vendre d'autres.

GILLETTE SAFETY RAZOR CO. OF CANADA, LIMITED

MONTREAL



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

Ferronnerie, Quincallerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

FERRONNERIE

Mercredi, 15 décembre 1920.

Il y a plus de changements à signaler cette semaine dans les prix de la ferronnerie et bien que les diminutions soient en majorité, il y a quelques augmentations.

Les nouvelles listes de tordeurs à linges indiquent une réduction et les articles de coton ont encore baissé de prix, la corde de coton, la ficelle d'emballage, les cordes à linge, la mèche à lampe, etc., ont été réduits. Les produits de plomb continuent à baisser et la soudure, le tuyau de plomb, les trappes et coudes sont moins chers. Les prix du fer en barre ont été révisés et les cours sont moins soutenus, les tôles noires et galvanisées sont également moins soutenues.

Les autres lignes qui ont baissé comprennent les harnais et la sellerie; quelques qualités d'huiles à machines et l'huile combustible, les qualités les moins chères de scies à main et une marque de carabines de sport. Les métaux en lingots tendent à s'affermir et l'étain et le zinc ont légèrement augmenté. Un ton plus ferme se dessine pour l'huile de lin. Les affaires continuent à être bonnes pour les lignes de saison.

DEMANDE ACTIVE POUR LES LIGNES DE NOEL

Lignes de Noël — Les jobbers rapportent que les lignes de Noël continuent à s'écouler très rapidement et que leurs voyageurs qui ordinairement trouvent les affaires calmes à cette époque, sont encore occupés. Les détaillants surveillent leur stock avec soin pour le réassortir et ils donnent des ordres à livrer par express pour le commerce des fêtes.

LES TORDEURS BAISSENT DE PRIX

Tordeurs — Il y a diminution de prix des tordeurs qui s'enlèvent rapidement en cette saison. Les prix sont les suivants:

Liste, moins 20%	La douz.
Bicycle	\$105.00
Royal Canadien	95.00
Rapid	92.00
Easy	102.00
Garanti	115.00
New Eureka, 11 pouces	87.00
Eureka, 11 pouces	64.00

REAJUSTEMENT DES PRIX DES ARTICLES EN COTON

La mèche de coton a été réduite et est maintenant cotée à 66 cents la livre.

PRIX PLUS BAS POUR LES CORDES A LINGE EN COTON

Cordes à linge en coton — Les prix ont baissé et les cours sont les suivants: 30 pieds de long, \$2.25; 40 pieds, \$2.75; 48 pieds, \$3.35 la douz.

LE PRIX DE LA CORDE A AUVENT EST REAJUSTE

Cordes à auvent — Il y a eu des réajustements dans les prix des cordes à auvents qui sont cotées comme suit: jaune No 3½, \$2.60 la douz.; No 4, \$5.70; No 4½, \$7.80; Blanche No 3½, \$2.40 la douz.; No 4, \$4.80; No 4½, \$6.60.

NOUVELLE BAISSSE DE LA CORDE DE COTON

Corde de coton — Il y a eu une réduction de prix pour la corde de coton comme suit: 3/16 pouce, 55 cents, ¼ pouce et plus grosse, 54 cents la livre.

REDUCTION DES FICELLES D'EMBALLAGE

Ficelles de coton pour emballage. — Cet article montre également un réajustement de prix et en pelotons et en cônes il y a une réduction de 5 cents.

LA TOLE NOIRE EN BAISSSE; DEMANDE FAIBLE

Tôles — Il n'y a pas beaucoup de changements; en tout cas s'il y en avait ce serait plutôt dans le sens d'une légère tendance à la baisse. Les acheteurs se réservent et ne peuvent pas être induits à acheter même à n'importe quelle concession de prix. Le marché va probablement rester calme jusqu'après le jour de l'An tout au moins.

TOLES

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

Tôle galvanisée en feuilles:

10% onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	12.65
Calibre 18	12.65
Calibre 16	12.50

Fleur Queen's de l'ys Head

Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

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

LES SCIES A MAIN SONT REDUITES DANS LES GENRES LES MOINS CHERS

Scies — On relate une réduction d'environ 10 pour cent sur les qualités moyennes et ordinaires de scies à main.

LES TOLES CANADA SONT CALMES

Tôles Canada. — Il y a eu une grande pénurie de tôles Canada cette année et les acheteurs ont dû couper toutes les grandes feuilles qu'ils ont pu obtenir, mais la demande est maintenant considérablement amoindrie car la saison est pratiquement terminée en ce qui concerne les fabricants. Il y en aura en abondance pour le commerce de la saison prochaine, mais les acheteurs ne sont pas particulièrement intéressés pour

le moment, sauf pour de petites demandes qui peuvent se produire à l'occasion.

PAS DE DEMANDES POUR LES VIEUX MATERIAUX

Vieux rebuts. — Les affaires en vieux rebuts de bronze, cuivre, plomb, fer, etc., sont extrêmement calmes. Les prix ont encore baissé sans créer aucune demande et on prévoit que ce calme va durer encore quelque temps.

VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile	0.01
Cuivre jaune	0.06 0.07
Cuivre rouge	0.09
Cuivre léger	0.04½
Retailles de zinc	0.04½
Fer forgé, No 1, grosse tonne	16.00
Rebuts malléables (tonne)	15.00
Bouts de tuyaux (tonne)	8.00
Plaques de poêles (tonne)	23.00
Acier pour faire fondre	15.00
Bushelling No 2	7.00
Plaques de chaudières	10.00

LES PRIX DES PRODUITS DE PLOMB SONT REEVISES

Produits de plomb. — Par suite de la situation du plomb en saumon, de nouvelles réductions sont rapportées pour les produits de plomb. Il y a cependant des indications que les prix vont être plutôt fermes maintenant pour livraison immédiate et que les livraisons futures seront cotées à des prix légèrement plus élevés. Les affaires sont tranquilles pour le moment, mais les acheteurs recommencent de nouveau à acheter.

PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	14.50
Tuyau de décharge	15.50
Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.	
Coudes et trappes en plomb, liste nette.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 5 lbs., pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¼ extra et feuilles coupées à la dimension, ½ par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.30½
Soudure, strictement, la lb.	0.28½
Soudure commerciale, la lb.	0.25½
Soudure, wiping, la lb.	0.25½
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.31½
50-60	0.34
Zinc en feuilles, caaks	0.16½
Zinc en lots brisés	0.17

LE FER ET L'ACIER PLUS ACTIFS

Fer et acier — Il n'y a pas de chan-

gement appréciable dans la situation du fer et de l'acier en ce qui concerne les livraisons immédiates. Les usines espèrent cependant être à la hauteur de leurs commandes au début de la nouvelle année et tout semble indiquer qu'il y aura alors ajustement des prix. En attendant les prix restent fermes.

FER ET ACIER

Acier doux	5.20
Fer de Norvège
Acier à ressort	6.00
Acier à bandes	5.50
Acier à outils Black Diamond, la lb	0.24½
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	4.95
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.65

LES PRODUITS EN BROCHE N'OFFRENT QUE PEU D'INTERET

Produits en broche — A présent le marché de la broche est tranquille dans la plupart des genres de broche. Les prix restent sans changement, mais on s'attend avant peu à une certaine amélioration dans le prix de base.

FIL DE FER BRILLANT

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

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

FIL DE FER GALVANISE

Les 100 lbs	
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.25
No 15	7.75
No 16	7.25

AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

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

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

9114-9214

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

9115-9215

Eléments d'allumage Reliable 2.53 net
Prix de liste 3.20 net
f.o.b. fabrique Toronto.

9116

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

LES TUYAUX CONTINUENT A ETRE RARES

Tuyaux — Les jobbers rapportent qu'il n'y a eu aucune amélioration dans la situation des tuyaux et qu'ils sont dans l'impossibilité de se procurer des tuyaux, surtout les galvanisés, pour remplir leurs commandes. Il n'y a pas eu de changements dans les prix.

Acier	Noir Galvanisé.
les cent pieds	
½ pouce.	\$6.50 \$9.50
¾ —	5.31 7.41
1 —	5.31 7.41
1½ —	7.10 8.63
2 —	8.80 10.87
2½ —	13.01 15.07
3 —	17.60 21.74
3½ —	21.04 25.99
4 —	28.31 34.97
5 —	44.75 55.38
6 —	58.53 73.29
8 —	74.06 90.63
10 —	87.75 107.37
Fer forgé	
½ pouce.
¾ —	5.91 8.01
1 —	5.91 8.01
1½ —	7.95 9.48
2 —	9.95 12.02
2½ —	14.71 17.77
3 —	19.90 24.01
3½ —	23.79 29.74
4 —	33.01 38.67

PEINTURE

Mercredi, 15 décembre.

On constate un ton plus ferme sur l'huile de lin cette semaine et la graine de lin a montré une avance qui peut se refléter plus tard sur le prix de l'huile. Actuellement la demande est faible et il n'y a pas autant d'intérêt dans le prix de l'huile qu'il y en aurait autrement. La térébenthine est plus soutenue, bien que le stock soit bon et qu'une nouvelle baisse puisse se produire. Les prix se maintiennent pour le blanc de plomb, le mastic, la vitre et les peintures préparées, et on espère une recrudescence des ordres pour le printemps par suite de la stabilisation des prix.

LE PRIX DE L'HUILE DE LIN EST PLUS FERME

Huile de lin — La graine de lin a

augmenté la semaine dernière de 20 cents par boisseau ce qui a affermi le marché de l'huile de lin. Les prix n'ont pas changé, mais la rentrée des ordres pour livraison au début de la nouvelle année est beaucoup plus facile. Les prix sont plus fermes avec tendance à une légère avance.

Nous cotons:

Gallon impérial

Huile Brute—

1 à 2 barils	1.15	1.33
3 à 4 barils

Huile bouillie—

1 à 3 barils	1.17½	1.35½
3 à 4 barils
5 à 10 barils

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

LE PRIX DE LA TEREBENTHINE TOUJOURS FAIBLE

Térébenthine — Les stocks de résine s'accumulent et ceci au moment où la demande diminue pour la térébenthine. On est sous l'impression qu'avant quelques mois les prix vont encore baisser pour la térébenthine. Les substituts affectent également le marché de la térébenthine, qui devra diminuer beaucoup pour faire disparaître les substituts du marché. Les livraisons du Sud se font très bien et il y a des stocks abondants en main.

Gallon impérial

Térébenthine—

Par baril simple	1.45	1.60
Par petits lots	1.55	1.70

Emballage en sus.

LE PRIX DU MASTIC N'A PAS CHANGÉ

Mastic — Il y a une bonne demande de mastic pour la saison et actuellement il s'écoule facilement. Les prix restent fermes.

MASTIC

Au-dessous

5 1 de 1 tonnes tonne tonne

En barils	\$6.00	\$6.25	\$6.60
En ½ barils	8.25	8.50	8.85
Par 100 livres	7.00	7.25	7.60
Par 25 livres	8.00	8.25	8.60
Par 12½ livres	7.50	7.75	8.10
En boîtes d'1 livre	10.60	10.85	11.20

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

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

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

PAS DE CHANGEMENT POUR LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Blanc de plomb à l'huile — Les prix restent les mêmes et tout semble indiquer que les prix actuels resteront fermes quelque temps en dépit du fait que les conditions du marché du plomb en saumon sont très incertaines.

Le marché britannique a un surplus de plomb en saumon qu'il essaye de placer aux Etats-Unis et, la concurrence active des manufacturiers locaux a fait baisser les prix. Les frais de production du plomb en saumon sont, dit-on, de 3 cents par livre plus chers qu'en 1912 et l'on dit que le plomb en saumon se vend aujourd'hui au-dessous du coût de production.

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

	De 1 à 5 tonnes	Moins d'une tonne
Anchor, pur	\$17.75	\$18.10
Crown Diamond	17.75	18.10
Crown, pur	17.75	18.10
O. P. W. Dec., pur	17.75	18.10
Eléphant, véritable	18.25	18.60
Red Seal	17.75	18.10
Decorators, pur	17.75	18.10
O. P. W. anglais	17.75	18.10
Green Seal	17.75	18.10
Moore, pur	17.75	18.10
Ramsay, pur	17.75	18.10
Tiger, pur	17.75	18.10
Decorators, spécial	12.00	
Maple Leaf, spécial	10.00	

PEINTURES PREPAREES

	Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils	1.80	2.40
Meubles, en boîtes 1 gal.	1.57	2.65
Plancher, B.H.		
Teintes ordinaires	4.50	
Blanc	6.15	
Crimson	5.15	
Maritime Spar, B.H.	6.03	
Hard Oil, B.H.	3.24	
Gold Medal, B.H.	4.02	
Elastilite	4.50	
Granitine Floor Finish	4.50	
Hydrox Spar	4.65	
C.P.C. Sun Varnish	4.30	
C.P.C. Sun Aero Spar	4.50	
C.P.C. Sun Waterproof Floor	4.40	
I.V. Elastica, No 1	5.32	
I.C. Elastica, No 2	4.38	
I.V. Elastica, Floor	4.38	
Jasperite Interior and Exterior	3.75	
Jamieson's Copaline	4.25	
P. and L. No. 61	5.06	
Jasperite Pale Hard Oil	2.75	
M-S Marble-ite Floor	4.42	
M-S Wood-Var	4.42	
M-S Durable Spar	5.59	
M-S Finest Interior	4.84	
Elastic Interior	3.14	
Mar-not	4.40	
Quick Action House	2.65	
Rexspar	5.64	
Scar-Not	5.13	

Kyanize Spar	4.94
Kyanize Cabinet Rubbing	3.84
Kyanize Interior	3.84
Luxeberry light	4.72
Luxeberry granite	4.90
Luxeberry spar	5.62
Ramsay's Universal	3.45
Ramsay's Agate Floor	3.95
Ramsay's 400 Hard Oil	3.12½
Crown Diamond Floor	4.25
"C.D. Big 4" Exterior	5.00
"C.D. Big 4" Interior	4.50
"C.D. Big 4" Floor	4.40
Dougall Univarnish, clear	4.40
Dougall Transparent, spar	6.00
Dougall Transparent, floor	5.20
Copalite	4.00
Eléphant, blanche	5.45
Eléphant, couleurs	5.05
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.80
B-H à plancher	3.70
B-H, plancher-vestibule	4.30
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.80
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.35
B-H Fresconette, couleurs	3.25
Moore, couleurs, nuances	4.80
Moore, couleurs, blanches	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.85
Moore, peinture de plancher	3.75
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel
Jamieson's & Crown Anchor	6.25
C.P.C. pure, blanche	5.55
C.P.C. pure, couleurs	5.30
O.P.W. marque Canada, blanche	5.30
O.P.W. marque Canada, couleurs	5.00
O.P.W. marque Canada, à plancher	4.50
O.P.W. à mur, blanche	4.10
O.P.W. à mur couleurs	4.00
Ramsay pure, blanche	5.40
Ramsay pure, couleurs	5.15
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porc paint	4.55
Martin-Senour, Newtown, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.75
Mellotone, couleurs	3.50
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.55
Maple Leaf, couleurs	5.30
Maple Leaf, à plancher	4.75
Pearcy, préparées, blanches	5.00
Pearcy, préparées, couleurs	4.75

f. o. b. Montréal, Toronto.

PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs.	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs.	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt.	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt.	0.40
Peintures à l'eau (par 100 lbs)	
Paquets de 5 lbs. Blanc	9.50
Decotint	9.50
Paquets de 5 lbs. Couleurs	9.50

Coralite	9.50	9.50
B.H. Frescota	7.80	8.40
Perfecta	7.50	8.00
Muresco	9.00	10.30

LES COULEURS

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre 0.11 0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. 0.08 0.09½
 Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres. 0.11 0.15
 Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. 0.08 0.09½
 Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres. 0.16 0.18
 Vert Imp. tonnelets de 100 livres. 0.17 0.19
 Vert Chrome, pur. 0.31 0.35
 Chrome jaune. 0.25 0.41
 Vert Brunswick, 100 lbs. 0.10 0.14½
 Rouge Indien, Kegs 100 livres. 0.15 0.20
 Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres. 0.06 0.17
 Rouge Vénitien, brillant supérieur. 0.07 0.09
 Rouge Vénitien, No 1. 0.03½ 0.05½
 Noir fin, pur sec. 0.09½ 0.15
 Ocre d'Or, 100 livres. 0.08 0.12
 Ocre blanche, 100 livres. 0.05½ 0.06
 Ocre blanche, barils. 0.04 0.04½
 Ocre jaune, barils. 0.03½ 0.05½
 Ocre français, barils. 0.08 0.10½
 Ocre sapin, 100 livres. 0.07 0.08
 Oxyde rouge canadien, en barils. 0.02½ 0.04½
 Rouge Super Magnetic. 0.05
 Vermillon. 1.00
 Vermillon anglais. 2.25

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien. 0.25
 Rouge Indien. 0.36
 Jaune chrome, pur. 0.55
 Ocre d'or, pur. 0.24
 Ocre de sapin français, pur. 0.20
 Verte, pur. 0.24
 Terres de Sienne. 0.26
 Terres d'Ombre. 0.26
 Bleu ultra marin. 0.20
 Bleu de Prusse. 1.20
 Bleu de Chine. 1.20
 Noir fin. 0.39
 Noir ivoire. 0.40
 Noir de peintre d'enseigne, pur. 0.41
 Noir de marine, 5 livres. 0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

EMAILS (blancs)

Gallon

Duralite. 7.50
 Alpagloss, C.P.C. 6.20
 Email "Blanc", B.H. 8.00
 Mooramel. 7.00
 Email blanc Dougall. 8.00
 Vitralite. 9.00
 Sunshine blanc. 7.00
 Jasperlac. 5.00
 Invincible. 6.90
 Hillcrest. 7.00

COLLE FORTE

La lb.

Anglaise, en feuille. 40-50
 Blanche, pied de porc. -50
 Cake boite, sacs de 112 lbs. 40-45
 Peau, sacs de 112 lbs. 45-55
 Colles broyées, sacs de 112 lbs. Anglaise. 35-46
 Canadienne. 28-35

Brandford

la caisse

No 7, 50 paquets, 1 lb. \$25.00
 No 8, 100 paquets, ½ lb. 28.00
 No 9, 200 paquets, ¼ lb. 35.00

TOITURES EN ROULEAUX

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

(Surface grise unie).

Neponset Paroid 3.20
 " " épais 3.80
 " " extra épais 4.40
 " " enduit d'un seul côté 3.55

(Surface ardoise).

Rouge ou vert (108' x 36") 4.00
 Rouge ou vert (116' x 18") 4.50

Marque Canadienne.

(fini caoutchouc gris).

1 pli 2.40
 2 plis 2.75
 3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) 3.10
 Santite (surface sablée).
 1 pli 2.20
 2 plis 2.55
 3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) 2.90

Papiers pour construction:

le rouleau

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

Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés 2.50
 15 lbs 400 pieds carrés 3.75
 25 lbs 200 pieds carrés 3.15

Peintures:

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

Ciment Neponset:

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

Composé asphalte:

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

PLOMB (Rouge à l'huile):

les 100 lbs.

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

PLOMB (Rouge sec):

La lb.

25s. 0.34½
 10s. 0.35
 5s. 0.36
 1st. 0.39½
 ½s. 0.43½

F.o.b. Toronto, Montréal, Hamilton.

SHELLAC

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

Blanc

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

Couleurs

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

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

PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

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

F.o.b. Montréal, Toronto.

VERNIS

Tuyau, ½ chopines:

La douz.

B.H. \$1.50
 O.P.W. 1.60
 Anchor. 1.40

PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli.	\$2.30
Everlastic, 2 plis.	2.85
Everlastic, 3 plis.	3.35
Panamoid, 1 pli.	2.20
Panamoid, 2 plis.	2.70
Panamoid, 3 plis.	3.20
Toiture préparée "Red Star", 3 plis.	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis.	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gal- lon.	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons.	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz.	10.50
Coal tar (raffiné), le baril	10.25
Coal tar (brut), le baril.	9.00

F.o.b. Toronto et Montréal.

Papiers:

Rouleau de 400 pieds.	
Fibre sèche, No 1, Anchor.	\$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor.	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor.	1.95
Fibre goudronnée, No 2, Anchor.	1.70
Fibre surprise.	1.55
Feuille "Stag".	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal.	6.05
Feutre goudronné, Spécifica- tion Barrett, le rouleau.	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal.	9.00

Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal.	8.05
Feuilles "paille" sèches pesan- tes, le quintal.	8.05

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre	0.12
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse	5.50
Fibre d'épINETTE, 56" et 72", le quintal	11.75

Huile à mouches "Creonoid"

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

Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon.	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon.	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon.	0.95
Réceptacles de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse.	10.75

VERRE A VITRE A LA CAISSE

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

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

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

Marchands qui avez besoin de foin ou de tabac
Canadien en feuilles, veuillez vous adresser à

**CHS ED. LEONARD
STE-MONIQUE**

COMTE DES DEUX MONTAGNES, P. Q.

Téléphone Bell No 33

BRUNELLE AUTO GARAGE

AUTOMOBILES et ACCESSOIRES

Agent pour la Maxwell, Chalmers, Chandler.

Vente et échange d'autos usagés.

Spécialité de peinture — Service de jour et de nuit.

SAINT-EUSTACHE, P. Q.

Tél. Bell No 38

FELIX BRUNELLE

CARROSSIER

Réparations de toutes sortes à prix modérés.

Spécialité: Réparage d'Automobiles. — Soudure au Gaz.

SAINT-EUSTACHE, P. Q.

D. LEDUC

FERRONNERIE, EPICERIE, RESTAURANT

435 Rue Honfleur, - - - MONTREAL.

Nous avons le plaisir d'annoncer que nous avons ouvert une

CREMERIE

Toujours en mains: Lait, Crème, Beurre, Oeufs
et autres articles d'Épicerie de Choix.

Beurre et Oeufs une Spécialité.

Ancien marché Massicotte.

N. M. BEAUCHAMP, Propriétaire.

444 Rue Desormeaux, - MONTREAL.

Tél. Rockland 1106

ORIEN GLADU

Spécialité: Réparations de Ford et de Chevrolet.

Accessoires d'Automobiles.

219 Rue Van Horne, - MONTREAL.

Tél. St-Louis 9832

A. A. TETREAU

MARCHAND DE PATATES EN GROS

COIN CHABOT.

280 Rue Gilford, - - MONTREAL.

EPICERIE

(Suite de la page 74)

Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s.	0.28
30-40s.	0.24
40-50s.	0.21½
50-60s.	0.19
60-70s.	0.17½
70-80s.	0.16
80-90s.	0.14½
90-100s.	0.14
100-120s.	0.14

LEGERE DIMINUTION DES AMANDES

Le marché des amandes et des noix est assez bon avec une activité normale pour la saison. Les amandes ont subi une diminution variant de 2 à 4 cents suivant le cas. Les peanuts sont également un peu meilleur marché ainsi que les noix, où la diminution a été jusque de 5 cents par livre pour certaines lignes.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb.	0.24
Amandes (écalées)	0.54
Amandes (Jordan)	0.70
Chataignes (canadiennes)	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.20	0.22
Avelines Barcelone	0.25 0.26
Noix Hickory grosses et petites	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.35

Peanuts (rôties)—

Jumbo	0.23
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.24	0.25
Ecalées No 1	0.16½ 0.16
Ecalées No 2	0.14

Peanuts (salées)—

Fancy entières, la lb.	0.38
Fancy cassées, la lb.	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32 0.35
Pecans, grosses, No 2, police	0.30 0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	0.75
Pecans, écalées	1.60 1.70
Noix (Grenoble)	0.26
Noix (Nouvelles de Na-	

... ples)	0.38
Noix (écalées)	0.55
Noix (Chili)	0.35
Noix du Brésil, (nouvelles)	0.40

LES POIS ET LES FEVES

Pois—

Blanc, le minot.	8.50
Bleus, le minot.	4.50
Cassés, récolte nouvelle 98 lb.	8.00
Pour bouillir, le boisseau.	3.50
Japonais, verts, la lb.	0.10½

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main, la lb.	0.07½
Japonaises, la lb.	0.07
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité,	0.10
Lima, Californie, la lb.	0.13

PRODUITS PURITAS

Caisse de 4 dz. de 2 onces, la dz.	0.90
— 4 — 4 —	1.35
— 4 — 6 —	1.80
— 4 — 8 —	2.25
— 2 — 12 —	3.05
— 4 — 12 —	2.95
— 2 — 16 —	3.80
— 4 — 16 —	3.75
— 1 — 2½ lbs, la dz.	9.25
— ½ — 5 lbs, la dz.	16.50

Case assortie { 2 dz. 4 onc } la case 9.40
 { 1 dz. 12 o }
 { 1 dz. 16 o }

Emballage en boîtes de fer-blanc.

Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de Poudre à Pâte Puritas.

GELEE DE TABLE

(Dix essences)

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

GELATINE CRYSTAL

(Non aromatisée)

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

SODA A PATE

100% pur.

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

PROMPT TAPIOCA

Caisse de 4 douzaines, la douz. \$1.50
NETTOYEUR PURITAS

Caisse de 4 douzaines \$3.95

LUSTRINE (Poudre de Savon)

Caisse de 100 paquets de 8 onces	\$6.30
— 48 — 16 —	6.30
— 24 — 3 lbs.	7.55
Demi-caisse 12 — 3 lbs.	3.85

EMPOIS ORIENTAL

(en boîtes, cartons)

Caisse de 4 douz. \$6.00

LE RAISIN AUGMENTE

Fruits — Le marché continue à être actif cette semaine. Les raisins augmentent, tandis que les pommes et surtout les poires semblent indiquer une tendance à une baisse légère. Les figues de Turquie et les dattes nouvelles sont de nouveau sur le marché.

Cotations fournies par la maison

HART & TUCKWELL

en date du 29 novembre 1920.

Pommes—

McIntosh Rouges.
Baldwins.	7.00 8.00
Ben Davis.
Greenings.	6.50 7.00
Gravensteins
Spies.	8.50 9.50
Rouges d'hiver	5.75 6.75
Pommes en caisses.	4.50 5.00
Airelles, baril.	30.00
Raisin Emperor, keg.	9.00
Raisin, Almeria keg.	11.00	13.00
Pamplemousse Floride, 46, 54 et 64.	6.00
Citrons, Messine	4.75
Oranges de Californie.	8.00	9.00
Oranges du Mexique	5.25 5.75
Poires Californie (cse).	6.25 7.00
Bananes.	7.00 7.50
Ananas.	4.50 5.00
Figues de Turquie, lb.	0.33	0.45
Dattes nouvelles, lb.	0.16	0.22

Tél. Est 2066

SPECIALITE DE FOIN EN GROS

P. O. COULOMBE & CIE

Bois, Charbon, Grains, Foin, Etc.
 Voitures pour déménagements — Jobbing Express.
 Bois \$4.00 le voyage, fendu \$4.25.
 Slabs \$3.00 le voyage.
 Charbon Stove, Egg et Chestnut en quantité.

384 Avenue Duluth Est, - MONTREAL.

Succursale 3121 Boulevard St-Laurent.

Tél. Rockland 616

GARAGE A L'EPREUVE DU FEU

Tout genre de réparations.
 Place 125 chars.

VAN HORNE GARAGE

Accessoires d'Automobiles, Huile, Gazoline, Etc.
 Meilleures Gazoline et Huile en Canada.
 Coin VAN HORNE et QUÉBÉS

OUTREMONT, P. Q.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT
D'ARTHABASKA,

du 29 novembre au 4 décembre 1920.

Hypothèque—Antonio Tardif à Alphonse Lehoullier, p. 875
Warwick, \$2300.
Vente—Médéric Pépin à Wilfrid Pouliot, p. 716 et autres,
Tingwick, \$7000.—\$3000 a/c.
Vente—George Roberge à François Martin, p. 374 Tingwick,
\$1000. payées.
Obligation—Alphonse St-Cyr à George Muldoon, 599 et 600,
Tingwick, \$2000.
Obligation—Roméo Allie à François Cordeau, père, 136 et
autres, Horton & Simpson, \$800.
Vente—Uldéric Boisvert à Johnny Blanchette, 324 Ste-Vic-
toire, \$1200—\$200 a/c.
Vente—Mademoiselle Olivine Tardif à Joseph Croteau, p.
454 Ste-Victoire, \$2300.—\$1000 a/c.
Donation—Pierre Jutras à Antonio Jutras, p. 1a et 1b 98me
rang, Stanfold.
Obligation—Michel Label à Delphis Boissonneault, p. 703 et
704 Bulstrode, \$1700.
Obligation—Ovila Gélinas à Jean Lamelin, p. 926 et autres,
Warwick, \$400.
Vente—Napoléon Roy à Arthur Angers, 17 Ste-Victoire,
\$5000 payées.
Rétrocession—Adélaïde Letendre à Michel Label, p. 703 et
704 Bulstrode.
Obligation—Evariste Beauchemin à George Bergeron, demie
n. d. 999 et 1000 Warwick, \$2500.
Transport—Alfred Hardy à Lorenzo Rhéault, sur Albert Du-
bois, \$1050.
Echange—Arthur Fournier à Evariste Brisson, p. c. 41-110
Bulstrode, retour de \$9000 dues.
Obligation—Saul Cadotte à J. N. Blanchette, 154 Bulstrode,
\$1000.
Vente—Joseph Flourde à Félix Houle, 1 c. 140 Bulstrode,
\$9000—\$5000 a/c.
Vente—Félix Houle à Arthur Fournier, 41-58, 41-59 Bul-
strode, \$125000—\$5300 a/c.
Vente—Emile Demers à Pierre Esnault, p. 62, Ste-Victoire
et autres, \$7500 dues.
Vente—François Martin à Alphonse Desserres, 436 et 437
Tingwick \$6000—\$1500 a/c.
Vente—Emile Côté à Hercule Poirier, 1 n. 42-6 Bulstrode
\$500 payées.
Vente—Léon Nault Enrg. à George Lionel, p.n., 41-106,
\$750.—\$200 a/c.
Obligation—Eugène Leclair à Louis Duhamel, p. 35 et 36
Bulstrode, \$2000.
Vente—Léon Trudel à George Sicard, 1 c. 342 Bulstrode,
\$2700—\$300. a/c.

Obligation—J. J. Laverdure à J. N. Godin.
Quittance—Ivan Dagg à Bellefeuille & Trépanier Ltée.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. O. Beaulac.
Quittance—Perc. du Rev. à Succ. Hermille Vézina.
Déclaration sociale: L. Madore & Fils.
Déclaration sociale: Oscar Charlebois.
Vente d'usufruit: Delle Flore Larue à Arthur Larue.
Transport partiel—Vve La Pothier à Vve Moïse Liverneux.
Jugement—Joseph Couillard vs Joseph Beaulieu.
Vente—Théobald & Ephrem Juneau à Denis Pellerin.
Vente—Arthur Beaulieu à Arthur Dupont.
Vente—Général Gélinas à Jos. Lafontaine.
Vente—Jos Lefebvre à Ludias Pratte.
Vente—Zép. Bernaquez à me E. S. de Carufel.
Vente—Tanguay & Fils à Dme Jules Bouchard.
Obligation—Richard Cossette à J. Fortunat Côté.
Obligation—F. X. Vanasse à Napoléon Rouette.
Obligation—Alfred Lambert à D. Leduc.
Obligation—Jos. Lessard à J. A. Trudel.
Procuration—Caisse Pop. Almaville à Joseph Landry.
Garantie hypothécaire: Vve Henri Lajoie à La Banque Pro-
vinciale.
Quittance—Napoléon Ionval à Aram Bellemare.
Quittance—Emile Hamel à Aram Bellemare.
Quittance—C. Delorme à Alf. Lambert.
Quittance—Zotique Lahale à Frs Darchen.
Quittance—Just. Bouchard à Elz. Grenier.
Quittance—Napoléon Dupont à Alfred Guay.
Cession—Three-Rivers Motor Sale & Garage Co. à Tha H.
Argall.
Cession—Germaine Paquin à J. Adolphe Paquin.
Cession—Ida Chevalier & al., à Lucien Chevalier.
Transport—Trotter, Villeneuve & Lacroix à F. X. Lacour-
sière.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

La Banque Provinciale du Canada vs J. Albert Rocheleau &
ux., Shawinigan, \$139.26.
Weille St-Denis vs Eudore Deshaies, Trois-Rivières, \$300.00.
American Shirt Company vs M. Nicola, La Tuque, \$176.67.
Norman Labelle vs "Dufresne & Duchaine", Trois-Rivières,
\$362.76.
The Globe Wernicke Co. Ltd vs J. Albert Labrèche, Trois-
Rivières, \$111.90.
J. Edouard Chalifour vs Louis A. Héroux, Shawinigan Falls,
\$171.52.
Oscar Dubois vs Thomas Champagne & al., St-Tite, \$239.65.
Banque d'Hochelega vs C. E. Grenier & al., St-Boniface de
Shawinigan, \$102.56.

COUR DE CIRCUIT

Montreal Butchers' Supply Co vs I. P. Ayotte, La Tuque, \$50.
Montreal Butchers' Supply Co. vs L. E. Larouche, La Tuque,
\$45.47.
Albert Laflamme vs Napoléon Lefèvre, Trois-Rivières, \$23.40.
Joseph Letendre vs Hervé Cossette, Trois-Rivières, \$30.42.
J. E. Lefebvre vs J. Kaigie, Trois-Rivières, \$9.00.

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 30 novembre au 7 décembre

Vente—Arthur Bourassa à Eudore Fournier.
Vente—Corp. Trois-Rivières à Arthur Bourassa.
Vente—Adolphe Ayotte à Edmond Isabelle.
Vente—F. X. Vanasse à Lucien Pothier.
Vente—B. J. Trépanier à C. O. Baptist.
Vente—Clément Sauvageau à Adolphe Gatiéau.
Vente—Hazen F. Simpson à Emory L. Ford.
Obligation—Hector Michel à Dme F. F. Farmer.
Obligation—Lucien Pothier à Ludger Poirier.
Obligation—Hermilidas Elais à Caisse Pop. St-Etienne.
Obligation—Narcisse Leblanc à Elie Leblanc.
Obligation—Hector Bastarache à Cyrille Rouette.

NOUVEAUX DEPOSITANTS SOUS LA LOI LACOMBE

DEPOSANT

Bastien, J. O.
Bertrand, J. W. A.
Blumenthal, Abraham
Boisvert, Philippe
Brennant, Martin
Cloutier, Arthur
Courtemanche, Jos
Cusson, R.
Gauthier, J. Alcide
Lamothe, Jacques
Latour, Ernest
Latour, René D.
Riva, Théo.
Roussier, U.
Smallhood, Arthur
St-Pierre, Jos.

PATRON

Canadian Pacific Ry Co.
W. Talbot & Cie.
A. Blumenthal Reg'd.
Canadian Car & Foundry Co.
J. B. Vinet
A. Cloutier & Cie.
W. Lamarre & Cie.
Alfred Lambert
Goodwins Ltd.
American Locomotive Co.
La Cie Lambert Ltée.
La Cie Lambert Ltée.
James Ballantyne
J. P. Montpetit
Arthur Landry
Lord & Graham

Vous allez avoir besoin de

**MELASSE
BARBADE**



(Marque de commerce déposée)

**SUPER-
FANCY**

Sous peu.

Insistez pour l'avoir lorsque vous commandez chez votre fournisseur de gros ou écrivez-nous pour en recevoir une provision.

Elle ne coûte pas plus cher que les mélasses mélangées vendues sous divers subterfuges comme la mélasse Extra Fancy ou Chaudière ouverte.

Nous garantissons la Windmill comme étant une mélasse Barbade absolument pure et de la plus haute qualité. Et nous vous assurons que vos affaires augmenteront dès que vous la prendrez en stock.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited

ST. JOHN, N. B.

MONTREAL, P. Q.

MELASSE

Il y a beaucoup d'offres sous différents noms et marques, mais le nom n'en change pas le goût ni la nature.

Conservez les marques fiables, et ne vous surchargez pas d'autres avant d'avoir vu nos échantillons et prix de nos mélasses et sirops XXX Fancy Indian.

INDIAN MOLASSES COMPANY

SMALL'S LIMITED, RAFFINEURS, MONTREAL,
Distributeurs pour le Canada.

L. P. CADRIN, 116 Côte de la Montagne, Québec
Sous agents pour Québec.



**Exigez cette
Marque**

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

COTE & LAPOINTE, Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE.

**SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS
DANS VOS AGHATS**

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

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

Renseignements de Québec

BUREAUX D'ENREGISTREMENT DE QUEBEC

- Quittance—Geo. D. B. Watters à Albini Blondeau.
 Quittance—Wm Childs à Pierre Poirier et al.
 Mariage—Oscar U. Robitaille à Dlle M. C. D. Y. Renaud.
 Vente—La Cie Forest Bourmont à St-Maurice Paper Co. Ltd
 1 Abitibi.
 Vente—Le Protonotaire à Art. P. Doddridge, 426 Montcalm.
 Quittance—Le Protonotaire à Art. P. Doddridge, 426 Montcalm.
 Mariage—Emile Daigle à Dlle Ad. Dion.
 Quittance—Phil. Tessier esqé à Edgar Gagné.
 Vente—Ludger Germain à Tél. Gauthier bloc 57-9 Amos.
 Quittance—Dlle Yvonne Carrière à Ulric Vachon.
 Vente—Sylvio Verret à Jos Provençal, p. 1402 & 1403 St-Ambroise.
 Quittance—Phléas LeMèvre à Geo. Girard.
 Main-levée d'hyp.—The Bank of Nova Scotia à D. H. Pennington.
 Vente—Sa Majesté à Brown Corp. Abitibi.
 Procuration—J. B. Blais à J. B. S. Moisan, rang 8, 49 & 50, Privat.
 Vente—North Shore Rlty Co. Ltd à Alb. L. Morin, 2420B, 474 St-Sauveur.
 Vente—Le Sém. de Québec à Dme Plamondon-Michaud, 264-12 St-Colomban.
 Mariage—Jos Bégin à Dlle Marie-Louise Thibault.
 Subrogation—Le Ph. Sylvain, ptre à Et. Cloutier, 509-411 St-Roch Nord.
 Vente—La Cie du Parc Mauffis à Alp. Guillemette, 583-98-99 St-Roch Nord.
 Vente—Frs Drouin à The D'Auteuil Lumber Co. Ltd, 1458, 1364, 1365, 1367, 441 Beauport.
 Vente—Dme Vvè Eliz. Ampleman-Roy à René Bédard, 674 Charlesbourg.
 Cession—Jack Fitch à J. J. Séquin, 1 ind. 1955, 1, 2 St-Pierre.
 Bail—J. J. Séquin à Fitch Phillips Ltd, 1950, 1, 2, St-Pierre.
 Vente—Dme Thos Bédard esqé à Dme Jos Lafrance, p. 465 Charlesbourg.
 Quittance—Geo. Paradis à Gaudias Pageau.
 Quittance—Ismaël Roy à Octave Roy.
 Titre Nouvel—Jos Gignac à Succ. Jean Barbeau, 457 St-Roch.
 Mariage—L. P. Soucy à Dlle M. Germain Baillargeon.
 Vente—Delphis Roy à Frs X. Soucy, 4382, 36 Montcalm.
 Quittance—Delphis Roy à F. X. Soucy.
 Vente—Ed. Nadeau à Frs Délisle, 4381, 5, 57a, 6b, 6a, Montcalm.
 Donation—Dme Vve P. Gagné-Pageau à Ls Latulippe, p. 1218 St-Ambroise.
 Révocation—Lud. Bastien à Jos Bastien, 673, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24, St-Ambroise.
 Obligation—Dme Alb. Rochette-L'Héroult à Ed. Boutet, p. 654, St-Ambroise.
 Vente—Dme Vvè Chs Renaud-Beaumont à H. Gauvin, p. 317 St-Gabriel.
 Vente—Jos C. Auclair à Ls T. Réaume, p. 1322 St-Ambroise.
 Quittance—Dr Alex. Boucher à Ls T. Réaume.
 Quittance—Dme Paul Turcotte à Narcisse Légaré.
 Quittance—Jos Renaud à Léon Cloutier.
 Obligation—Dme Amér. Nadeau à Caisse Pop. de Québec Est, 2098-25 St-Sauveur.
 Obligation—Et. Cloutier à Ach. Lemieux, 508-411 St-Roch N.
 Vente—Dme Vve Martin O'Brien-Malone à Ad. Lapointe, 312 Ste-Foy.
 Curatelle—Succ. Langlois Jean.
 Vente—Alex. Germain à Oct. Roy, 54 rang 4, La Sarre.
 Vente et conv.—Jules Vaillancourt à J. Eug. Vaillancourt, 2358-183-184, St-Sauveur.
 Vente—Jules Vaillancourt à J. Eug. Vaillancourt, 586-3-4, St-Roch Nord.
 Obligation—J. Eug. Vaillancourt à Dme J. Turcotte-Vaillancourt, 2358-183-184, St-Sauveur.
 Obligation—Dr. Ls Gauvreau à La C. Pop. Charlesbourg, 360 Charlesbourg.
 Vente—Art. Déry et al à Jos. Cloutier, 2145A et B St-Pierre.
 Obligation—Jos. Cloutier à Soc. Prêts et Placements, Québec, 2148, 2149, 2145A & B St-Pierre.
 Vente—Nor Mount Rlty Co. Ltd à Jos. R. McLean, 566, 182 St-Roch Nord.
 Vente—The Quebec Land Co. à Dme Alex. Grenier-Portugais, 508, 1028, 1, 2, 1796A & B 509, 922 St-Roch Nord.
 Vente—Nap. Savard à Dme J. A. Cloutier-Fortier, 434, 238, 241 St-Roch Nord.
 Titre Nouvel—P. I. Parent à The Quebec Land Co. 453, 454 St-Roch Nord.
 Titre—Léo Paré à The Quebec Land Co. 448 St-Roch Nord.
 Obligation—Dme Vve P. R. Bartineau-Blais à M. A. C. H. Desplats, 3112 1, 3113, 2, 3114, 1 St-Jean.
 Quittance—The Quebec Land Co. à Cam. Cordellaz, 451 St-Roch Nord.
 Quittance—The Quebec Land Co. à R. C. de la Chevrotière, 449 St-Roch Nord.
 Quittance—The Quebec Land Co. à Jos Lachance.
 Quittance—Dme Alf. Turcot à E. H. Walling Succ.
 Quittance—The Quebec Land Co. à F. X. Rousseau.
 Quittance—M. A. C. H. Desplats à Art. Déry et al.
 Quittance—Dme F. T. Savoie à Art. Déry et al.
 Quittance—Jos Picard à Dme M. Déry-Deguisse et al.
 Vente—Dlle Eliz. E. Tardif à Rob. McKay, 31 N.-D. de Qué.
 Quittance—Succ. F. E. Turcotte à Succ. Thos. H. Thomson.
 Mariage—Mic T. Scanlon à Dlle M. B. Audy.
 Obligation—Fab. Noel à Jos Metayer, 355-68A B 67 St-Jean.
 Mariage—Jos Geo. Boissinot à Dlle M. Alb. Leblanc.
 Transport—Dme U. Canac-Marquis-Doré à J. E. H. Laroche, 509-532 St-Roch Nord.
 Vente—C. A. Melançon à W. Veillette et al, bloc 6, 1 bloc 8-9 & 10 Amos.
 Vente à rém.—J. O. Massicotte à David Gourd, bloc 1, 11 Amos.
 Mariage—Ls B. Jeffrey à Dlle M. Ls Dussault.
 Bail—Godin & Delisle à J. A. Taillon.
 Avis — L. E. Fortier à Régist. de Québec, 2344-1 & 2 St-Sauveur.
 Quittance sub.—Chs Auger à W. Thibault et al, 179 St-Roch.
 Vente—Nap. Art. Dussault esqé et al à Jos E. Thibaudeau, 2392-1A Palais.
 Cession—Dme Em. Gagné-Savard à Ph. Rousseau, 1072-1097 2, St-Sauveur.
 Obligation—M. Monaghan à Soc. Prêts et Placement de Québec, 4291 Montcalm.
 Vente — Les Entreprises Electriques Ltée à J. Séquin 1 E. 950, 2 1 O. 1950 3 St-Pierre.
 Quittance—Les Entreprises Electriques Ltée à J. Séquin.
 Main-levée—Les Entreprises Electriques Ltée à J. A. Roy Inc. et al Ltd.
 Quittance—Léon Ferland à Eliz. Bourget.
 Main-levée—Jean Fillion à Arthur Leclerc.
 Quittance—Ph. Bhéret à Jos. Vallières.
 Renonciation—Dme Geo. V. Tessier-Myrand à Sém. de Québec, p. 2, 24 St-Pierre.
 Renonc.—Ern. Myrand à Sém. de Québec, p. 2024 St-Pierre.
 Vente—Le Sém. de Québec à Ph. Furois, 2024 p. 2024a St-Pierre.
 Vente—Ph. Furois à L. E. Martel, 2024 p. 2024a St-Pierre.
 Vente—Dme Vve W. Chubb-Learmouth à Jos A. Taylor, 92, 4 Notre-Dame de Québec.
 Quittance—Jacques Land Co. à Succ. Wm. Chubb.
 Vente—Geo. Bussières à Am. Vaillancourt, bloc 5, 8 & 9, La Reine.
 Vente—Hor. Lefebvre à J. M. Mongrain, bloc 3, 6 La Reine.
 Vente—C. Perreault à Ls Ducharme, rg 10, 5 La Reine.
 Vente—Nap. David à Alf. Moreau, rg 10, 13 La Reine.
 Vente—Eug. Beauchamp à P. C. Audy, rg 4, 7, 6 Desmeloizes.
 Mariage—P. Ov. Portelance à Marie Eug. Gauthier.
 Vente—Ant. Martel à Dme Vve S. Martel-Martel, bloc 27, 4, bloc 31 1 N. 16, 17, 18, Dupuy.
 Vente—Ol. Allard à Ad. Groleau, p. O. bloc 28, Dupuy.
 Vente—Ph. Tremblay à H. Gosselin, bloc 3, 15 La Reine.
 Donation—Sinaï Jacob, bloc 12, 23 & 24 La Reine.
 Quittance—P. du Rev. à Succ. Pierre Eug. Blais, 179 & pt 61 St-Roch.
 Vente—Geo. & Jes Matte à Edm. Lamontagne, 508, 454 St-Roch Nord.
 Transport—Pierre Chatigny à Ad. Côté.
 Vente—Victor Côté à Valère Côté, 48, 195 N.-D. de Québec.
 Obligation—W. W. Wailling et al à Dme Frs T. Savoie-Deguisse, 98, 157, 97, 28B 29A 30B N.-D. de Québec.
 Vente—The Quebec Land Co. à J. Geo. Denis, 509, 83 St-Roch Nord.
 Transport et sub.—Revd J. C. Arseneault esqé à P. Oscar Côté 2235 St-Pierre.
 Quittance—P. Osc. Côté à Dme P. R. Martineau.
 Testament—Dme Prisque Côté 2341d, 22 St-Sauveur.

Quittance—P. du Rev. à Succ. Dme P. Côté-Alain.
 Vente—Adj. Laliberté à Québec Preserving Ltd, 1648 p. 1649 St-Sauveur.
 Quittance—Tél. Lellèvre à Québec Preserving Ltd.
 Bail—Dlle E. Dassylva dit Portugais à Gus. Garant.
 Avis de Bail—Gust. Garant à Régist. de Québec, 665 St-Roch.
 Privilège—La Cie Jos LeFrançois Ltée vs Lauréat Poulin, 435, 12¹/₂ N. E. 21 St-Roch Nord.
 Mariage—Laurent Gosselin à Dlle Laura Marceau.
 Vente—Alf Drouin à Adj. Drouin, 2253 p. 2254 Champlain.
 Quittance—Jos J. B. Bédard à Jean Savard.
 Vente—Ferd. Sauvé à John Guyane, rg 4, p. 18, Trecession.
 Mariage—Donat Crejeu à Dme Julia Landriault.
 Fiducie—Fugère Inc. & H. Oct. Roy, 107 & 108 St-Roch.
 Quittance droits—P. du Rev. à Succ. Paul Marcoux, 311, 365, 310 St-Roch.
 Mariage—Alph. Déglise à Dlle Marie-Louise Paquet.
 Avis—Rév. Père Aug. Pelletier à Régist. de Québec, 50, 46, 47, 48, 3B, 3A, 4A, 4B, 4C, 4D, 4E, 4F N.-D. de Québec.
 Vente—Jos Morneau et al à John Alley, p. N. E. 208 St-Dunstan.
 Mariage—L. J. F. Paré à Dlle M. Ant. Lessard.
 Bail—Chs Bédard à Ls Jos Montreuil.
 Avis—Ls Jos Montreuil à Régist. de Québec, 584, 11 St-Roch Nord.
 Bail—G. S. Marceau à F. W. Woolworth Co. Ltd, $\frac{1}{2}$ E. 1478 Jacques-Cartier.
 Bail—F. E. Lavoie à F. W. Woolworth Co. Ltd, 149 Jacques-Cartier.
 Vente—H. Vigneault à Nap. Rousseau et al bloc 26, 10 à 17 inclus., Macamic rg 3, 133 rg 4, 13 Royal-Roussillon.
 Vente—Vesey Boswell à Dme J. N. Roy-Gauthier, 4236 p. S. 4235 Montcalm.
 Rectification—Le Sém. de Québec, 690, 200 & 201 Beauport.
 Vente—Le Sém. de Québec à Jos Drouin, 690-52 Beauport.
 Vente—Dme Vve Jos Carpentier-Rochette à Al. Carpentier, 1610 St-Sauveur.
 Obligation—Caisse Pop. St-Sauveur à Al. Carpentier, 1610 St-Sauveur.
 Rétrocession—Dme Vve Gasp. Roy-Patry à Elz. Fleury, 1498 St-Sauveur.
 Vente—Art. Fortier à D. A. Gauvreau, $\frac{1}{2}$ N. E. 1482 St-Sauveur.
 Quittance—Dme Léon Renaud à Mathilda Verret.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU DE LA DIVISION DE
 SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT
 LE 4 DECEMBRE.

ACTES DE VENTE

C. B. Edwards et al. à H. W. Edwards, droits à la moitié indivise des lots 4a, 5c $\frac{1}{4}$ S. de 5b, lots 3c et 3h rang 6, Compton. Prix \$1.00, payé.
 H. W. Edwards à C. O. Edwards et Dame Simon McGinn, moitié indivise des lots 4t, 5c, $\frac{1}{4}$ S. 5b, lots 3c et 3h, rang 6, Compton. Prix \$10,000, payés.
 J. M. Nault à F. R. Darche, moitié indivise de partie S. du lot 1265 quartier Sud. Prix \$1.00, payé.
 A. W. Bdown à B. S. Ingham, lot 6a rang 6, Ascot. Prix \$5,000, payés.
 W. E. Brooke à Delle M. M. Brooks et al, 2 tiers indivis et une moitié indivise des lots 67 et 68 quartier Nord. Prix \$1.00, payé.
 F. W. Bean et al, ès-qual. à Thomas Smith, partie lot 20h, Waterville. Prix \$,000, payés.
 Honoré Hugo à Lucien Legendre, lot 7-305 quartier Sud. Prix \$700, payés.
 E. B. Aldrich et uxur à E. L. Webster, parties lots 6n, 7a et 7b, rang 5, Ascot. Prix \$3,600; \$1,000 payés.
 N. J. Gautrey à la Municipalité Rurale de St-Elie d'Orford, lot 495, Orford. Prix \$35, payés.
 Joseph Boissonneault à Dame Polydore Laliberté, partie lot 461 Orford. Prix \$550, payés.
 Richard Burroughs à W. H. Fuller, lot 19a et part 18a, rang 5, Ascot. Prix \$3,600, payés.

HYPOTHEQUES

La Congrégation Agidah Achim de Sherbrooke à Dame F. W. Webster, pour \$2,000, affectant lot 731 quartier Nord.

F. R. Darche à J. L. Trudeau pour \$12,500, affectant partie lot 1265 quartier Sud.
 J. Z. Boisvert à Joseph Parent pour \$200, affectant lot 7-307 quartier Sud.

DECHARGES

Arsène Larose à O. A. Bégin de l'hypothèque du 22 avril, 1920.
 F. R. Darche à J. M. Nault de l'hypothèque du 1er août 1918.
 Dame T. B. Odell à Succession T. B. Odell de l'hypothèque du 24 avril 1882.
 Succession F. X. Dufresne à E. A. C. Bourque de l'hypothèque du 26 août 1911.
 Dame P. A. Lyster à Mathias Jetté de l'hypothèque du 21 novembre 1917.
 Delle M. E. Little à J. W. Mills de l'hypothèque du 20 mai 1911.
 A. H. Aldrich à W. H. Hunting de l'hypothèque du 21 mai 1915.
 William Bailey à George Strickland de l'hypothèque du 19 juillet 1905.
 Dame E. M. Mallory et al. à Frederick Maurice de l'hypothèque du 9 mai 1910.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à H. W. S. Downes de l'hypothèque du 24 juin 1909.

TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

Déclaration de transmission re: feu Thomas B. Odell, affectant part lot 249 quartier Centre, revenant à C. J. Odell, F. W. Odell, A. E. Odell, Agnès Odell, Henrietta Odell, Sarah E. Odell, Martha Odell, H. A. Odell, T. W. Odell et G. R. Odell.
 Testament de T. W. Odell, avec transmission affectant droits à part du lot 249 quartier Centre, légué à Dame T. W. Odell et al. in trust. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession T. W. Odell.
 Testament de Charles J. Odell avec transmission affectant droits à part lot 249 quartier Centre, légués à A. J. Odell, Eva Odell et Ruby Odell. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Charles J. Odell.
 Déclaration de décès et transmission re: George R. Odell affectant part dans partie du lot 249 quartier Centre, revenant à son fille George E. Odell. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Geo. R. Odell.
 Testament de Michel Paré avec transmission affectant $\frac{1}{2}$ E. lot 1491, lots 1233, 1235, 1237, 1238, 1451-105, 107, 108 et 112, lot 1281, lots 1275, 1452-44, 1539-19, 6-13, tous du quartier Sud, et partie lot 441 Orford, légués à sa femme. Dame M. R. Berthe LaRocque. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant les droits payés sur la succession Michel Paré.
 Testament de Denison McBean avec transmission affectant part lot 204 Waterville, légués à F. W. Bean, Dame Louden Dean (née Bean), Dame Samuel Smith (née Bean) et H. L. Bean. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession Denison M. Bean.
 Déclaration de décès et transmission re: James S. Mitchell affectant les lots 963, 809, 810, 811, 805, 293, 294 quartier Nord, part 249, 248, 251, 243, 245 quartier Centre, 230-16 et 19, 1242-3, 4, 5, 6, 1, 8, 9; 1494-146 quartier Sud, 575-2 quartier Nord, part 201 Waterville; lots 889, 799, 891a, 890, 217 Orford. Reçu du percepteur du Revenu Provincial déclarant les droits payés sur la succession de James S. Mitchell.
 Nomination de l'exécuteur à la succession de Charles J. Odell, nommant Francis A. W. Ireland comme exécuteur.
 Renonciation comme exécuteur par E. B. Worthington, dans la succession de Charles J. Odell.
 Procuration par Ernest B. Aldrich à Dame Eva J. Aldrich (née Sanders) lui donnant pouvoir de vendre le lot 7b rang 5 Ascot.
 Transfert par B. S. Ingham à Arnold W. Bown de \$9,000 à lui dûe par Josephat Audette, et garantis par les lots 5a et 2b rang 7, Ascot.
 Contrat et servitudes entre F. R. Darche, J. M. Nault et J. E. Lacroix, parts lots 1264 et 1263 quartier Sud.
 Bail par J. M. Nault et J. E. Lacroix à J. D. Tremblay pour 4 ans sur partie de l'édifice sur le lot 1264 quartier Sud, pour \$1,300 par an pour ledit terme.
 Vente par W. H. Veilleux à Henry Veilleux de tous ses effets mobiliers tels que décrits à la résidence du vendeur, à 49 Mount Pleasant.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis un nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITÉ.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiés de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINY ENGLISH TEA,
GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH,
CREAM SANDWICH, ARABIC, RICE CAKE,
SUBSTITA.

Aussi un joli choix de

PÂTE DE GUINAWA, SANDWICH ET LIGNES
DE CONFITURES.

Nous sollicitons vos commandes d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux "CHOCOLAT" "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandes des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (4)
MONTREAL



USINES A SEL

WINDSOR, Ont.

The Canadian Salt Co., Limited

WINDSOR, Ont.

Notre commerce sans cesse croissant a été établi en ne manufacturant que ce qu'il y a de mieux. Votre commerce peut être établi en vendant ce qu'il y a de mieux.

La qualité de NOTRE sel VOUS donne une réputation qui vous attire la confiance et la clientèle.

Nous fabriquons les fameux sels suivants:

SEL DE TABLE WINDSOR
(pour l'usage général de la maison.)

SEL DE TABLE REGAL
(coulant facilement—vendu en cartons.)

SEL DE LAITERIE WINDSOR
(le favori du beurrier.)

SEL A FROMAGE WINDSOR
(Celui qui a la palme)

RECONNUS pour LEUR QUALITE SUPERIEURE
Faits au Canada.

(6)

Bénéfices sur les aliments marins



Les aliments marins de la marque Brunswick ont été reconnus par un récent essai officiel du Gouvernement comme étant supérieurs en qualité et en calories alimentaires à toute ligne importée.

Pensez quel grand argument de vente est ceci, M. le Marchand.

Des aliments marins de première qualité comme ceux-ci vont accroître vos bénéfices en augmentant vos ventes de produits marins et en attirant à votre magasin une meilleure classe de clientèle.

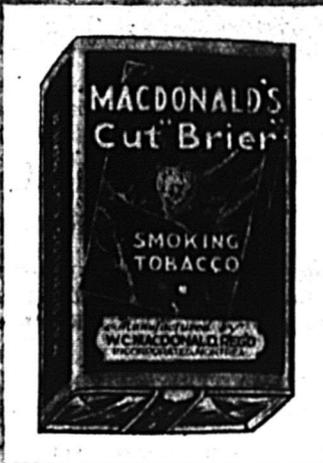
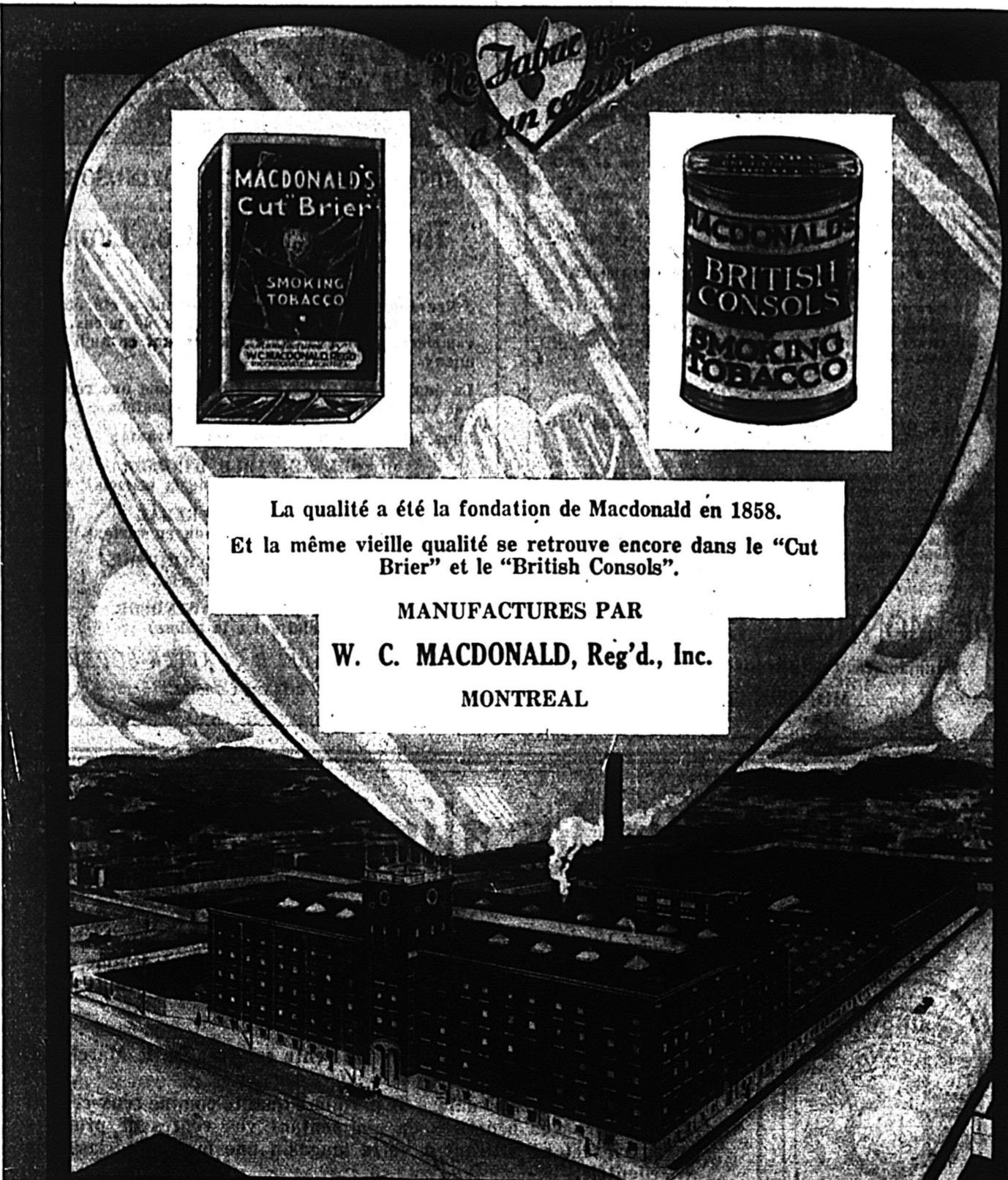
Préparez-vous maintenant pour la grande demande des temps froids pour des produits alimentaires marins hygiéniques.

Mettez en stock les "Brunswick". Vous en serez satisfaits ainsi que vos clients.

CONNORS BROS, LIMITED

BLACK'S HARBOR, N. B.

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



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.
Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR
W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.
MONTREAL

W. C. MACDONALD REGD.
INCORPORATED
MONTREAL

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

Le Marché de l'Alimentation

Montréal, 15 décembre 1920.

Les arrivages de porc continuent à s'améliorer et par suite les cours persistent à montrer une tendance à la baisse. Ceci s'applique à tout le marché du porc abattu et par sympathie s'étend aux viandes mées. Le bacon est coté meilleur marché sur toute la ligne. Des cours plus bas sont en vigueur également pour les viandes cuites, quand il s'agit de porc. Une faiblesse se fait également sentir sur le marché du saindoux et se reflète aussi sur le shortening. Il n'y a cependant pas de changement de prix pour ces deux produits. Le beurre n'a pas changé, mais montre des signes de faiblesse. C'est également le cas pour le fromage. Le marché des oeufs reste sans changement et se maintient aux cours élevés, qui ne sont cependant pas aussi élevés pour les oeufs strictement frais qu'ils ne l'étaient à la même époque de l'année dernière. Il n'y a pas de changement sur le marché du poisson. Les cours de la volaille restent les mêmes et on rapporte une demande excellente sur ce marché.

Les cotations du marché de l'épicerie montrent de nombreuses diminutions cette semaine. Le marché du sucre montre plus de stabilité au prix de onze dollars et il ne semble pas qu'il y ait un cours plus bas pour quelque temps au moins. Le marché de la mélasse n'a pas varié. Par suite de l'amélioration continue du marché du blé, il y a un cours plus ferme sur le marché de la farine. Le prix de l'avoine en paquets et du blé à porridge a été réduit par une minoterie et les autres cours suivront. L'hominy perlée a baissé de prix. Le marché du thé montre une nouvelle fermeté, mais il n'y a pas de changement dans les cotations. Les oranges sont meilleur marché avec l'arrivée sur le marché des oranges de Porto-Rico qui se vendent \$5.00 la caisse. Les citrons sont également moins chers, mais il y a une augmentation de soixante quinze cents sur les citrons. Les aïnelles sont très rares et très chères cette année et les commerçants déclarent qu'il n'en vient plus de Nouvelle-Ecosse cette année. Les haricots de Lima ont baissé de dix cent par livre. Le céleri d'Ontario est très populaire sur le marché et se vend meilleur marché que celui de Californie. La ficelle de coton est de nouveau réduite. Le sel brut, par suite de l'augmentation des frais de transport pendant l'hiver a augmenté de trente cents par cent de 140 livres.

RAFFERMISSEMENT DU PORC

Viandes fraîches — Le prix du porc vient de nouveau affermi avec l'avance d'environ 75 cents. Par suite du prix du porc abattu a également suivi l'augmentation en indiquant une augmentation de \$1.00 par cent livres. Les cours du bœuf sont très soutenus avec une nouvelle tendance à la hausse.

Cotations fournies par la maison
NOE BOURASSA, LIMITEE,
en date du 13 décembre 1920.

Cours vivants 16.75

Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs,	
choisi	24.00
Porc frais—	
Gigot de porc (trimé)	0.33
Longes (trimées)	0.37
Longes (non trimées)	0.35
Epaules (trimées)	0.28
Saucisse de porc (pure)	0.24
Saucisse de Bœuf	0.13

(Steers et Heifers) :

Bœuf frais—	
Quartiers derrière	0.25 0.27
Quartiers devant	0.15 0.16
Longes	0.30 0.32
Côtes	0.21 0.23
Chucks, haut coté.	0.13 0.14

Hanches	0.18	0.20
-------------------	------	------

(Vaches)—

Quartier derrière	0.21	0.23
Quartiers devant	0.12	0.13
Longes	0.27	0.29
Côtes	0.20	0.22
Chucks	0.11	0.13
Hanches	0.18	0.20
Veaux (suivant qualité)	0.15	0.25
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb	0.25	0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1	0.11	0.13

LES VIANDES CUITES SANS CHANGEMENT

Viandes cuites — Pas de changement de prix à signaler cette semaine pour les viandes cuites.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Langue de porc en gelée.	0.47
Bœuf pressé en gelée, la lb.	0.26½
Jambon et langue, la lb	0.42
Veau et langue.	0.35
Epaules, rôties	0.60
Jambons cuits	0.60
Epaules, bouillies.	0.43
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Rôdin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb	0.18 0.19
Saucisse de porc, pure	0.30
Bologne, la lb	0.14 0.24

LES VIANDES EN BARILS CONTINUENT A BAISSER

Viandes en barils — La baisse continue sur les viandes en barils et le short cut a encore diminué de \$1.00 tandis que le Porc heavy mess a subi jusqu'à \$4.00 de diminution.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl)	
morceaux de 26-35	54.00
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	50.00
Porc heavy mess (brl)	45.00
Bœuf plate.	26.00
Bœuf mess	23.00
Porc engraisé aux pois.	48.00
Lard gras, épaule.	49.00

LA BAISSA CONTINUE POUR LE JAMBON

Jambons et Bacon — Le jambon Premium continue à baisser. Il a encore diminué d'une cent cette semaine. Le bacon à déjeuner est également meilleur marché et est coté aujourd'hui de 44 à 55 cents.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Table with 2 columns: Item name (e.g., Jambons-Premium, Bacon) and Price. Includes items like Jambons-Premium, Bacon, Déjeuner, Cottage roulé, Jambons Picnic.

LE SHORTENING DE PLUS EN PLUS FAIBLE

Shortening — Il y a encore une baisse générale d'une demi pour cent sur toute la ligne cette semaine.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Table with 2 columns: Item name (Shortening "Cotosuet", Tierces, Tinettes, Seaux, Morceaux) and Price.

LA BAISSSE S'ACCENTUE POUR LE SAINDOUX

Saindoux — Il y a cette semaine sur le saindoux une nouvelle diminution qui atteint jusqu'à 1 1/2 cents la livre.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 13 décembre 1920.

Table with 2 columns: Item name (Tierces, Tinettes, Seaux, Morceaux) and Price.

LE FROMAGE EST FERME

Fromage — Aucun changement à signaler cette semaine pour le fromage dont les prix restent fermes.

Table with 2 columns: Item name (Double, Triple, Stillton, Fantaisie vieux fromage, Doux Québec) and Price.

LES MARGARINES SANS CHANGEMENT

Margarine — La margarine maintient son prix sans variation sur un marché plutôt calme.

Table with 2 columns: Item name (En moules, En tinettes) and Price.

LE BEURRE TEND A BAISSER

Beurre — Une légère diminution d'environ 1 cent par livre est à signaler sur les diverses qualités de beurre.

Table with 2 columns: Item name (Beurre crèmerie No 1) and Price.

Table with 2 columns: Item name (Beurre crèmerie, Laiterie) and Price.

NOUVELLE HAUSSE DES OEUFS

Oeufs — Les oeufs tendent de nouveau à monter, et bien que le prix des oeufs frais pondus ne soit pas changé cette semaine, celui des oeufs choisis et des No 1 a augmenté.

Table with 2 columns: Item name (Frais pondus, Entrepôt choisis, Entrepôt No 1) and Price.

MARCHE FERME POUR LA VOLAILLE

Volaille — Le marché est des plus fermes pour la volaille étant donné la grande demande pour les Fêtes. Comme il fallait s'y attendre les dindes et dindons ont déjà augmenté de 3 cents par livre cette semaine et les oies de 5 cents environ.

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 13 décembre 1920.

Table with 2 columns: Item name (Poule, Poulet, Dindes, Dindons, Oies, Canards domestiques, Canards du lac Brôme) and Price.

MARCHE SOUTENU POUR LE POISSON

Poisson — Le marché est soutenu pour le poisson sauf toutefois pour les crevettes et les homards vivants dont le prix a baissé de cinq cents. Par contre le poisson blanc a augmenté d'environ 1 cent par livre.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 13 décembre 1920.

Table with 2 columns: Item name (Haddock, Morue, Crevettes, Homards vivants, Poisson blanc, Flétan, Brochet, Carpe, Perchaude, Doré, Truite) and Price.

Poisson fumé

Table with 2 columns: Item name (Haddies, Filets, Bloaters, Kippers, Hareng fumé sans arêtes, Harengs saurs) and Price.

Poisson gelé

Table with 2 columns: Item name (Gaspereaux, Harengs, Flétan, Haddock, Maquereau, Doré, Morue en tranches) and Price.

Table with 2 columns: Item name (Saumon de Gaspé, Saumon Colombie, Saumon, Colombie, pâle) and Price.

Morue—

Table with 2 columns: Item name (Morue grosse, Morue No 1, Morue No 2, Pollock No 1, Morue sans arêtes, Morue sans arêtes, Morue en filaments, Morue séchée, Harengs Labrador, Harengs Labrador No 1, Saumon Labrador, Maquereau, Saumon Labrador, Truite de mer) and Price.

LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — La farine se maintient ferme aux cours précédents et il n'y a aucun changement à signaler cette semaine.

Nous cotons:

Farines de blé—

Table with 2 columns: Item name (Chars straight ou mixtes, En sacs de coton, Petite lots, Farine de blé d'hiver, 1ère Patente, 2ème Patente) and Price.

MARCHE MOINS SOUTENU POUR LE FOIN ET LE GRAIN

Foin et grain — Le foin montre une tendance à la baisse avec une diminution d'environ \$1.00 à la tonne. Quant à l'avoine elle subit également une baisse générale d'une cent par livre sur toute les qualités.

Cotations fournies par la maison QUINTAL & LYNCH, en date du 13 décembre 1920.

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

Table with 2 columns: Item name (Foin, Bon, No 1, Bon, No 2, Bon, No 3, Paille) and Price.

Avoine:

Table with 2 columns: Item name (No 2 C.W., No 3 C.W., Extra Feed, No 1 Feed, No 2 Feed) and Price.

Orge:

No 3	1.18
No 4 C.W.	1.08
Feed	0.98

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

LE SUCRE SEMBLE PLUS STABLE

Sucre — Le prix du sucre semble s'être quelque peu stabilisé et paraît s'affirmer du cours précédent de \$11.00. Peut-être a-t-il atteint là son minimum qu'il va conserver au moins pendant quelque temps.

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	11.00
St. Lawrence, extra granulé	11.00
Canada, extra granulé	11.00
Glacé, barils	11.20
Glacé, (boîtes de 25 lbs)	11.50
Glacé, (boîtes de 50 lbs)	12.40
Jaune No 1	10.00
Jaune No 2 ou	9.90
Jaune No 2	9.80
Jaune No 4	9.60
En poudre, barils	11.10
En poudre, 50s.	11.30
En poudre, 25s.	11.50
Cubes et dés, 100 lbs.	11.70
Cubes, boîtes de 50 lbs.	11.80
Cubes, boîtes de 25 lbs.	12.50
Cubes, paquets de 3 lbs.	13.50
En morceau Paris, barils	11.60
En morceau, 100 lbs.	11.60
En morceau, boîtes de 50 lbs.	11.70
En morceau, boîtes de 25 lbs.	12.00
En morceau, boîtes de 5 lbs.	11.75
En morceau, boîtes de 2 lbs.	13.50
En morceau, boîtes de 25 lbs.	12.00
Crystal diamond, barils	11.60
" " boîtes, 100 lbs.	11.70
" " boîtes, 50 lbs.	11.80
" " boîtes, 25 lbs.	12.00
" " caisses de 20 cartons.	12.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LA MELASSE

Mélasse — Par suite de la stabilisation du prix du sucre, la mélasse reste stationnaire et les prix ne varient pas.

Cotations fournies par la CANADA STARCH CO.,

en date du 13 décembre 1920.

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils environ 700 livres.	0.08
1/2 barils.	0.08 1/2
1/4 barils.	0.08 1/4
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse.	5.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse.	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 doz., la caisse.	5.95
2 galls,seau 25 lbs., chaque.	3.60
3 galls,seau 33 1/2 lbs., chaque.	3.85
5 galls,seau 65 lbs., chaque.	6.20

Sirop de blé-d'Inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse.	6.15
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse.	6.85
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 la caisse.	6.55

LASSIES:—

Barils.	0.08 1/2
---------	----------

1/2 barils.	0.08 1/2
1/4 barils.	0.09 1/4

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse.	8.50
Barils, les 100 livres.	12.25
1/2 barils, les 100 livres.	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'Île de Montréal.

Tonnes	1.40
Barils	1.43
Demi-barils	1.45

LES ENGRAIS SONT FERMES

Engrais — Les prix, qui ont récemment baissé, se maintiennent fermes pour les engrais cette semaine.

Son, wagons mélangés	40.00
Short, wagons mélangés	42.00
Moulée d'avoine	50.00
Farine à bestiaux, 98 lbs	3.25

Engrais de gluten:

f.o.b. Cardinal.	66.00
f.o.b. Fort William.	64.00

LEGERE DIMINUTION DES POMMES DE TERRE

Légumes — Rien de bien nouveau à signaler sur le marché des légumes cette semaine, si ce n'est une légère diminution des pommes de terre qui se vendent maintenant de \$1.75 à \$2.00 le sac.

Cotations fournies par la maison

CHARBONNEAU & FRERES,

en date du 13 décembre 1920.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. double caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril	1.50	
Carottes (sac)	1.00	1.25
All, lb		0.80
Laitue, Canada, doz.	2.00	
Poireaux, douz.	0.40	0.50
Oignons rouges, 75 lbs	1.75	2.25
Oignons espagnols, caisse	5.50	
Persil (canadien)	1.00	
Panais, sac	1.50	
Pommes de terre Montréal, sac de 80 lbs	1.75	2.00
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	
Navets, (Québec) sac	1.25	
Navets (Montréal)	0.75	
Cresson (douz.)		
Céleri, canadien, la douz.	1.25	
Atacas.		16.00

PAS DE CHANGEMENT SUR

LE CAFE

Café — Les prix du café restent les mêmes cette semaine pour toutes les qualités.

Cotations fournies par la maison

KEARNEY BROS.,

en date du 13 décembre 1920.

Café—	La livre
Rio	0.27 0.31
Mexique	0.42 0.46
Jamaïque	0.29 0.34
Bogota	0.35 0.40
Mocha	0.50 0.52

Mocha (genre)	0.46	0.50
Santos, Bourbon.	0.35	0.40
Santos No 1	0.29	0.32
Santos, No 2	0.26	0.28

BAISSE DE 25 CENTS SUR LES SAVONS

Savons — Les prix de tous les savons de buanderie, de ménage ou de bain ont baissé de 25 cents par boîte.

LE THE DE CEYLAN, EA BAISSÉ

Thé — Tandis que les prix des thés du Japon se maintiennent fermes, ceux des thés de Ceylan et des Indes montrent une diminution assez sensible, atteignant en certains cas jusqu'à 9 cents la livre.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)

Choix	0.45	0.50
Early Picking	0.53	0.60
Meilleures variétés	0.80	1.00

Ceylan et Indes—

Pekeos	0.28	0.45
Orange Pekeos brisé	0.37	0.56
Orange Pekeos	0.31	0.60

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

MARCHE DES EPICES ASSEZ SOUTENU

Epices — Le marché des épices continue à être assez soutenu sauf cependant pour le poivre noir et le Paprika qui ont tous deux subi une diminution.

Cotations fournies par la maison

J. J. DUFFY & CIE,

en date du 13 décembre 1920.

Allspice	0.20
Cassin	0.32 0.35

Cannelle—

Rouleaux	0.95
Pure moulue	0.35 0.40
Clous	0.70 0.75
Crème de tartre (française pure)	0.75 0.80
(l'icorée canadienne)	0.25
Américaine (high test)	0.80 0.85
Gingembre	0.40
Gingembre (Cochin ou Japon)	0.31
Macis	0.70 0.85
Epices mélangées	0.30 0.32
Muscade, entières	0.45 0.50
Muscade, moulue	0.35 0.40
Poivre noir	0.25 0.35
Poivre blanc	0.35 0.40
Poivre (Cayenne)	0.35 0.37
Epices à marinades	0.26 0.28
Paprika	0.60
Turmeric	0.28 0.31
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00 1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac	2.00
Carvi (carraway) holl nominal	0.25 0.30
Cannelle, Chine, la lb.	0.30
Cannelle, la lb, moulue	0.30 0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75 0.80

Noix de coco filamenteuse, en seaux.	0.21	0.28
Clous ronds, entiers, (Pimento).	0.18	0.20
POUDRE A PATE "COOK'S FAVORITE"		
la douzaine		
Boîte carrée, 1 lb. (2 douz. par caisse).		3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 douz. par caisse).		3.35
Boîte ronde, 1/2 lb. (2 douz. par caisse).		2.00
Boîte ronde, 1/4 lb. (4 douz. par caisse).		1.35
Escompte spécial par lot de 20 caisses.		

BAISSE GENERALE DES CEREALES

Céréales — Par sympathie sans doute avec le marché des grains, les prix des céréales ont tous baissé sensiblement. La diminution a atteint \$1.25 pour le oatmeal et \$1.50 pour le Hominy perlé.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé	4.75
Orge perlé (sac de 98 lbs)	6.00
Orge mondé, (98 lbs)	5.00
Farine de sarrasin (98 lbs) nouvelle	6.25
Hominy gruau, (98 lbs.)	5.50
Hominy perlé, (98 lbs)	5.00
(Graham, farine.	5.50
(Graham, baril.	13.75
Oatmeal (standard granulé)	4.25
Avoine roulée, 90s (en vrac)	3.90

LES PRODUITS EN PAQUETS MOINS SOUTENUS

Produits en paquets — Par suite des cours bas des céréales, les produits en paquets montrent également une tendance à la baisse.

Cependant la fécule de pommes de terre montre au contraire une légère augmentation.

Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18	3.50
Cocoa Fry's, bte 1/2 lb.	0.52
" Bakers, bte 1/2 lb.	0.52
" Lawneys, bte 1/4 lb.	0.54
Flocons mais, caisse 3 douz.	3.65 3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s.	5.80
Avoine roulée, 20s	5.60
Avoine roulée, 18s	2.00
Oatmeal, coupé fine, paquets, caisse.	6.80
Riz puffé	5.70
Blé puffé	4.40
Farine, caisse	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.35
Health bran, (20 paquets) caisse	2.85
Orge perlé écossais, caisse	2.90
Farine à crêpe, caisse	3.70
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.50
Wheat food, 18-1 1/2	3.25
Farine de sarrasin, caisse	3.60
Flocons de blé, caisse 2 douz.	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts	6.80
Blé à porridge, 36s caisse.	6.40
Blé à porridge, 20s caisse	6.00
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz.	3.00
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.	5.90

Corn Starch (préparé).	0.11 1/2
Farine de pomme de terre	0.13
Benson Corn Starch, 1s. lb.	0.11 1/2
Canada Corn Starch, 1s. lb.	0.10
Canada Laundry Starch, lb	0.09 1/2
Empola (buanderie).	0.09 1/2
Fleur tapioca.	0.15 0.16

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	\$3.00
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	5.90
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.95
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.80
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.90
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.70
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1 1/2 lbs, la douz.	1.60

DIMINUTION SENSIBLE DU RIZ

Riz — La baisse sur le riz s'accroît de plus en plus et le meilleur riz Caroline peut s'obtenir aujourd'hui pour \$11.00 ou \$12.00 au maximum, tandis que les qualités inférieures valent de \$8.50 à \$8.75. Le tapioca reste ferme dans les environs de 10 cents la lb.

Nous cotons:

Caroline	11.00	12.00
Rangoon "B"	8.75	
Rangoon "C"	8.50	
Riz brisé, fin	6.75	
Tapioca, la lb. (seed	0.09	0.10
Tapico, (pearl)	0.09	0.10

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	2.50	4.00
Peaux de mouton, la pièce	0.50	
Peaux de boeuf ou vache, la lb	0.07	
Peaux de veau de lait, la lb	0.12	
Peaux de taureau, la lb.	0.04	
Peaux de veau de son, la lb	0.08	
Laine lavée, la lb	0.18	0.20
Laine non lavée	0.10	

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie IMPERIAL OIL LIMITED

118-20 M.P. cire paraffine lb	\$0.1430
123-25 M.P. cire paraffine, lb	0.1480
128-30 M.P. cire paraffine, lb	0.1680
133-36 M.P. cire paraffine, lb	0.1805

LES CONSERVES SANS CHANGEMENT

Conserves — Aucun changement à signaler pour les conserves qui restent fermes aux prix précédemment cotés.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), douz. 2 1/2	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax	2.15	2.20
Asperges importées, 2 1/2s.	5.50	5.55
Fèves, Refuges	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s)	1.57 1/2	1.62 1/2
Retteraves, 2 lbs.	1.35	
Carottes (tranchées) 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.35	2.90

Epinards, Can. (2s)	1.50
Epinards Californie, 2s.	3.15 3.30
Tomates, 1s.	1.45 1.50
Tomates, 2s.	1.50
Tomates, 2 1/2s.	1.80 1.85
Tomates, 3s	1.90 2.15
Tomates, gallons	6.50 7.00
Citrouille, 2 1/2s. (douz.)	1.50 1.55
Citrouille, gallon (douz.)	4.00
Pois, standards	1.85 1.90
Pois, early June	2.05 2.10
Pois, très fins, 20 oz.	2.35
Pois, 2s., 20 oz.	2.10

Pois importés—

Fina, caisse de 106, la caisse.	27.50
Extra fins.	30.00
No 1. L	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2 1/2s. douz.	1.90	2.00
Pommes, gall., douz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s	3.25	
Grosselles, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.30	5.15
Cerises blanches, sans noyau.	4.50	4.75

PAS DE CHANGEMENT POUR LES FRUITS SECS

Fruits secs — Aucun changement à signaler cette semaine sur le marché des fruits secs. Les prix restent les mêmes aux cours précédents.

Nous cotons:

Abricots, fancy.	0.40
" de choix.	0.34
Abricots, slabs.	0.30
Pommes (évaporées).	0.15
Pêches (fancy).	0.33 0.30
Poires de choix.	0.30 0.35
Pelures séchées;	
De choix.	0.26
Ex. fancy.	0.20
Limon.	0.45
Citron.	0.68
Pelures (mêlées et tranchées) douz.	2.25

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.23
Muscatsels, 2 couronnes.	0.27
" 1 couronne.	0.25
" 3 couronnes.	0.25
" 4 couronnes.	0.26 1/2
Sans pépins de Calif., cartons, 16 onces	0.23 0.25 1/2
Corinthes, (loose).	0.19
Corinthes grecs, 16 onces.	0.21 1/2
Epiné, fancy.	0.25
15 onces.	0.26 0.28 1/2
Dattes, vrac	0.15
Farcies, boîtes de 12 lbs.	2.25
En paquets seulement.	
" Dromadaire (36 10 onces).	7.25
En paquets seulement, Excelsior, 36 x 10 oz.	5.75
Figues, 2 1/2s, la lb.	0.24
" 2 1/2s, la lb.	0.26
" 2 1/2s, la lb.	0.30
Figues blanches (70 boîtes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.	3.50
12 x 10 oz.	1.35
Figues naturelles (pour cuire) 28 boîtes 26 lbs.	2.20

Suite à la page 64

Produits EDDY

Allumettes "Silent Five"

L'allumette de famille la mieux aimée du Canada. Faite en pin de choix, souple, à fibre unie qui ne brise pas au frottement. Bout bien enduit, frottement silencieux et absence de poison — Les "Silent Five" s'éteignent d'elles-mêmes par leur composition chimique — elles meurent complètement une fois soufflées, sans danger de reprendre.

Ustensiles en fibre durcie

Toute ménagère apprécie les nombreux avantages des ustensiles en fibre durcie sur les ustensiles à l'ancienne mode en bois ou en métal.

Les ustensiles fabriqués en fibre durcie d'Eddy ne rétrécissent ni ne se disloquent jamais. Ils sont également à l'abri de toute fuite parce qu'ils sont faits sans joints, en une seule pièce.

Tenez votre stock exposé.

The

E. B. Eddy Co. Limited

HULL, CANADA

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
Cannelle en branche et moulue		
Clou de Girofle		Thym.
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices
Borax		pour Catsup
Moutarde "Duffy"		
"Durham"		
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)		
Cafés, Thés, etc., etc.		

**PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE**

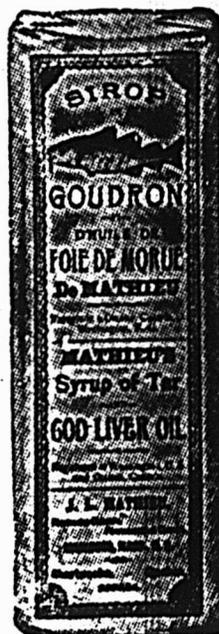
J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

Une ligne accessoire grandement profitable qui est d'une vente constante en hiver.



**SIROPE DE MATHIEU
AU GOUDRON ET A
L'HUILE DE FOIE DE
MORUE**

La saison des rhumes, de la grippe et de l'influenza est de nouveau arrivée et vos clients vont rechercher un remède recommandable sur lequel ils puissent compter. Pourquoi ne pas leur offrir le sirope de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue, le remède contre le rhume connu dans toute la nation, qui a conquis la confiance et l'appréciation partout où il a été vendu? Ce remède de Mathieu ne contient aucune drogue nuisible, ni poissant à l'habitude et sa marge de profit est excellente.

FAITES UNE COMMANDE D'ESSAI
LA COMPAGNIE J. L. MATHIEU
PROPRIETAIRE
SHERBROOKE, P. Q.

METS PRÉPARÉS DE CLARK

Boeuf haché, Boeuf rôti, Steak de boeuf aux oignons, Dîner bouilli Canadien, Ragoût anglais, Pieds de porc désossés, Irish stew, Saucisse de Cambridge, Langue de boeuf, Langue pour lunch, Soupes, Boeuf fumé en tranches, Langue, Jambon et veau, Viandes en conserve, Beurre de peanut, Ketchup aux tomates, Spaghetti au fromage avec sauce tomate.

Fèves au lard de Clark et autres bonnes choses



CHAQUE PRODUIT EST
UN FAVORI ET CHACUN
EST DE BONNE VENTE.



FAITS EN CANADA

PAR DES CANADIENS

W. CLARK, LIMITED, MONTREAL

Une ligne accessoire profitable

Les Remèdes de Famille CHAMBERLAIN

Faites une commande d'essai de ces remèdes populaires recommandables et encaissez des bénéfices appréciables sur Chamberlain.

Il y a toujours une demande pour les remèdes efficaces, dignes de confiance, et vous trouverez que tous les remèdes Chamberlain ont une vente active et satisfaisante.

Il y a un grand nombre de ces remèdes parfaits que vous aurez intérêt à prendre en stock pour l'automne et l'hiver. Pourquoi ne pas nous écrire pour nous demander notre liste de prix?

GARANTIS EXEMPTS DE PRODUITS NUISIBLES.

Chamberlain Medicine Co., Limited
TORONTO



LES HUITRES

“SALTESEA”

**En pots de verre directement
de l'océan chez vous.**

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

“L'emballage en verre des “Saltesea” a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres”, faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. “Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer.”

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA, LIMITED

Montréal

AUX VOYAGEURS

**Nos
MANDATS
de
VOYAGE**

Ont rendu de grands services au public voyageur.
Ont cours dans le monde entier.
Sont payables au pair partout.
Sont économiques et pratiques.
Évitent les pertes de temps en voyage.
Protègent contre le danger de vol d'argent et les ennuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française
LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1880 —
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.
310 Succursales et Agences au Canada.
Actif: plus de \$68,000,000.00.
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

LA BANQUE D'ÉPARGNE DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Avis est par le présent donné qu'un dividende de deux dollars cinquante cents par action sur le capital appelé et versé de cette institution, a été déclaré et sera payable à son bureau principal, à Montréal, le et après lundi le trois janvier prochain, aux actionnaires enregistrés mercredi le quinze décembre prochain à trois heures p.m.

Par ordre du Conseil de Direction.

A.-P. LESPERANCE,
Gérant Général.

Montréal le 29 novembre 1920.

INCORPOREE 1855

Capital et Fonds de Réserve, \$9,000,000

Au-delà de 130 succursales.

LA BANQUE MOLSONS

POUR REUSSIR DANS LE COMMERCE
D'EXPORTATION IL FAUT L'AIDE D'UNE
BANQUE PUISSANTE.

Nos correspondants en Europe sont :

ANGLETERRE—London County Westminster
& Parrs Bank Ltd.

IRLANDE—Munster and Leinster Bank Limited.

FRANCE—La Société Générale.

BELGIQUE—La Banque d'Anvers.

EDWARD C. PRATT, Gérant-Général.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 68

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX et UN QUART POUR CENT (2¼%) étant au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1920.

De plus, un dividende-d'intérêt au taux de NEUF POUR CENT (9%) l'an, sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1920. Le tout sera payable au Bureau central de la banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1921 aux actionnaires enregistrés dans les livres le 15 décembre 1920.

Par ordre du Conseil d'Administration
Le vice-président et dir.-général
TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 26 novembre 1920.

Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

Capital autorisé	- - - - -	\$10,000,000
Capital versé et Réserve	- - - - -	7,800,000
Total de l'Actif	- - - - -	72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à notre Département d'Épargne.

FINANCES

L'A-B-C DU CHANGE

Pour les profanes, le mécanisme du Change semble des plus compliqués. Alors que quelques-unes de ses opérations exigent une certaine expérience, le système dans son ensemble n'est pas plus enchevêtré que bon nombre des problèmes quotidiens qui surgissent dans le monde commercial.

Le Change est le système au moyen duquel les citoyens des nations commerciales se libèrent de leurs dettes les uns vis-à-vis des autres, et par l'intermédiaire duquel les gouvernements des pays transigent mutuellement leurs affaires financières.

Le Change formait autrefois un sujet n'intéressant exclusivement que les courtiers de change, mais aujourd'hui, c'est un sujet d'intérêt plus étendu, s'imposant à la connaissance de tous ceux qui ont des rapports d'affaires dans les pays étrangers; et la connaissance du mécanisme monétaire de tous les pays devient de plus en plus nécessaire pour une plus complète compréhension des affaires, ainsi que pour nous permettre de tirer profit des avantages de nos relations commerciales internationales qui se développent de plus en plus rapidement.

Il n'y a pas encore longtemps que Londres, Paris et Berlin étaient les centres des transactions financières internationales, mais au cours des dix dernières années, les villes de New-York et de Montréal sont devenues des centres très importants pour les affaires du Change, et d'ici à quelques années il semble que quelques autres villes d'Amérique vont atteindre à une situation analogue.

Les échanges monétaires entre les pays s'opèrent par les moyens suivants :

Cablogrammes.

Billets du gouvernement et billets de banque.

Lettres de change et chèques.

Les transactions du Change dérivent en grande partie des sources suivantes :

Les exportations et les importations.

L'achat et la vente des valeurs étrangères.

Le paiement des frets.

Remises d'argent à des parents vivant à l'étranger.

Voyages à l'étranger pour motifs d'affaires ou d'agrément.

Dépenses des Canadiens vivant à l'étranger.

Si nous voulons développer notre commerce à l'étranger, nous devons posséder une connaissance approfondie du Change.

Il ne suffit pas de connaître le prix de la marchandise. Il est aussi très important d'être renseigné au sujet de l'argent des autres pays, et des rapports qui existent entre cet argent et le nôtre.

Lorsque des exportateurs effectuent des ventes à des étrangers, ils font une traite généralement connue sous le nom de lettre de change, qui correspond aux traites ordinaires que nous employons au cours de nos relations d'affaires domestiques.

Ces lettres de change sont payables d'habitude en argent étranger par des banques ou des maisons d'affaires de Londres. Celui qui fait émettre une lettre de change la vend sur le marché au meilleur prix qu'il peut obtenir. Le montant total de ces lettres de change arrivant sur le marché de l'échange constitue l'offre de l'échange étranger en existence en ce moment.

Il a été d'usage de faire des lettres de change sur Londres en paiement de marchandises vendues presque partout dans l'univers. Tel est la résultante d'une coutume historique qui se maintient depuis plusieurs siècles, au cours de laquelle période Londres fût le centre de l'argent, l'endroit où le surplus de fonds a été conservé, et l'endroit sur lequel le monde entier fait des traites pour le règlement des transactions internationales. Il a été question au cours de la grande tourmente mondiale, de substituer la ville de New-York à celle de Londres, pour la suprématie comme centre d'argent de l'univers, et particulièrement pour ce qui concerne les transactions avec l'Amérique du Sud.

Le Change est une utilité, et la dépréciation actuelle du Change est simplement une conséquence normale de la loi de l'offre et de la demande. De même que le prix élevé de notre blé est dû à une demande anormale de la part des nations dont les activités humaines ont été engagées dans la poursuite de la guerre, plutôt que dans la production des aliments, ainsi le

prix du change européen, au taux du dollar a subi une baisse à cause de la demande considérable pour le change canadien afin de payer le coût du même blé. Une réduction dans le taux du change européen équivaut à une augmentation dans la valeur du change canadien.

Actuellement, nous constatons sur le marché que le nombre de chèques et de traites faits sur l'Europe est de beaucoup plus considérable que ceux venant de l'Europe vers l'Amérique. Ceci naturellement a pour effet, qu'il y a une offre beaucoup plus grande de change étranger sur ce marché qu'il n'y a une demande de la part des Canadiens qui ont des règlements à effectuer à l'étranger, et comme dans le cas qui se présente, avec toute marchandise, lorsque l'offre excède la demande, le prix du change étranger, — c'est-à-dire européen — fléchit, ce qui constitue la situation actuelle.

La valeur du change du papier monnaie subit des fluctuations proportionnellement à la somme qui a été mise en circulation comparée au besoin qu'il y a pour ce papier-monnaie dans les transactions d'affaires, et en plus, sur les fluctuations des réserves d'or que le papier-monnaie est censé représenter, c'est-à-dire, s'il y a plus de papier-monnaie en circulation que le besoin s'en fait sentir pour des fins de change, inconsciemment les unités de ce papier-monnaie paraissent avoir moins de valeur, et si le doute s'élève dans l'esprit des détenteurs de ce papier-monnaie qu'il ne saurait être échangé immédiatement pour de l'or, il est évident que le détenteur est prêt à s'en départir pour un prix moindre que sa valeur.

Ces deux conditions ont surgi en Europe et existent actuellement, amenant une dépréciation dans la valeur du change du papier-monnaie de ces différentes contrées, tout à la fois à cause d'une surabondance et d'un manque de confiance dans sa valeur d'échange pour de l'or, attendu qu'il est reconnu que les divers gouvernements ne remboursent pas aujourd'hui avec de l'or, la valeur de leur papier-monnaie.

Ce facteur adverse de la circulation du papier-monnaie à son tour réagit sur les cotes des taux du change étranger.

Le fléchissement du change peut être évité par un afflux d'or de l'Europe en Amérique, qui accroît les possibilités de remboursement du papier-monnaie.

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrermerie et Quincaillerie, Verres à
Vitre, Peintures, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes.

111-117 Rue St-Paul Est

Votées: 13 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent visiter toute la province dans le même mois, il n'est pas nécessaire d'attendre leur visite pour nous envoyer vos commandes.

Toutes les commandes reçues par maille ou par téléphone, Main 590 auront, comme toujours, notre meilleure attention. Il nous fera toujours plaisir, sur votre demande, de vous coter les meilleurs prix du marché.

Arthur BrodeurMANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

Iron Brew
Ginger Ale
Lemon Sour
Cream Soda
Cherry Cream
Cidre ChampagneChampagne Kola
Cidre de Pomme
Eau Minérale
Fraise
Orange
Siphon, Etc.35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 356**SOLIDES PROGRES**

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

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

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIEGE SOCIAL-MONTRÉAL**P. A. GAGNON, C.A.**COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)Chambres 215, 216, 217, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTRÉALEnvoyez-nous vos Vœux Vivants
et vos Œufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée29 MARCHÉ BONNECOURS,
Montréal.**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

290 rue St-André, . MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**HOTEL VICTORIA
QUEBEC**

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$2.00, \$3.50 et \$4.00
par jour.Ferrermerie, 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.

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

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

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

L. H. Hébert & Cie,

LIMITÉE

IMPORTATEURS

297 et 299 rue Saint-Paul,
Montréal**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE****BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTRÉAL



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.**OUTILS EN ACIER FORGE**

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

ASSURANCES

QUELQUES SUGGESTIONS AUX AGENTS D'ASSURANCE-FEU

Un avis de perte doit être envoyé promptement à la compagnie. Comme se fait le règlement.

M. James Mitchell, gérant du département de ville de Kern Agencies, Ltd., Moose Jaw, Sask., donne quelques conseils aux agents concernant le règlement des pertes, dans le Kernal d'octobre.

"L'agent en général, dit-il, n'a pas beaucoup de cas d'incendie à régler dans l'année, et il peut, en conséquence, se montrer un peu hésitant sur la façon de procéder dans le cas où le feu vient visiter un de ses assurés.

"Je gagerais volontiers qu'il n'y a pas beaucoup d'agents qui aient étudié entièrement ou même lu, mot à mot, les conditions imprimées sur chaque police émise et je crois que ce serait d'un très grand secours pour l'agent s'il se documentait complètement sur toutes les conditions statutaires.

Voici quelques points qui devraient être suivis lorsqu'une perte se produit.

Aviser les compagnies.

"Aviser chaque compagnie intéressée tout de suite, en donnant le numéro de la police, le nom de l'assuré, le jour et l'heure du sinistre et ses causes en autant qu'on puisse les déterminer. S'il y a destruction totale de la propriété, le dire à la compagnie; si ce n'est qu'une perte partielle, en faire part à la compagnie en en donnant l'estimation.

"J'ai vu des cas où des voyages dispendieux bien au-dessus de la réclamation ont dû être faits par des vérificateurs parce que la compagnie n'avait pas d'information suffisante pour juger convenablement du montant de la perte.

"Si la perte est légère, vous pouvez obtenir des instructions immédiates pour réparer le dommage, ce qui épargnera du temps, des ennuis et des pertes d'affaires pour le client." Le client appréciera ce service et ce sera peut-être là le moyen de vous aider à enlever la clientèle d'un "prospect" difficile.

Le règlement.

"Demandez à l'assuré de séparer autant que possible le bien endommagé de celui qui ne l'est pas et d'étaler à l'examen du vérificateur, tout ce qui reste de la propriété endommagée. Les marchandises endommagées peuvent avoir une valeur marchande et devront en conséquence être mises en meilleure condition possible et préservées de tout autre dommage ultérieur. Si l'assurance dépasse la perte, les dépenses sont une charge contre la compagnie. Si l'assurance est moindre que la perte votre client épargne l'argent. Dans tous les cas, sauvegardez la propriété. Ce n'est que faire ce qui est correct et ce n'est que suivre les conditions que l'assuré a acceptées en signant la police.

"Après avoir apporté l'attention voulue au sauvetage de la propriété, faites un état détaillé de la perte, en clas-

sifiant chaque article sous les items de la police d'assurance. La déclaration que "la perte est plus forte que l'assurance" peut être vraie, mais elle ne saurait être acceptée par le vérificateur sans avoir les faits et les chiffres. Lorsqu'il est possible, il est bon de se procurer les livres de comptabilité, les feuilles de stock et les factures pour les soumettre à l'inspection du vérificateur.

"Ne laissez pas vos clients sous la fausse impression que toute compagnie d'assurance réputée envoie un vérificateur pour réduire la réclamation légitime au-dessous de la perte véritable et que le client doit faire une réclamation fictive et exorbitante de façon à obtenir un règlement juste. Cette malheureuse erreur a entraîné bien des plaignants à être suspectés dans leur réclamation. Une réclamation honnête, soigneusement faite et présentée de bonne foi, sera accueillie par la bonne compagnie d'assurance avec l'esprit le plus libéral possible.

A LA QUATORZIÈME CONVENTION ANNUELLE DES ASSUREURS-VIE

"L'Economie", semble être la note dominante de la quatorzième convention annuelle de l'Association des présidents de compagnies d'assurances qui s'est tenue à l'hôtel Astor, à New-York, la semaine passée. Plusieurs endroits du Canada étaient représentés.

Cette convention constitue le soixante-quinzième anniversaire de l'assurance américaine. Il a été déclaré que les compagnies d'assurance qui comptaient trente millions d'assurés il y a neuf ans en comptent maintenant soixante millions. Le développement de cette forme de la prévoyance a été sans parallèle dans aucun pays.

En ouvrant la convention le président F. A. Howland, de Montpellier, déclara que l'assurance-vie était une institution essentiellement américaine. C'est aux Etats-Unis que les principes fondamentaux de son existence furent développés et appliqués.

Le président George I. Cochran, de la compagnie d'assurance Pacific Mutual, de Los Angeles, présenta des statistiques intéressantes. Les Américains ont pris pour huit milliards trois cent millions de dollars de nouvelles assurances-vie.

Le président des Etats-Unis, dit M. Cochran, a récemment conseillé à la nation de pratiquer l'économie. Les chefs des grandes entreprises commerciales conseillent à leurs patrons et à leurs employés de penser à l'économie et de la pratiquer. Les compagnies d'assurance-vie conseillent l'économie par l'achat de l'assurance-vie.

Le président H. Fiske, de la compagnie d'assurance Metropolitan, a donné des statistiques démontrant que les compagnies d'assurances-vie avaient fait leur part pour aider à la solution des problèmes du logement et du coût de la vie. Deux cent trente-deux millions de dollars ont été prêtés durant les dix premiers mois de l'année pour la construction dans les villes et les campagnes. Les hypothèques sur les immeubles constituent maintenant la plus grande partie des placements des compagnies d'assurance-vie. Elles se chiffrent à plus de deux milliards. C'est plus de 30 pour cent sur le total de l'actif des compagnies américaines.

COMMENT CHOISIR UN CADEAU DE NOEL ET DU JOUR DE L'AN POUR "FEMMES ET FILLES"

Jolie grande valise recouverte de fibre et doublée de
cèdre à l'épreuve des

Mites, Poussières et Souris

Voici une suggestion pour le temps des Fêtes pour laquelle, nous sommes positifs, vous nous serez reconnaissants. Cela vous épargnera de l'argent en premier lieu, et quand même cela ne serait pas, vous serez quand même satisfaits de cette suggestion.

C'est une chose que toutes les femmes aiment, qu'elles sauront toujours apprécier et sans laquelle les fourrures ou autres vêtements de valeur sont mangés par les mites ou doivent être envoyés dans un entrepôt froid.

La saison active des Fêtes approche rapidement et nous vous recommandons fortement de placer immédiatement votre commande chez nous pour éviter les retards.

LES PRIX SONT A LA PORTEE DE TOUS.

ECRIVEZ DE SUITE.

Edouard Ruel, Limitée

Département du Bois.

LAUZON, LEVIS, P. Q.

Nous avons actuellement en main un assortiment varié de

THÉS ET CAFÉS

de diverses qualités et de différentes provenances

Vous devriez profiter des prix actuels qui sont raisonnables, au lieu d'attendre une baisse qui a de grandes chances de ne jamais se produire.

Tout semblerait indiquer au contraire que si quelque changement survient dans les prix, ce sera plutôt dans le sens de la hausse.

Vous avez donc tout intérêt à vous approvisionner dès maintenant.

Nos prix sont les plus bas que vous puissiez trouver. Nous pouvons vous offrir des thés à partir de 27 cents et des cafés depuis 30 cents la livre.

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre,

MONTREAL.

Maison fondée en 1874

C'est le Principe

qui a été la cause de cette expansion



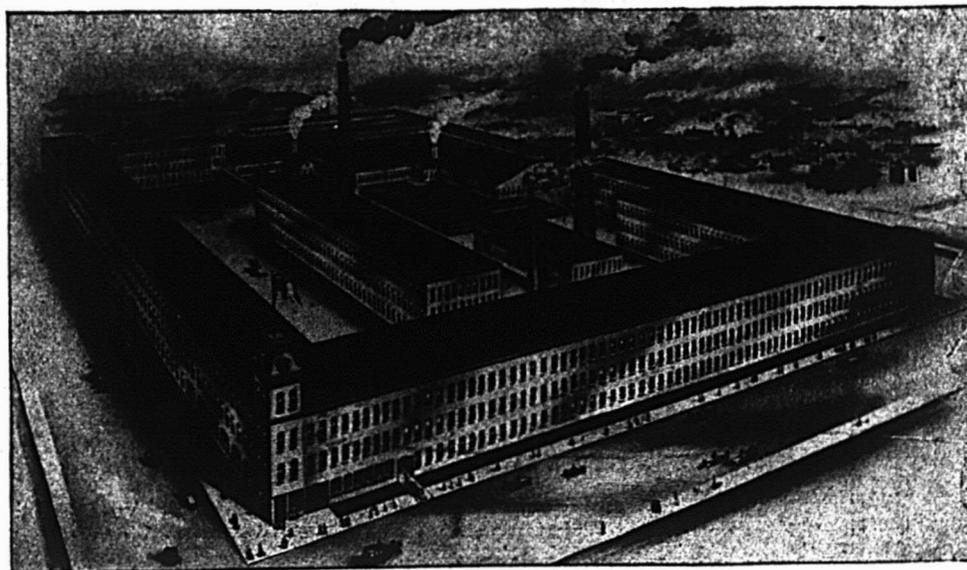
En l'année 1864



Nous nous sommes ardemment efforcés depuis près de soixante ans de mettre à la disposition du public en général une ligne de marchandises que nos agents puissent consciencieusement recommander et libéralement garantir comme un produit du plus grand mérite.

Le **Principe** essentiel de cette maison, est, **d'abord, ensuite et toujours** de n'offrir à ses clients que des articles d'un mérite irréfutable et d'avoir toujours présent à l'esprit le bien-être de ses pratiques.

NOUS CHERCHONS A PLAIRE.



En l'année 1920

Notre ligne de poêles, cuisinières et fournaises **JEWEL** est sans égale.

Nos **BALANCES Imperial Standard et Champion Jewel**

sont le fruit d'une longue expérience.

Notre fabrique est le foyer de mécaniciens experts.

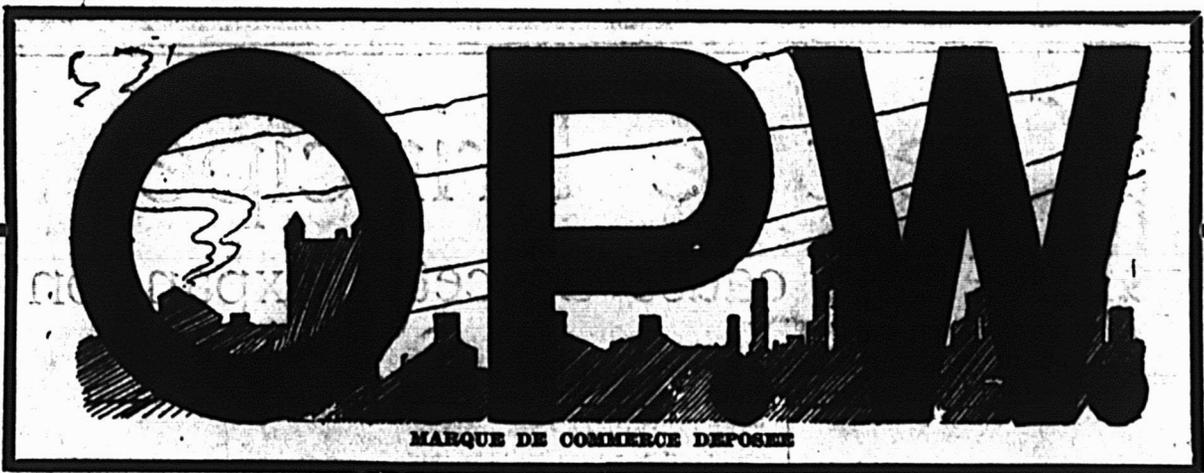
Ecrivez pour avoir nos gros catalogues illustrés.

The Burrow-Stewart and Milne Company, Ltd.
HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

John R. Anderson, 36 rue Saint-Dizier,

Montréal, P.Q.



"Peintures et Vernis pour tous usages"

Vos chances pendant la saison froide consistent dans la peinture intérieure



Qu'y a-t-il de plus naturel, lorsque l'extérieur d'une maison brille d'une nouvelle couche de peinture O.P.W., que de consacrer les loisirs de la saison d'hiver à la décoration intérieure? La liste est interminable des objets qui réclament un travail à l'intérieur: les planchers à peindre, à teinter ou à vernir; la mise à neuf de l'intérieur, les radiateurs à passer à l'aluminium ou au bronze; les glacières, les armoires de cuisine ou les autres meubles de cuisine ou d'office qui attendent une couche fraîche et brillante d'émail blanc, les rayons d'armoire à faire, la salle de bain et les autres murs à rafraîchir. Tous ceux qui tiennent maison aujourd'hui mettent de côté les vieilles chaises et les vieilles tables et en font non seulement des articles utiles, mais encore des objets qui augmentent la beauté artistique de leur demeure avec des produits O.P.W.

Avez-vous le produit O.P.W. qui convient à toutes ces choses et les nombreux autres usages trop longs à énumérer. Si vous l'avez et si vous rafraîchissez la mémoire de vos clients, votre rayon de Peintures et Vernis est bien placé pour la prochaine saison d'hiver.

O.P.W. pour Ventes, Service, Satisfaction.

Ottawa Paint Works Limited

OTTAWA, CANADA.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, VANCOUVER.

O. P. W. amène la "pâte"

En se vendant vite.

Les caisses enregistreuses le montrent.

Les marchands disent:

"Elle pave la route"

Et construit un commerce jour par jour.

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