

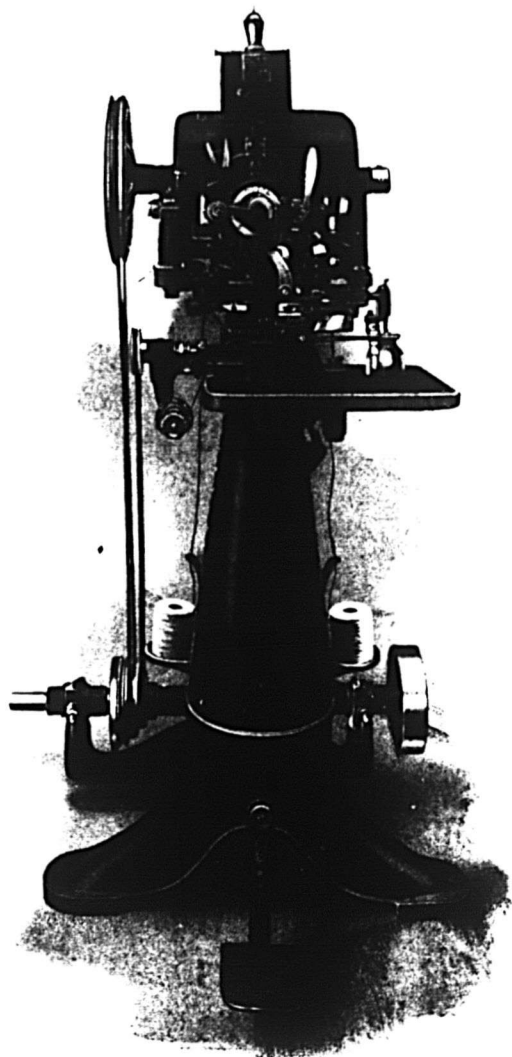
LE PRIX COURANT

École des Hautes Etudes
Commerciales
Coin Vigor et St-Hubert

LE JOURNAL DU COMMERCE

MAR 1921 MONTREAL, 18 MARS 1921 VOL. XXXIV—No 1

Ceci n'est qu'une de nos **MEILLEURES MACHINES**



faisant partie d'un agencement complet pour la réparation des chaussures pouvant être installée à un coût relativement bas.

En d'autres mots cet agencement **PERMET DE FAIRE DES CHAUSSURES NEUVES AVEC DES VIEILLES.**

L'installation d'un outillage de ce genre vous rapportera **DES PROFITS ENORMES.**

Laissez-nous vous en dire davantage à ce sujet. **Pouvons-nous envoyer notre représentant vous rendre visite?**

Nous fabriquons tout ce qui est nécessaire au réparateur de chaussures.

Nous ne chargeons aucune royauté ni aucun droit sur nos machines et nous les vendons soit au comptant, soit a paiements mensuels faciles et nous vous donnons un service qui vous plaira.

Universal Shoe Machinery of Canada, Limited

124-128 RUE QUEEN :- :- :- MONTREAL

Les machines "UNIVERSAL" sont les meilleures en fin de compte.



Se vend douze mois dans l'année

- parce qu'il y a toujours quelque chose dans la garde-robe d'une femme qui a besoin de la teinture ou du rafraîchissement de couleur qu'Aladdin seul peut procurer avec satisfaction.
- parce qu'Aladdin est tout aussi bien chez lui dans l'Avenue élégante de la ville qu'à la campagne ou au village.
- parce que la magie opérée par Aladdin est tout aussi apparente sur les vêtements d'hiver que sur ceux portés en d'autres saisons.
- parce qu'Aladdin a son emploi pour les tentures de maison aussi bien que pour les vêtements.
- parce que notre publicité est faite continuellement pendant l'année entière — qu'elle parle des mérites d'Aladdin à des millions de femmes et qu'elle les dirige par centaines à votre magasin pour avoir le meilleur des savons-teintures.

CHANNELL LIMITED, Toronto

Distributeurs du Savon Teinture Aladdin.
Fabricants des Produits O-Cedar.

ATTENTION

VENTE IMPORTANTE

Un achat considérable, à des prix ridiculement bas, nous permet de vous offrir à grandes réductions les lignes suivantes:—

Hâtez-vous de nous envoyer votre commande afin de bénéficier de cette réduction qui vous permet d'acheter d'aussi bonnes lignes à des prix plus bas que ceux de la manufacture:

Numéro	DESCRIPTION	Prix	CHAUSSURES DE TRAVAIL
187	Chaussure brune en veau, première qualité, belle forme large, Blucher, semelle double à trépointe "Goodyear". Pointure, 5½ à 10..	\$5.50	149 Grosse chaussure rouge, en cuir rond, empeigne pleine, fausse et semelle solide, semelle double, 6 à 11. \$3.25
189	Même ligne en veau noir.	5.25	150 Même ligne noire. 3.25 Pour garçons, 1 à 5 2.50 Pour garçonnets, 11 à 13. 2.00
186	Chaussure nouveau brun, en veau, première qualité, Balmoral, forme pointue très élégante, semelle simple,	5.50	9159 Chaussure d'ouvrage demi-fine, cuir militaire, bout rapporté, semelle double vissée, solide, 6 à 11. 3.25
188	Même ligne noire.	5.25	9259 Même ligne pour garçons, 1 à 5. 2.50 9359 Même ligne pour garçonnets, 11 à 13. 2.00 9959 Même ligne pour enfant, 8 à 10. 1.75

TERMES:

Net 30 jours 1er mai.

Les commandes seront remplies à tour de rôle. Nous ne nous engageons pas à compléter celles qui pourraient arriver après que le stock que nous avons en mains dans les lignes ci-dessus sera épuisé.

ÉCRIVEZ DÈS AUJOURD'HUI

La Maison GIROUARD Limitée
ST-HYACINTHE

KID KIP

Si vous n'avez pas employé ce nouveau produit de cuir à tiges, il y a une surprise en réserve pour vous lorsque vous ferez sa connaissance.

Vous serez charmé de ses splendides qualités de travail et vous serez fier de mettre dans vos lignes demi fines des chaussures faites avec ce cuir souple, flexible et d'un beau fini. Il dure plus que le chevreau.

Se fait en deux pesanteurs, une pour les chaussures d'hommes et une pour les chaussures de dames.

Echantillons et prix soumis

DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:
224 rue Lemoine
MONTREAL

REPRESENTANTS :

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



LES
APPAREILS
ORTHOPEDIQUES
 DU
Dr SCHOLL

sont universellement reconnus pour le soulagement et la guérison de toutes les déformations et toutes les maladies du pied.

Le FOOT-EAZER, qui est un des appareils les plus répandus, a fait ses preuves pour le redressement de la voûte plantaire, et les résultats satisfaisants qu'il a obtenus se comptent par milliers.

Les autres appareils et préparations du Docteur Scholl méritent les mêmes appréciations flatteuses, pour la satisfaction qu'ils n'ont jamais manqué de donner.

La vente en est facile et elle vous procure des bénéfices appréciables.

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

The Scholl Manufacturing Company,
LIMITED

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

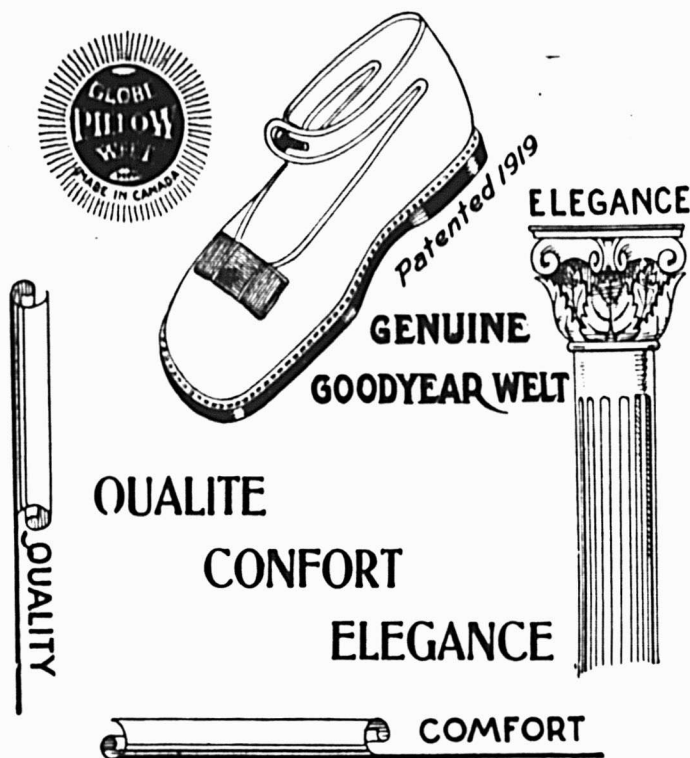
Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Angl.

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

La Trépointe

GLOBE à coussin



Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieure à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux du modèle à trépointe Globe à coussin.

Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers



"Jobbers"
Agents vendeurs

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroylon Co., Boston, Mass. Ceroylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attachement Staylite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The L. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Good-year.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N. Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston. Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépointe, etc.

Fabriqué et Succursale:

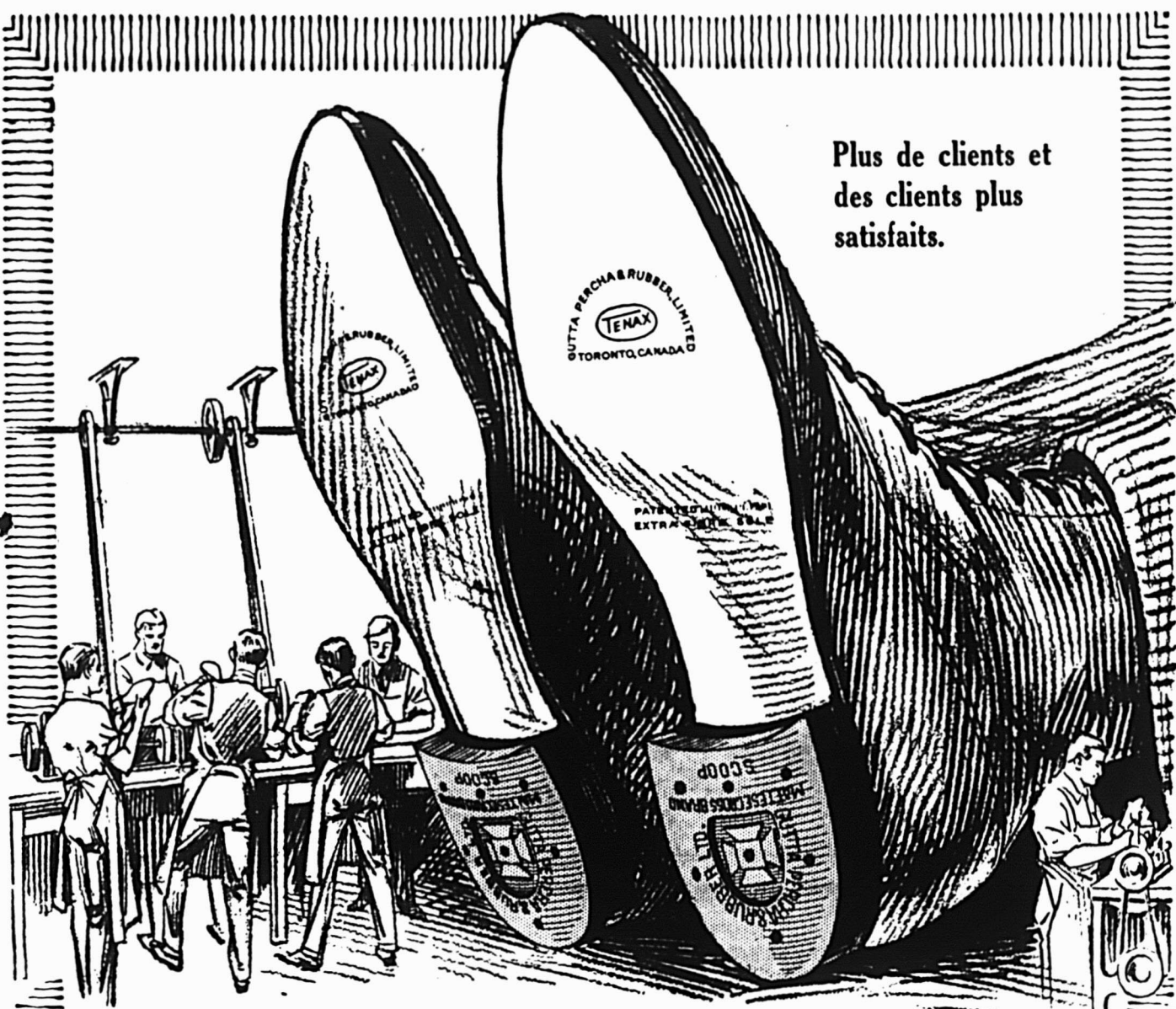
37 Foundry St. S.
KITCHENER.

Siège Social:

154 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Succursale:

566 Rue St-Valier,
QUEBEC.



Plus de clients et
des clients plus
satisfaits.

Le plus grand créateur de bénéfices de votre magasin

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

LES SEMELLES TENAX

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

Gutta Percha & Rubber, Limited

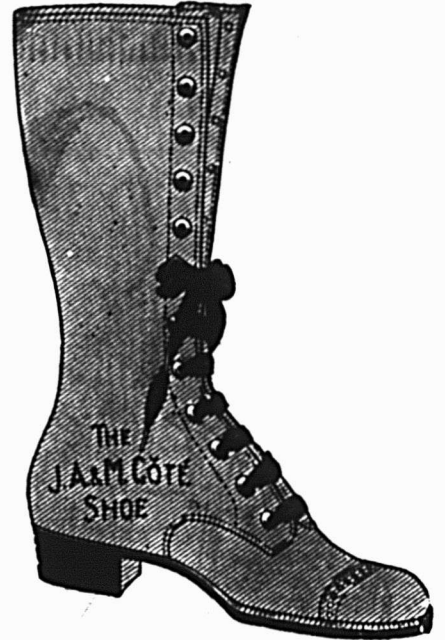
SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE: TORONTO.

Succursales dans les principales villes du Canada.

YAMASKA

Bon Service---Bonne vente

La demande constante pour une bottine de fatigue tout cuir à un prix modéré place la chaussure Yamaska parmi les articles qui se vendent le mieux aujourd'hui.



Le strict attachement à une haute qualité unique aussi bien dans la main-d'œuvre que dans le matériel maintient Yamaska au premier rang des lignes classiques et donne au public acheteur confiance dans le nom.

La Compagnie J. A. & M. Coté
ST-HYACINTHE, P. Q.

**Laissez-nous vous aider avec vos troubles
d'emballage**

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

DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

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

“LA MAISON DU SERVICE”

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

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

NOUS VOULONS SEULEMENT L'OCCASION DE LE PROUVER.

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

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

Employez le véritable

SOUS CAP
VULCO UNIT



Appareil, Procédé et Produits Brevetés

VENDU UNIQUEMENT PAR

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE, P. Q.

L'ELEGANCE ET LE CONFORT SONT LES CARACTERISTIQUES RECONNUES DES

CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

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



The Lady Belle Shoe Co.,
Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - ONTARIO.



SURFACE KID

(CHEVAL GLACÉ)

NOIR ET COULEURS

SURFACE KID n'est pas un substitut, mais un cuir particulièrement bon, supérieur sur bien des points au chevreau de qualité ordinaire, qu'il remplace avantageusement.

NOUS RECOMMANDONS LES PRODUITS "BORNE".

LUCIEN BORNE
QUEBEC, P.Q.

CHAUSSURES

"Best Everyday" et "Aurora"

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

Votre Jobber les a.

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

“ Esmay ”

RECONNUE COMME LA PREMIERE GUETRE
AU CANADA — REPUTATION ACQUISE PAR
LEUR AJUSTEMENT ET LEUR QUALITE
EXCEPTIONNELLEMENT BONNE — C'EST
LA MARCHANDISE FAÇON TAILLEUR DE
LA PLUS HAUTE QUALITE.



SE FONT EN FEUTRE, DRAP ET SOIE.

Cet automne les GUETRES ESMAY auront la préférence de la majorité des marchands. Elles ont conquis leur droit à une position de première ligne grâce à leurs beaux matériels, leur coupe de premier ordre et leurs qualités d'ajustement exact.

Rappelez-vous aussi qu'elles ne vous arrivent pas en ballots disgracieux. Chaque paire est emballée dans un carton attrayant et vous arrive exempte de toute tache et de tout faux pli.

Envoyez-nous un mot et la ligne Esmay vous sera soumise.

Ne tardez pas si vous tenez à être assuré de la livraison.

Pantoufles Indiennes

SEULS DISTRIBUTEURS POUR

Ces pantoufles Indiennes de notre fabrication sont peut-être la spécialité la plus profitable que vous puissiez placer dans votre magasin. Elles sont faites strictement à la main et ne doivent pas être confondues avec le genre ordinaire fait en fabrique. Toutes pointures pour Hommes, Dames, Enfants et Bébés en couleurs attrayantes.

J. P. Cochrane & Co. (Semelles Cochrane),
French Beading & Novelty Co. (Boucles perlées, fantaisies Theo, Noeuds perlés),
Hornby & West Co. Ltd. (Chaussures Brogues anglaises pour hommes et dames),
Indian Slipper Mfg. Co. (Pantoufles indiennes et mocassins),
S. S. May & Co. (Guêtres et jambières Esmay).

HALL AND HODGES

LIMITED

16, RUE SAINT-SACREMENT
MONTREAL, CANADA.

(Successors de Industrial Export Company of Canada, Limited)

Assortissez-vous bien avant Pâques

La saison de Pâques est l'époque de ventes certaines dans notre industrie. Dès le début de mars il y a eu une forte augmentation dans les achats qui va encore s'accroître pour aboutir à une violente poussée dans la dernière semaine du mois.

Il est important d'avoir à ce moment les pointures au complet dans toutes vos lignes courantes, et maintenant plus que jamais, nous pouvons vous être utiles.

Nos prix sont intéressants.

JAMES ROBINSON COMPANY

Limited

184 rue MCGILL - MONTREAL

Un meilleur service avec les claques "INDEPENDENT"

Les nouveaux prix des claques ont escompté le fait que des prix plus bas étaient attendus. Ils ont escompté également le fait que le prix des matières premières peut encore tomber plus bas. En outre, le marchand est protégé contre toute baisse de prix.

Il n'y a donc aucune raison pour retarder votre commande de claques. Et rappelez-vous que nous sommes placés de telle façon qu'en achetant les claques "Independent" dans notre établissement, vous retirez tout le bénéfice de l'achat soit chez le courtier, soit le manufacturier.

Nous sommes prêts à donner un service extraordinaire.

*Les Claques "Independent" tiennent
le premier rang.*

JAMES ROBINSON COMPANY

Limited

184 rue MCGILL - MONTREAL



Cord or Fabric.

Un Moment s. v. p.

LORSQUE vous vendez à vos clients des pneus Partridge, il y a profit des deux côtés; vous obtenez un résultat en dollars et cents; ils obtiennent des pneus qui prouvent leur économie en dépassant la durée des pneus ordinaires et en donnant le maximum de satisfaction comme service de pneus.

Depuis leur origine, les pneus Partridge ont bien réussi. Leur sévère beauté a bientôt prouvé aux automobilistes qu'ils possédaient la robustesse, la force d'élasticité et la dureté vigoureuse capables de les rendre durables et recommandables pour n'importe quel état des routes.

Les pneus Partridge sont indubitablement le meilleur achat qu'on puisse faire sur le marché aujourd'hui. En votre qualité de commerçant, vous savez cela. Alors pourquoi ne pas convaincre vos clients de ce fait?

En deux ans et demi, les ventes des pneus Partridge ont augmenté de 1700 pour cent et le pourcentage continue à monter.

Quelques détaillants font de gros bénéfices sur notre énorme production. Etes-vous l'un d'eux? Sinon, pourquoi ne vous en occupez-vous pas?

Ecrivez pour avoir informations et prix.

The F. E. Partridge Rubber Co., Limited

GUELPH, . ONTARIO.

PARTRIDGE TIRES

Game as Their Name



Spécialités KENDEX

KENDEX, Premières pour le Cousu Trépointe et le Cousu Machine (McKay).

KENDEX, Semelles Intermédiaires pour chaussures.

KENDEX, Fausses pour le Cousu Machine (McKay) et le Cousu Chaussou Retourné.

KENDEX, Bourrures pour le Cousu Machine (McKay) et le Chaussou Retourné.

KENDEX, Premières, à vulcaniser, pour chaussures Tennis ou Sport.

KENDEX, Fausses.

KENDEX, Talonnettes.

Kendex offre un avantage considérable sur tout autre matériel en usage. Il n'est pas affecté par l'humidité ou la transpiration, ne craque pas, ne renfle pas, ni ne se contracte. Il est d'une couleur fixe par conséquent ne tache pas les bas les plus délicats. Kendex est un isolateur absolu, étant un mauvais conducteur il tient les chaussures fraîches en été et chaudes en hiver. Kendex élimine toute sensation désagréable, soit brûlure, échauffaison ou piquûre souvent causée par une transpiration excessive ou l'emploi d'autres matières à premières. Il est flexible et se conforme facilement à la forme du pied. Kendex soulage positivement les callosités du pied.

Rappelez-vous que :

"BON PIED DONNE BONNE FIGURE"

DEMANDEZ KENDEX

FEUTRE A LA PIÈCE TALONNETTES
DOUBLURES POUR LANGUE

KENWORTHY BROTHERS OF CANADA LIMITED

ST-JEAN, P. Q.

Représenté par **HORACE D'ARTOIS**,

224 Rue Lemoine, **MONTREAL, P. Q.**



Ne Jetez Pas Votre Argent Par Les Fenêtres!

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

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

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

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

La Cie d'Imprimerie des Marchands,
Limitée

198 Rue Notre-Dame Est,

MONTREAL.

QUALITÉ VARIÉTÉ SERVICE

Lorsque vous employez le chevreau EVANS vous faites un pas certain dans la direction de la bonne confection de chaussures.

Vous produisez une chaussure que son joli fini rend remarquable — et dont l'aspect extérieur s'allie à une durée appréciable.

Aujourd'hui que tout semble indiquer une demande plus grande que jamais pour les chaussures en chevreau, il est de première importance d'apporter le soin le plus minutieux au choix de votre chevreau. Le chevreau EVANS sera inévitablement votre choix — parce qu'il représente la qualité et la valeur à leur maximum.

John R. Evans Leather Co.,

LIMITED

214 rue Lemoine

- - -

MONTREAL



FABRIQUE A VIAUVILLE, MONTREAL.

LISEZ ET RELISEZ

A TOUS NOS CLIENTS



Examinez votre stock et demandez nos prix. Nos lignes répondent à tous vos désirs. La régularité dans la fabrication, la qualité maintenue dans nos chaussures nous ont obtenu les résultats que vous connaissez.

DEMANDEZ LA CHAUSSURE DE FEMME, LA RENA.

La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée

HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.

J. A. LEO LECLAIR, représentant pour le district de Montréal.

Salle d'Echantillons, Chambre 101, 153 rue Peel
coin des rues Peel et Ste-Catherine,
MONTREAL.

Téléphone: Uptown 322

HECTOR SHOE

Fabricant de "Roméos" et "Opéras" TURNS pour Hommes.
Aussi souliers pour Femmes: Théo, Oxford, Pump et Colonial "TURNS"

Nos représentants sont actuellement sur la route avec une collection complète de nos modèles courants ainsi que de nos dernières nouveautés. Ne manquez pas de voir les articles qu'ils ont à vous soumettre. Nous sommes persuadés que vous y trouverez ce que vous avez besoin dans nos lignes à des prix défiant toute concurrence.

QUALITE SERVICE PRIX

Tels sont les trois points que vous pouvez être assurés de trouver chez nous.

N'oubliez pas que les premières commandes reçues sont les premières remplies.

HECTOR SHOE

S. DESROCHERS, Prop.,

JOS. METHOT, Surintendant

331 Rue Demontigny Est,

MONTREAL.

(Ancienne place de Tetrault Shoe.)

Tél. Est 6647.

Table Alphabétique des Annonces

A	Church & Dwight . . . 65	Heinz 65	N
Acme Glove . . Couverture	Chamberlain Medicine . 69	Hall & Hodges Ltd . . 11	Nova Scotia Steel Co. . 72
American Pad & Tertile 68	Colonial Mfg. 57	Hurtubise 61	P
Assurance Mont-Royal . 72	D	I	P. Poulin & Cie, Ltée . 72
B	Daoust, Lalonde & Cie .	Imp. Tobacco 33	Pure Cane Molasses . . 64
Barrett 63	Couverture	International Supply . . 6	Partridge Rubber . . . 14
Banque Nationale . . . 70	Duclos & Payan 4	K	Pink 74
Banque Provinciale . . . 70	E	King Paper Box 8	R
Banque de Montréal . . 44	Evans Leather 17	Kennedy Mfg. Co. . . . 61	Ramsay Paint 68
British Colonial Fire Ins. 72	Eddy & Co. 70	Kenworthy Bros. 15	Robinson, James . . . 12-13
Beckwith Box Toe. . . . 9	F	L	Rena Footwear 18
Brodie & Harvie. . . . 65	Fontaine, Henri 72	Lady Belle Shoe Co. . . 9	S
Brodeur, A. 72	G	Laporte Martin Ltée . . 66	Salada Tea 66
Bowser 69	Gagnon, P. A. 72	M	Scholl Mfg Co. 5
Borne, Lucien 10	Garand, Terroux & Cie.. 72	Macdonald Reg'd. . . . 46	Sisman Shoe Co. Ltd. . 10
Boisvert, J. W. 65	Girouard, Limitée. . . . 3	Mathieu, Cie J.-L. . . . 64	Stautons Ltd 61
C	Globe Shoe Limited . . . 6	McArthur, A. 70	Still Mfg. Co. 68
Canada Decalcomania. . 51	Gutta Percha 7	Montbriand, L.-R. . . . 72	St. Croix Soap 64
Canadian Cons. Rubber. 20	H	Montreal Biscuits . . . 64	Stanway Hutchins . . . 74
Cie J. A. & M. Côté . . . 8	Hector Shoe 19	Morrow Screw. 72	Smalls. 43
Clark, Wm. 67			T
Connors Bros. 67			Thum, O. & W. Co. . . 24
Côté, A. A. & Fils. . . . 74			W
Côté & Lapointe 72			Western Assurance. . . 51
Couillard, Auguste . . . 72			Wisnietainer, R. 61
Channell Limited, Couverture			



CLAQUES

**pour aller sur n'importe
quelle chaussure**

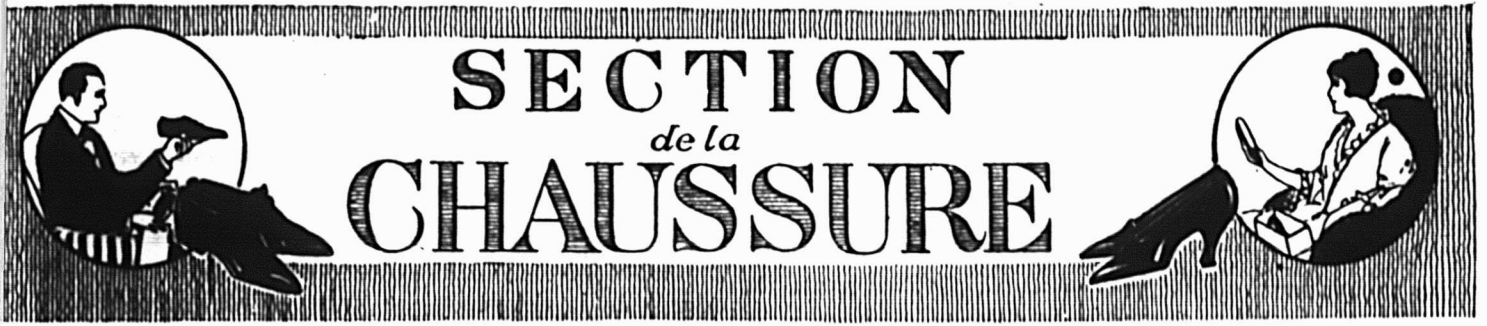
Un des grands avantages de mettre en stock les claques du Dominion Rubber System, consiste dans l'assortiment complet de Styles et de pointures pour aller sur n'importe quelle chaussure. Les claques du Dominion Rubber System sont faites—non pas pour une seule province ou une seule contrée du pays—mais pour toute cité, ville, village et ferme du Canada, de l'Atlantique au Pacifique. Aussi les détaillants peuvent-ils obtenir les claques du Dominion Rubber System pour aller exactement sur les chaussures portées par chaque client, homme, femme et enfant.

La qualité est si excellente—la valeur en est si parfaite—que les gens de toute classe réclament les claques du Dominion Rubber System. Cette réputation de qualité et de service est un appoint appréciable pour le détaillant.

LES SUCCURSALES DE SERVICE DE LA DOMINION RUBBER SYSTEM

SONT SITUÉES A

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



Coup d'oeil sur le marché du cuir et de la chaussure

Les conditions commerciales telles que notées dans les domaines du détail, du gros et de la fabrication.

De toutes les parties du pays parviennent des rapports qui sont, jusqu'à un certain point tout au moins, vraiment encourageants. Le sentiment d'optimisme qui a commencé à se manifester au début de l'année a augmenté au point que beaucoup d'autorités dans toutes les branches du commerce se trouvent convaincues qu'une amélioration permanente est en marche. Dans quelle proportion faut-il attribuer ce sentiment d'optimisme à l'éveil ordinaire de l'activité du printemps, à la psychologie ou à l'état d'esprit qui fait que "le désir est père de la pensée"? Le temps seul nous le dira. Il n'en demeure pas moins vrai, cependant, que la cessation prolongée des achats, jointe à l'effort soutenu de se débarrasser des stocks de la part du commerce de détail a eu pour effet de nettoyer les rayons de magasins de toutes les sortes de marchandises, avec pour résultat le retour des acheteurs sur le marché en nombre sans cesse croissant. Il est exact de dire que leurs achats sont pour la plupart réduits et répondant aux besoins immédiats, mais on ne saurait s'en étonner car il ne saurait en être autrement dans les circonstances présentes. Les marchands ont appris une leçon amère pendant l'année dernière et ils ne sont pas disposés de répéter l'expérience décevante de 1920.

Des réductions continuent à être enregistrées dans le gros pour les commodités. Dans beaucoup de lignes cependant, on sent que le fond de la baisse a été atteint. L'exception notable est pour les marchés du fer et de l'acier. Comme ces métaux sont d'un caractère fondamental on comprendra qu'aussi longtemps que leurs marchés resteront stagnants, et qu'aussi longtemps qu'on pourra s'attendre à des baisses dans leurs prix, on ne saurait déclarer stable le marché général.

Le commerce de détail de la chaussure.

Il est encourageant d'entendre dire qu'en général les affaires des détaillants de chaussures quant aux ventes et au montant d'argent furent égales sinon supérieures en

janvier et février à celles des mêmes mois d'il y a un an. Malheureusement, cela ne peut s'appliquer aux profits. A l'heure présente, cependant, la lutte commerciale ne se fait pas autour de ce qu'on peut gagner, mais sur le moins qu'on peut perdre. Une bonne demande est notée pour les lignes courantes à prix moyen. Les chaussures d'hommes à prix élevés se vendent jusqu'à un certain point dans les magasins des cités et dans certaines localités les affaires sont bonnes dans les chaussures de haute qualité pour femmes. Bien que nous soyons quelque peu en retard sur nos voisins les Américains dans l'offre des nouveautés de printemps, il y a déjà des indications de demande pour chaussures de femmes avec effets de courroies comme celles qui inondent les marchés américains.

Le commerce de gros et de manufacture.

Les jobbers font rapport d'un bon volume de commandes d'assortiment dans les lignes courantes avec indication que les détaillants ne font que remplir leurs rayons sans se soucier de placer des commandes de quelque quantité ou de se prémunir pour les besoins futurs.

Les manufacturiers continuent, à peu d'exception près à ne faire marcher leurs usines qu'à temps limité. Ceci s'applique particulièrement aux chaussures courantes tant pour hommes que pour femmes. Il y a eu quelque mouvement dans les modèles lourds réguliers. On note plus d'activité dans les "turns" et "welts" de fantaisie pour le printemps. Ces marchandises sont toutes achetées pour livraison rapide, avec l'idée d'un écoulement immédiat tant que tient la mode. Le sentiment qui domine en ce moment parmi les manufacturiers comme parmi les détaillants est la prudence, particulièrement en ce qui concerne les articles susceptibles de se défraîchir ou de passer.

Les manufacturiers envisagent une bonne saison d'automne et en établissant leurs échantillons ils s'efforcent de calculer leurs prix de revient d'une manière modérée d'après les marchés d'aujourd'hui. Quelques jobbers et quelques détaillants importants ont déjà été sur le marché pour des marchandises d'automne, mais ces transactions ont été très modérées.

Il y a une différence notable dans la qualité et le

fini des chaussures fabriquées cette année en regard de celles de l'an dernier. La chose est due entre autres : à la plus grande facilité qu'il y a de se procurer les qualités de stock désirées; à la plus grande efficacité de la main d'oeuvre; et à la détermination des manufacturiers d'obtenir des affaires sur une base de qualité contre le prix alors que la concurrence est si vive.

Les marchés du cuir.

Une inactivité générale prévaut dans le domaine du cuir. Il est inévitable qu'il y ait quelques transactions, particulièrement dans les meilleures qualités. Les tanneurs ne soumettent pas de peaux au procédé. On entend parler de peaux achetées pour emmagasinage, probablement par ceux qui ont toutes facilités de les garder et qui ont suffisamment de confiance dans le marché pour acheter aux cours qu'ils considèrent comme la limite de baisse des prix. Les tanneurs de chevreau ont été sur le marché jusqu'à un certain point, car il y a une rareté marquée de chevreau de haute qualité. Les qualités moyennes et inférieures cependant ne peuvent s'écouler. En général, il n'y a pas de marché du cuir et les prix qui sont cotés dépendent largement des dispositions de l'acheteur et du vendeur en présence.

Les marchés américains.

Les conditions du commerce de détail continuent à s'améliorer au point que les manufacturiers sont pressés de remplir les commandes à livrer rapidement pour le commerce de Pâques. Il y a un sentiment prononcé que des affaires plus alertes se maintiendront pendant l'été. La demande porte, en grande partie, pour des chaussures basses et déjà l'opinion se répand que la chaussure à tige haute, en autant que le public américain est concerné, est morte. Le chômage récent a donné lieu à une rareté de main-d'oeuvre particulièrement pour les travaux fins. Le manque de mouvement caractérise encore les marchés des peaux et cuirs à l'exception des chevreaux et suèdes de couleur de belle qualité parmi lesquels le gris et le brun prédominent. On s'attend à ce qu'après la saison de Pâques une demande plus générale pour les articles courants provoque un réveil des dignes de chaussures.

LES MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES ET LES "COPIES D'ORDRE"

A son assemblée tenue à Montréal le 8 mars, après avoir étudié la question de la nécessité d'une formule uniforme de copie d'ordre et après avoir longuement discuté les suggestions présentées par l'Association des Manufacturiers de Chaussures de Montréal, l'Association des Manufacturiers de Chaussures de Québec et l'Ontario Shoe Manufacturers' Association, le bureau de direction de l'Association des Manufacturiers de Chaussures du Canada a été unanime à demander à tous les manufacturiers de chaussures du Canada de bien vouloir se servir d'un timbre en caoutchouc pour ajouter sur chacun de leurs blancs

de commande actuellement en usage, soit pour les jobbers, soit pour les détaillants de chaussures, ce que suit:—

Sur acceptation par le vendeur cette commande devient un contrat, et les marchandises seront expédiées aux prix et conditions stipulés sur cette copie d'ordre.

Considérant qu'il est d'importance capitale pour l'industrie de la chaussure que tous les manufacturiers de chaussures, qu'ils soient membres ou non de l'Association, adoptent cette formule uniforme et la mettent immédiatement en pratique, l'Association des Manufacturiers de Chaussures se fait un devoir d'envoyer gratuitement des timbres en caoutchouc libellés comme ci-dessus.

L'application uniforme de ce timbre rendra grand service à l'industrie de la chaussure, et préviendra la répétition des abus qui se sont produits dans le passé relativement aux annulations de commandes.

LA PRETENDUE GREVE DES ACHETEURS

Un important manufacturier de chaussures de haute qualité pour dames qui vient de revenir d'un long voyage à travers l'ouest du Canada jusqu'au Pacifique après avoir visité tous les principaux centres dit qu'il a remarqué que les stocks des détaillants sont légers et que tous les magasins sont prêts à acheter tout au moins en ce qui a trait aux articles de belle qualité. Et il déclare que si les marchands de chaussures ne sont pas déjà sur le marché pour regarnir leur stock général, il ne fait aucun doute qu'ils devront le faire très prochainement.

Quant aux racontars de "grève des acheteurs" de la part du public consommateur, ce manufacturier n'en trouve pas d'évidence nulle part. Les détaillants de bonnes chaussures avec lesquels il a été en rapport, n'ont pas, dans l'ensemble, de plaintes à faire en ce qui concerne les affaires qu'ils ont faites et ils semblent être à présent en bonne posture pour le commerce du printemps.

Ceci semble démontrer qu'il n'y a pas eu à proprement parler de grève répandue et continue d'acheteurs. Il y a eu certainement une cessation temporaire de la demande quand la taxe de luxe fut primitivement imposée, mais nous pensons que, mois pour mois, les chiffres de vente des marchands de chaussures de tout le Canada montrent que l'écoulement du stock en 1920 se compare favorablement avec celui de 1919 encore qu'au demeurant les affaires se soient faites sur une base moins profitable. Le public s'est montré nerveux et irritable et il a demandé de plus bas prix, mais il ne s'est pas produit de condition qu'on puisse judicieusement appeler "grève des acheteurs".

Magnifique place de commerce à vendre dans le village de St-Gérard d'Yamaska.

Pour plus de détails, s'adresser à

JOS.-H. JOYAL,

St-Gérard d'Yamaska.

NOTES SUR LES MODES DE CHAUSSURES.

Il est intéressant de noter l'influence des dessinateurs parisiens pour la chaussure de ce côté-ci de l'Atlantique. A la convention de Milwaukee de l'Association Nationale des Détaillants de Chaussures, la grande majorité des styles suivaient nettement la tendance française.

La chaussure française est bien faite, originale, soigneusement travaillée et reflète les caractéristiques artistiques de la race.

Nous ne pensons pas que nos formes subissent à l'extrême, l'influence de celles des manufacturiers parisiens, mais l'exemple de ces dernières montrera plutôt son effet dans une attention plus spéciale apportée aux détails, à l'ornementation bien appropriée et aux dessins qui s'harmoniseront plus étroitement aux costumes et robes que Dame Mode dicte à chaque changement de saison et en toute occasion particulière. Pour illustrer cette tendance, on peut souligner le fait qu'à la convention de Milwaukee, il y avait en montre des chaussures en modèles travaillés avec broderie de soixante points d'aiguilles au pouce. Des motifs rapportés et des incrustations décoratives en cuir de couleurs contrastantes montrent aussi l'influence française, et la boucle de harnais elle-même est sans nul doute une idée importée, car dès le début de la dernière saison, des boucles de ce genre, bien que pour la plupart d'une façon plus légère et plus petite, étaient fort en évidence dans la chaussure française.

Le développement de ces lignes et l'application de la mode à la chaussure d'une façon plus étroite entraîneront la confection de chaussures plus artistiques et plus coûteuses que de coutume et, si les Etats-Unis suivent ce mouvement, le Canada ne pourra faire autrement que d'emboîter le pas, si nos manufacturiers veulent conserver la clientèle de luxe de la chaussure de femme, car la femme suivra infatigablement la mode, dût-elle pour cela traverser la frontière.

Pour ce qui est de l'avenir immédiat, le soulier de sport à double courroie et fermé d'une boucle semble devoir remplacer le brogue oxford à lacets. Les courroies boutonnées avec talons bas se remarquent aussi beaucoup, ainsi que les escarpins à une ou deux frêles courroies. Dans le cas de courroie unique, la courroie est souvent fendue. Les "Colonials" avec grosse patte de fantaisie seront également fort en vue selon toute probabilité.

Il n'est pas sans intérêt de noter que le gris semble devoir être une des couleurs principales de la garde-robe de la mondaine pour le printemps et on en voit beaucoup parmi les nouveaux modèles des manufacturiers de chaussures. Les bleus, les bruns et les tans seront aussi populaires dans la toilette, et le marchand de chaussures devra être prêt à rencontrer ces nuances dans la chaussure fine. Les effets de blanc et noir également paraissent être en grande faveur dans les nouveaux styles de chaussures particulièrement dans le chevreau blanc et verni.

Pour ce qui est des styles d'hommes, on déclare qu'il

y a une opportunité pour l'usage de nuances plus claires, ce qui donnera des chaussures vraiment élégantes. Apparemment, le sentiment est que les nuances plus claires et les noirs seront en faveur cette saison; et les cuirs à grains et "boarded" iront en augmentant, tandis que la demande pour le cordovan ira en décroissant, dit-on. Le comité des styles de la N. S. R. A. demande que le détaillant pousse la vente des nouveaux modèles et des nouvelles combinaisons de cuirs pour les chaussures de ville comme pour les chaussures de sport et qu'il coopère avec le manufacturier pour développer le style individuel.

La tendance s'écarte des bouts étroits et il y a toute chance de voir le développement de formes nouvelles et d'empignes plus courtes.

IL N'Y A PAS DE RAISON D'HESITER A PLACER SES COMMANDES

Nous conseillons à nos lecteurs de ne pas différer trop longtemps leurs achats, ceci pour deux raisons: Il y a des lignes régulières et courantes qu'on peut acheter en toute sécurité suivant ce dont on a besoin et il ne fait pas de doute qu'un détaillant peut acheter très avantageusement en ce moment; nous sommes dans un marché acheteur, et l'acheteur peut y faire de bonnes acquisitions. En second lieu, nous craignons que le commerce de détail ne commette l'erreur de se porter à l'extrémité contraire de ce qu'il fit au début de 1920. Il y a beaucoup de commerçants qui veulent attendre jusqu'au dernier moment s'attendant à des prix plus bas et qui s'apercevront alors que le marché a changé. Une précipitation s'ensuivra, un grand nombre de marchands se précipiteront ensemble sur le marché et les prix rebondiront.

Nous ne prévoyons pas d'augmentation marquée et permanente, mais il paraît probable qu'il y aura réaction à la suite des conditions des six ou huit derniers mois. Il est vrai qu'il y a nombre d'acheteurs clairvoyants et expérimentés qui prévoient un léger recul des prix entre Pâques et septembre. Cela se peut, c'est même probable, mais nous pouvons en même temps renverser cette probabilité si la réduction actuelle de la production se prolonge longtemps.

Pour ce qui est des nouveautés, le client qui n'en a pas fait déjà ses provisions a peu de chance de se les procurer pendant que ce sont encore des nouveautés. Il y a bien des marchands qui font leur principal chiffre d'affaires sur des lignes courantes mais qui ne négligent pas les nouvelles chaussures de fantaisie qui font l'objet d'une demande active pendant la saison de Pâques.

Téléphone 504

MARINE GROCERY

A. ST-MICHEL, Prop.

Epiceries, Viande, Glace.

56-57 Rue, St-Patrick,

- Lachine Locks.

LA DEMANDE EST LARGEMENT REGIE PAR L'OFFRE

A l'approche de Pâques, le marchand de chaussures clairvoyant a son stock de chaussures agrémenté de nouveautés, et c'est sur cette sorte d'articles qu'il compte largement pour attirer le commerce de Pâques. Les nouveaux styles sont la vedette de sa vitrine et font l'objet de ses arguments de vente dans ses annonces pendant cette saison particulière. Mais un avertissement! Beaucoup de détaillants sont encore lourdement chargés de stock en chaussures courantes, stock qui doit être écoulé avant qu'ils puissent rétablir leurs affaires sur une base sûre et normale. Il est dangereux pour un marchand qui se trouve dans cette position, de concentrer son attention sur un commerce de chaussures de style. Si votre vitrine est pleine de nouveautés et que celles-ci soient mises tout le temps en évidence dans vos annonces, vous attirerez naturellement la clientèle pour les chaussures de nouveauté, mais vous n'attirez pas la clientèle qui désire de la chaussure régulière. Cette dernière passera devant votre vitrine, mais ira faire ses achats ailleurs. Il y a, en ce moment, des détaillants qui ont un stock de \$50,000 et qui ne vendent que d'un stock de \$5,000. C'est là une condition déplorable, et il est nécessaire d'y apporter des mesures radicales pour y remédier. Certains marchands disent qu'ils ne peuvent écouler leur stock régulier. La faute n'en incombe cependant pas au public, mais bien au détaillant lui-même qui a stimulé le commerce des chaussures de nouveauté au détriment de ses lignes courantes. Si vous voulez vendre au public de la chaussure régulière, vous devez lui montrer des chaussures régulières, lui parler des chaussures régulières et lui dire que vous pouvez lui offrir des valeurs sans égales dans les lignes régulières.

Le marchand dont le stock est bas peut se permettre de se livrer au jeu des "styles" pour ce qu'il vaut, mais le détaillant dont le stock est chargé ne peut se permettre pareille fantaisie sans prendre les plus grandes précautions pour éviter de laisser dans l'ombre son commerce de chaussures courantes. Le marchand doit montrer les nouveautés de la saison pour s'attirer le commerce de Pâques, mais ce serait une mauvaise politique de sa part que de faire de tels étalages à l'exclusion de son stock régulier qu'il a hâte de liquider.

MERVEILLEUSE INVENTION DE LA "UNIVERSAL SHOE MACHINERY OF CANADA LIMITED"

Notre représentant, à la suite d'une visite qu'il faisait hier aux usines de l'Universal Shoe Machinery of Canada Limited, situées au numéro 126 de la rue Queen, à Montréal, fut agréablement surpris de la perfection de leur nouvelle COUSEUSE, spécialement fabriquée pour la réparation de la chaussure.

Quand on se rappelle encore l'ancienne méthode de procéder du vieux cordonnier de village, on ne peut s'empêcher d'admirer le merveilleux esprit d'invention qui a présidé à la fabrication de ces machines.

Sans doute, comme le faisait remarquer le gérant M. Cole, à notre représentant, on n'est pas parvenu au résultat actuel en un seul jour. Cependant les progrès furent rapides et aujourd'hui au moyen de ces nouvelles couseuses on peut mettre autant de perfection dans la réparation d'une chaussure que dans sa fabrication.

En outre, considérée au point de vue économique, la nouvelle invention a fait un pas immense dans la voie du progrès.

Si l'on considère, en effet, qu'il se dépense annuellement une somme de \$400,000,000 en réparations et que la réparation d'une seule paire de chaussures coûte en moyenne \$2.00, on peut voir immédiatement la quantité énorme de chaussures qui sont réparées chaque année.

Or, on estime qu'avec l'ancienne méthode, un homme, fût-il le plus habile au monde, met trois heures pour coudre les semelles et poser les talons d'une chaussure; tandis qu'au moyen de la nouvelle machine, il suffit de trente secondes pour chaque semelle.

Ajoutons à la rapidité avec laquelle fonctionne cette machine, le nombre plutôt restreint d'ouvriers nécessaires à cette industrie, et l'on aura une idée de l'économie qui résulte de l'usage de la machine à réparer "Universal."

D'aucuns pourront croire que le fonctionnement de cette machine est plutôt difficile à comprendre. Cependant on nous assure qu'il suffit de quelques semaines d'apprentissage que donne gratuitement un expert de la compagnie. De sorte que le jour n'est pas loin où l'industrie de la réparation de la chaussure faite selon les procédés les plus modernes sera répandue un peu partout, même dans nos campagnes.

Ce qui doit surtout porter les cordonniers à se procurer cette nouvelle invention, c'est qu'ils n'ont pas de royauté à payer sur ces machines. Ils en sont les propriétaires dès qu'ils font leur premier versement.

De plus, elles sont fabriquées entièrement au Canada, par des ouvriers qui ont puisé leur expérience dans cette industrie en Angleterre, aux Etats-Unis et au Canada.

TANGLEFOOT

PRODUCTS

Papier collant à Mouches,
Ruban collant à Mouches, Cône Tanglefoot,
Poudre à Coquerelles et à Cafards.

THE O&W. THUM Co., MANUFACTURERS.
GRAND RAPIDS, MICH. WALKERVILLE, CANADA.

LA SITUATION QU'OCCUPENT LES JOBBERS DANS LE COMMERCE DE LA CHAUSSURE

Service réel rendu au commerce. — Le coût de la production réduit. — Modes déterminées. — Marchandises expédiées.

L'autre jour nous lûmes une lettre venant d'un homme du centre de l'Ouest. Il sollicitait une position dans une manufacture de chaussures comme vendeur. Il désirait vendre directement au commerce de détail pour un manufacturier, parce que, disait-il, les jours des jobbers sont comptés. Lorsque nous répétâmes ces paroles à l'un des plus grands opérateurs dans le commerce, il dit: "C'est un fin matois; il doit l'être puisqu'il peut prévoir ce qui pourrait se passer plusieurs années après sa mort"

Sérieusement, toutefois, nous examinâmes de plus près cette question. Nous trouvâmes que cet homme avait été vendeur pour une très petite maison de jobbers qui ne s'occupait que de marchandises spéciales. Il avait été, à ce qu'on nous a dit, congédié. Nous trouvâmes aussi qu'un manufacturier qui était tout aussi léger que le vendeur qui avait écrit la lettre avait pris la chose à coeur.

Comme question de fait, le jobber est installé ici pour de nombreuses années et pas un seul manufacturier ne devrait être assez peu clairvoyant pour croire autrement. Il y a plusieurs raisons à l'appui de cette assertion. En premier lieu, il y a le placement de milliers de dollars en chaussures. Ce placement est pratiquement permanent. Secondement, il y a les connections établies depuis des années, — des générations, — et ces connections sont aussi solides que le roc. Troisièmement il y a le service inestimable rendu à des milliers de petits marchands qui ne pourraient pas vivre si ce n'était pour le service de l'accommodation possibles seulement par le fonctionnement du distributeur de chaussures au gros.

Cette dernière phase de notre commerce est possiblement la raison importante de la prospérité du commerce de jobber. Il y a plus de 11,000 magasins qui vendent des chaussures au Canada. Combien de ces magasins achètent pour la peine directement des manufacturiers? Possiblement 6,000 d'entre eux achètent considérablement. Possiblement 8,000 achètent quelque peu. Mais nous dirons qu'environ 90% de ces magasins, à de fréquents intervalles pendant l'année sont forcés de s'approvisionner des stocks de marchandises générales vendues par le jobber de la ville voisine. Si ce service leur était refusé, ils perdraient des ventes et des profits. S'il était supplanté par les stocks de manufacture, ces stocks devraient être placés dans des endroits commodes par tout le Canada à un prix au moins égal à celui du service des jobbers au marchand.

Suivant le même courant d'idée, nous trouvons que les jobbers du Canada ont porté des comptes courants s'élevant à des sommes considérables. Cette accommodation a été donnée et sera donnée par le jobber tant qu'il fera des affaires. Le manufacturier ne veut pas, nous en sommes convaincus, ajouter ce fardeau à ses tracas actuels. Il n'est pas organisé pour s'en charger.

En somme, le jobber fait plus que justifier sa raison d'être par les services qu'il rend avec son stock et avec son argent. Les manufacturiers feront bien de considérer attentivement ce point. Ils ne veulent pas, nous en sommes certains, porter leurs stocks ou leur crédit par tout le Canada.

Aujourd'hui, nos bons manufacturiers peuvent être un peu impatientés contre le jobber. Il n'a acheté que ce dont il avait besoin. La réaction d'il y a deux ans, alors que le marchand de gros achetait toutes les chaussures qu'il pouvait, est plutôt pénible. Mais pourquoi blâmer le jobber? Nous sommes certains que le manufacturier veut qu'il fasse des affaires sur une base solide. Aurait-il été sage d'acheter librement pendant les derniers six mois? Cela n'aurait été ni sage ni sûr. Le manufacturier qui se tournerait contre le jobber, ne justifierait pas le teneur qui désirerait faire des chaussures parce qu'il ne peut vendre son cuir. Nous sommes certains de cela. Et nous sommes tout aussi certains que dans une autre année, les manufacturiers seront contents de voir les jobbers venir sur le marché acheter en lot de dix, vingt et trente caisses.

La maison de chaussures qui est saine aujourd'hui fera plus d'affaires que jamais dans un an parce qu'elle améliorera son service et réduira le coût de son exploitation.

LES CHAUSSURES EXPORTÉES DES ÉTATS-UNIS

Les exportations de chaussures des Etats-Unis en 1920 furent approximativement de 16,500,000 paires, comparées à 21,354,537 paires en 1919 et 13,197,020 en 1918.

Le prix moyen des chaussures d'hommes exportées était de \$4.75 en novembre 1919; il subit une montée irrégulière jusqu'à atteindre \$5.83 en octobre 1920. Le prix de novembre 1920 était de \$5.39. Le prix moyen pour les chaussures de femmes était de \$3.60 en novembre 1919, de \$4.70 en juillet 1920 et il redescendait à \$4.05 en novembre 1920.

Cuba fut le plus gros client des Etats-Unis pour les chaussures. Le Japon vint au second rang comme acheteur de chaussures d'hommes; le Mexique, les Indes Occidentales et l'Amérique latine sont aussi des marchés couverts par les chaussures américaines.

Le Canada importe une quantité considérable de chaussures des Etats-Unis. Il est intéressant de noter les prix des chaussures importées ici et de les comparer avec les prix que nous payons chez nous.

Tél. Calumet 2064

GEO. VINETTE

IMPORTATEUR ET MARCHAND

Ferronnerie, Peinture, Tapisserie, Vaisselle, Matériaux
de Construction de toutes sortes, etc.

3447 Rue St-Hubert,

MONTREAL.

L'ART DE LA VENTE

(Causerie de M. Peter Doig.)

Dans une causerie sur l'art de la vente faite la semaine passée devant la Montreal Publicity Association, au cours du dîner régulier tenu au Queen's Hotel, M. Peter Doig donna un résumé des points principaux à considérer pour obtenir des résultats. La condition physique des vendeurs et leur apparence ainsi que leur conduite personnelle sont de première importance. Il est essentiel que les vendeurs se fassent un devoir de s'entretenir dans la meilleure condition de santé de façon à pouvoir rassembler tous les éléments de ressources nécessaires aujourd'hui pour créer et maintenir les marchés. Par l'apparence et le maintien d'un vendeur, les clients sont justifiables de juger la maison dont il est le représentant.

Cultiver l'habitude de l'économie et maintenir une certaine indépendance financière sont des qualifications requises du bon vendeur en ce sens qu'elles engendrent le respect de soi-même et la confiance et placent le vendeur sur pied d'égalité avec le client auquel il a affaire. A ce propos, M. Doig produisait des chiffres qui montraient qu'aux Etats-Unis 66 pour 100 des gens mouraient sans laisser d'héritage et que pas plus de 25 pour 100 qui restaient accumulaient plus de \$1,300 par tête. Quarante-vingt-dix-sept pour cent des hommes atteignant l'âge de 65 ans dit M. Doig sont jusqu'à un certain point dépendants de leurs parents ou d'autres personnes pour leur existence.

Traitant directement de l'art de la vente, l'orateur appuya sur la nécessité de cultiver l'indulgence et la patience dans les relations avec les clients difficiles; il préconise le développement graduel d'intimité étroite depuis le premier contact et se montre en faveur d'appels amicaux entre les saisons de façon à ce que les rapports sociaux puissent créer des conditions d'un bénéfice mutuel.

Les maisons commerciales devraient se faire une règle spéciale que leurs représentants fassent une étude soignée des lignes qu'ils vendent et elles devraient prendre toutes les mesures pour assurer leur loyauté. Il vaut mieux, dit-il, envoyer sur la route un "novice" plutôt qu'un homme d'expérience avec des "procédés croches".

La Liberty Tire & Rubber Co., Montréal, a pris des lettres patentes d'incorporation, avec un capital-actions autorisé de \$500,000.

Propriété à vendre à Victoriaville, comprenant un magasin de 52 pieds de long, avec logement au-dessus, le tout est moderne, et situé sur la rue commerciale. Excellent poste d'affaires.

**S'adresser à Boîte Postal 40,
Victoriaville.**

DANS LE MONDE DE LA CHAUSSURE

Nous avons appris avec regret le récent décès de feu Nap. Rousseau, de la firme T. Rousseau & Fils, marchands de chaussures, Montréal.

* * *

La Gosselin Shoe Co., Ltd, de Québec, est en liquidation.

* * *

The Canadian Stitchdown Co., manufacture de chaussures, a été enregistrée par MM. Jean Royer, Denis Piette et Jas. Tabrett, Montréal.

* * *

M. J. F. Lacroix, marchand de chaussures à Hull, Qué. a eu son stock endommagé récemment par l'eau et la fumée.

* * *

The Bleury Shoe Market, Montréal, a été enregistré par M. Isaac Schwartz.

* * *

M. Geo. A. Devarennas, marchand de chaussures, Québec, a offert un arrangement à ses créanciers.

* * *

M. B. Silverman, marchand de chaussures, Montréal, a fait un arrangement avec ses créanciers à 25 cents dans la piastre.

* * *

Le Major John Harris, gérant de la Nugget Polish Co., Limited, a été élu président de l'Association Canadienne des Manufacturiers Anglais.

* * *

M. L. E. Robin, de Robin Bros., manufacturiers de formes, Montréal, vient de partir en Floride. M. Robin espère être de retour dans un mois.

* * *

L'usine de M. Armand Bastien, de Loretteville, Qué., a été récemment brûlée, mais depuis, la firme s'est établie dans son ancienne usine et la production continue comme d'habitude.

* * *

M. Geo. E. Fortain, de Montréal, qui autrefois représentait la Hartt Shoe Co., et le Dominion Rubber System, est en charge à présent, des intérêts de Geo. Boulter, de Toronto, pour Montréal. La maison Boulter développe ses affaires à Montréal et dans les Cantons de l'Est, où elle a l'agence pour la John McPherson Co., et aussi pour les produits Maltese Cross.

* * *

La Star Shoe Co., Ltd, Montréal, a fait une liquidation volontaire. Le passif est, dit-on, de plus de \$300,000.

* * *

La Brockton Shoe Co., Ltd, rue Ste-Catherine Ouest, Montréal, annonce une vente "d'abandon d'affaires" par suite de l'expiration de son bail.

L'INDUSTRIE DES CAOUTCHOUCS

Assemblée annuelle de l'Association Canadienne à Montréal. — Toutes les branches de l'industrie représentées. — Merveilleux développement de l'industrie du caoutchouc au Canada.

La première assemblée annuelle de ceux qui sont engagés dans l'industrie canadienne des caoutchoucs a eu lieu à l'Hôtel Windsor, lundi, le 15 février. L'assemblée embrassait tous les départements de l'industrie, les articles mécaniques, les pneus, les chaussures spéciales en caoutchouc et des discussions intéressantes ont eu lieu sur des sujets pratiques se rapportant aux diverses sections de ce qui est devenu une des principales entreprises commerciales du Canada.

Dans la soirée eut lieu un banquet au Windsor auquel prirent part environ deux cents membres. Les principaux orateurs annoncés étaient l'hon. Hugh Guthrie, ministre de la milice, l'honorable Walter Mitchell, trésorier de la province de Québec, mais ce dernier fut retenu à Québec par ses devoirs législatifs. L'assemblée a été présidée par le président C. H. Carlisle, de Toronto. (Goodyear Tire and Rubber Co., of Canada, Limited). A ses côtés se trouvaient l'honorable Hugh Guthrie, C.R., M.P.; le Révérend G. R. Allan, d'Outremont; John Western, Toronto; A. L. Viles, A. D. Thornton, C. N. Candee, de Toronto; F. E. Partridge, W. H. Miner, V. Van der Linde, C. B. Seger, président de la United States Consolidated Rubber Co., H. E. Sawyer, de New-York, et Arthur B. Hannay, gérant et secrétaire.

Grand développement.

Après avoir souhaité la bienvenue aux hôtes américains, le président, M. Carlisle, présenta quelques chiffres qui indiquent le développement et l'état actuel de l'industrie du caoutchouc en ce pays. La croissance de cette industrie pendant la dernière décade a été consistante, conservatrice et cependant rapide. La vente totale des pneus en 1910 s'élevait à un peu plus d'un million de dollars en avait atteint \$31,000,000. Dans la même période, la vente des articles mécaniques en caoutchouc a augmenté en volume de \$1,700,000 à \$6,000,000 et celle des chaussures, de \$1,800,000 à \$17,000,000. Pour être concret, l'industrie du caoutchouc s'est développée pendant neuf ans, de \$4,600,000 à plus de \$56,000,000 et le commerce d'exportation, de \$113,000 à \$8,000,000. Le nombre des employés a augmenté de moins de 1,500 à 13,000 et les placements de \$4,500,000 à \$67,500,000 avec immeubles évalués à \$21,000,000. En 1919, l'industrie du caoutchouc a payé en douane et en impôts plus de deux millions de dollars et en salaires le montant de \$13,000,000. "Le Canada occupe une place importante parmi les nations du monde dans la manufacture du caoutchouc", a dit le président.

Le président exprima ensuite ses regrets que l'industrie en 1919 avait dû payer \$700,000 en change. Le seul

remède est de corriger la balance ce qui veut dire que le citoyen canadien doit dépenser ses dollars au Canada et que le Canada doit s'outiller de manière à devenir un vif compétiteur et un vendeur sur les marchés étrangers.

Contre la fixation des prix.

Ceux qui ne connaissaient pas l'Association Canadienne du caoutchouc, auraient pu penser que c'était une organisation fixant les prix et réglant le commerce d'une manière égoïste, mais, a fait observer le président, l'organisation n'a rien à faire avec la fixation des prix ou la réglementation du commerce. Son but est de pousser l'industrie du caoutchouc au Canada à ses dernières limites, d'établir l'économie, d'améliorer les produits, de donner une meilleure distribution, de rendre les produits uniformes lorsque cela est possible et d'atteindre la plus grande efficacité.

Etablir ce commerce sur de telles bases, c'était ouvrir une avenue aux capitalistes canadiens. Il a amené ensemble toutes les branches de l'industrie du caoutchouc et plusieurs industries s'y rattachant. Pour maintenir l'industrie canadienne à son maximum au pays et à l'étranger, l'appui du peuple canadien et du gouvernement étaient nécessaires et cet appui lui fut généreusement donné.

"Si nous étions un pendant la guerre, nous devrions être un en fait de commerce, a continué le président. Si nous pouvions faire connaître au peuple le montant épargné aux acheteurs canadiens d'articles en caoutchouc, comparé au montant qu'ils devraient payer pour des articles importés, il verrait la sagesse qu'il y a d'avoir un tarif, non seulement pour le revenu, mais pour la protection. Ce que le manufacturier canadien devrait désirer c'est un marché canadien pour les produits canadiens et je suis d'opinion que le manufacturier est assez juste pour voir à ce que le gouvernement sauvegarde le peuple de telle manière qu'aucun manufacturier ne puisse extorquer des profits excessifs à cause de la protection qui lui est accordée."

LES MANUFACTURIERS DE CAOUTCHOUC A LA RECHERCHE DU CLIENT

Dans leur effort à stimuler le commerce des chaussures en caoutchouc dans les districts éloignés, certains manufacturiers de caoutchouc des Etats-Unis et du Canada projettent une vaste campagne de publicité directe au consommateur.

Dans les journaux commerciaux et par correspondance, leur campagne s'adressera d'abord au marchand pendant la saison de vente, le printemps. Lorsque la distribution sera assurée et que les marchandises seront en stock, les manufacturiers se proposent d'atteindre le consommateur par les journaux de ferme et les hebdomadaires régionaux, tout en lui indiquant où il peut acheter les marchandises annoncées.

Des méthodes de ce genre ont produit de bons résultats dans d'autres lignes, il y a donc toutes raisons d'espérer une augmentation des ventes des chaussures en caoutchouc comme résultat de cette campagne.

LA SAISON NOUVELLE DANS LES CAOUTCHOUCS

Les manufacturiers de chaussures en caoutchouc ont publié leurs nouvelles listes de prix et les représentants sont à présent en route avec les échantillons de la nouvelle saison. Les prix ont été révisés en baisse dans presque toutes les lignes, ces réductions variant de cinq à vingt-cinq pour cent suivant la sorte de marchandise.

On note la plus forte différence dans les lignes où le drap et autres tissus sont employés. Dans les lignes les plus légères, il n'y a pas beaucoup de différence dans les prix, l'argument étant qu'il n'y a que peu de caoutchouc véritable et que la différence dans le coût du caoutchouc brut aujourd'hui et il y a un an ne motive pas beaucoup de changement. Dans les articles plus lourds, et spécialement ceux dans lesquels les doublures et autres tissus sont employés, les réductions dans les prix de revient ont été faites l'an passé.

Il n'y a pas de changements dans les termes: cinq pour cent sont alloués pour les commandes faites de bonne heure et les prix sont garantis jusqu'au 30 novembre 1921.

Les stocks de détail sont bien épurés car il n'y a pas eu beaucoup de commandes d'assortiment et bien que quelques-unes des lignes les plus lourdes aient à être liquidées, on peut dire que la voie est libre pour les affaires de la nouvelle saison.

La douceur de l'hiver a eu pour effet de restreindre le commerce des caoutchoucs, mais comme les détaillants ont pressé les ventes et ont été réservés dans les achats les marchandises qui restent en magasin ne doivent pas être bien fortes.

Les opinions sont partagées sur les nouvelles listes de prix. Les détaillants sont déçus de voir que les réductions ne sont pas plus grandes, sans prendre considération des coûts de manufacture, car ils arguent que le public continue à demander des prix plus bas.

Les manufacturiers prétendent que les articles en caoutchouc n'ont jamais augmenté de prix en proportion des chaussures en cuir et autres commodités. L'augmentation maximum fut de 60% et dans quelques lignes de 40%. Bien que les matières premières aient baissé de prix, la main d'oeuvre est encore chère et les frais généraux sont accentués par des conditions de production peu satisfaisantes. Pour ces raisons, ils disent que les réductions de prix faites sont tout ce qu'on peut espérer. Ils mettent de l'avant aussi la grosse différence dans la façon et le fini qui sont demandés aujourd'hui en regard des types grossiers vendus à prix similaires il y a un an.

Reste à savoir quel poids auront ces arguments parmi les détaillants. La tendance est de réserver tout jugement sur les chaussures en caoutchouc, comme cela a été fait pour les chaussures en cuir, jusqu'à ce que les conditions générales soient plus stables, tout en admettant qu'il faudra des caoutchoucs tant qu'on portera des chaussures et qu'ils pourront être produits plus économiquement quand les manufacturiers élaboreront un programme qui n'implique pas des opérations à temps supplémentaire et que le risque sera divisé entre eux et leurs clients.

POUR RAFRAICHIR UNE TIGE GLACEE FROISSEE

Les tiges en peau glacée, celle des bottes pour femme tout particulièrement, subissent dans les diverses manipulations auxquelles elles sont soumises, depuis la coupe jusqu'au moment où la chaussure terminée arrive à la livraison, un froissement qui en diminue sensiblement l'aspect. Elles sont chiffonnées, forment de nombreux petits plis qui enlèvent de leur fraîcheur. Le chevreau surtout plus que toutes autres peaux subit ce désagrément.

Il faut donc, avant que la cliente en prenne possession, redonner aux chaussures une partie du glaçage qu'elles ont perdu.

Nous avons vu reglaser des tiges de bottes froissées à l'aide d'une couche de vernis que l'on passait au pinceau, c'est là un procédé déplorable que nous ne saurions recommander, si la tige ainsi traitée reprend alors meilleure mine, il n'en est pas moins certain que les multiples petits plis qui s'y sont formés n'ont pas disparu, qu'ils existent toujours sous la couche glacée et qu'ils reparaitront dès les premières fois que la chaussure aura été portée.

Le seul moyen que nous préconiserons pour donner à une tige froissée le cachet du neuf c'est le repassage au fer chaud. Mais il faut que ce travail se fasse avec méthode, car des accidents sont à redouter. Le fer, la "mailloche" ou l'espèce, doit être chauffé à point, car les brûlures de la peau sont à redouter et cet accident se produit assez souvent. Lorsqu'il est apparent on en est bien entendu prévenu, mais parfois la brûlure n'a pas été assez profonde pour avoir laissé de trace, ce qui n'empêche pas que le mal existe et il se révèle au bout d'un court usage. Le fer doit donc être chaud à point et pour s'en assurer, l'ouvrier n'a qu'à le poser sur une feuille de papier de soie légère, si celui-ci marque la pression le fer est trop chaud et il faut le refroidir avant de s'en servir.

Etant à point on le passe sur la tige qui, au préalable, aura été étendue sur une planche bien unie, on le fait circuler plusieurs fois sous une pression donnée par la main et quand le glaçage est revenu on le rend plus intense en se servant de la chiffe à cire. Ce dernier travail se fait à froid, car contrairement à ce qui se passe parfois on ne doit pas étendre la cire avec le fer-chaud, la cire dans ce cas pénètre dans la peau en couche non uniforme qui marbre la tige et ne lui donne qu'un brillant factice. Pour les bottes à fermeture lacée, le lissage se fait plus facilement et plus uniformément qu'aux bottes à boutons, car ces derniers gênent la marche du fer, on peut cependant le faire circuler en ouvrant la tige et en évitant les obstacles avec la pointe du fer.

Ces conseils sont pour le travail au cousu-main, car dans les fabriques on se sert d'une machine spéciale qui donne les meilleurs résultats.

L'EXPORTATION DES CHAUSSURES ET PEAUX DU CANADA

En 1919, M. F. W. Knowlton, expert en la matière et directeur de la United Shoe Machinery Company of Canada, estimait que la production quotidienne d'une manufacture de chaussures au Canada était approximativement de 500 paires, la moyenne de la production quotidienne totale étant un peu au-dessus de 70,000 paires. Ces chiffres étant établis sur 250 jours ouvrables.

Ces chiffres ont été donnés en un temps où la production avait atteint son summum et ils représentent par conséquent la limite de la production canadienne.

Pendant les douze mois prenant fin en mars 1920, le Canada exporta aux Etats-Unis une valeur de \$350,874 de chaussures. Pendant les périodes respectives de 1917-18 et 1918-19 ces exportations étaient évaluées à \$347,971 et \$400,641.

Ces chiffres démontrent que, même s'il est vrai que les importations des chaussures des Etats-Unis au Canada pour un mois seulement sont égales aux exportations de chaussures du Canada aux Etats-Unis pendant une année entière (en mars 1920 les exportations de chaussures des Etats-Unis au Canada s'élevaient à \$318,504) il faut admettre qu'un certain genre de chaussures faites au Canada trouve un marché ouvert aux Etats-Unis et se maintient avec succès malgré la concurrence, les frais de transport et les droits d'entrée. Il est vrai que le taux du change est en faveur des marchands canadiens.

Les manufacturiers canadiens vendent en particulier aux Etats-Unis les chaussures pour le jeu de hockey. L'intérêt pour ce sport gagne du terrain aux Etats-Unis et il y a là une opportunité pour la production canadienne.

Les exportations de chaussures du Canada au Royaume-Uni ont augmenté considérablement pendant les six années, de 1912 à 1918. En 1912-13 ces exportations ne s'élevaient qu'à \$2,412 tandis qu'en 1918-19 elles s'élevaient à \$495,977.

Un autre pays important pour l'importation des chaussures du Canada, est la France, qui, en 1912-13 n'importait de nous que pour \$3,124 de chaussures et en recevait pour \$156,201 en 1918-19. Pour l'année finissant le 31 mars 1920, les exportations au Royaume-Uni s'élevaient à \$2,754,076 et celles à la France, à \$1,553,904. Il est difficile de penser que le Canada puisse maintenir ce chiffre d'exportation, car dans les conditions normales, il ne saurait faire face à la concurrence britannique. En ce qui concerne les autres pays, le Canada a fait et continue à faire de bonnes affaires avec les Antilles et avec les colonies françaises du golfe du St-Laurent. De petites affaires sont aussi traitées avec la Chine et avec la Nouvelle-Zélande. Pour ce qui est des exportations canadiennes de peaux aux Etats-Unis, elles sont d'importance minime à présent, bien qu'ayant été assez considérables pendant la guerre.

LA VILLE DE QUEBEC, BERCEAU DE L'INDUSTRIE DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE AU CANADA

Il y a deux cent cinquante ans, il y avait dans la ville de Québec, la capitale de la Colonie de la Nouvelle France, une douzaine de cordonniers fournissant les chaussures à toute la province. Aujourd'hui il y existe 30 établissements avec un capital de \$4,000,000, employant à peu près 2,000 hommes auxquels il est distribué \$1,500,000, et qui assurent une production annuelle de \$8,000,000.

Avant 1867, on ne connaissait que les chaussures faites à la main. C'est cette année-là que la maison Bresse et Côté ouvrit une petite manufacture à la côte d'Abraham, employant des machines à clouer. Cette raison sociale ne dura que quelques mois, M. Bresse continuant pour son propre compte, pendant que M. Côté allait à St-Hyacinthe pour organiser la maison J. et M. Côté qui existe encore aujourd'hui et qui est très connue du monde de la chaussure. Une autre des premières maisons de fabrication de la chaussure fut celle de J. & J. Woodley, qui commença ses affaires rue Joachim. Parmi les autres pionniers de l'industrie de la chaussure notons: Paul Couture et la maison Binet et Laroche qui s'ouvrit en 1869. Puis viennent s'inscrire les noms de Ritchie (1877) et Marsh (1880). Dans les premières années, M. Ritchie était associé avec la maison Woodley, tandis que M. Marsh travaillait avec la maison Polley. Un bon nombre de maisons nouvelles firent leur apparition de 1880 à 1890, entre autres celles de O. Goulet; Luc Routier; The J. M. Stobo Co., Ltd; Gale Bros; et A. E. Marois, Ltd.

Il y a, à présent, à Québec 30 manufactures de chaussures, y compris celles qui fabriquent les mocassins et les chaussures indiennes. La plus grande partie de cette industrie se concentre dans le quartier dont la rue St-Valier est le pivot.

IMPERMEABILISATION DES CHAUSSURES

Pour imperméabiliser les chaussures d'une façon parfaite faire fondre dans un pot de terre vernissé une quantité suffisante de bon goudron, ajoutez-y un peu de gomme élastique, coupée en lames très minces, qu'on a préalablement fait ramollir au dessus de la vapeur d'eau.

Bien mélanger ces deux produits, puis passez cette composition tiède avec un pinceau sur la trépointe et la semelle en tenant la chaussure près du feu.

On enduit d'abord la couture, en ayant soin de laisser un petit espace non recouvert le long du bord, puis on enduit la surface jusqu'à ce que la couche ait acquis assez d'épaisseur. Laissez sécher.

Absolument imperméable, la chaussure conserve sa propriété.

DES FONCTIONS D'UN CONTREMAÎTRE DANS UNE FABRIQUE DE CHAUSSURES

Ce n'est pas une mince responsabilité qu'a le contremaître, dans une fabrique de chaussures, il est la cheville ouvrière de l'entreprise qui lui est confiée, le garant de l'ordre dans les services qui lui sont dévolus, le responsable dans la bonne exécution de la production.

On comprend pourquoi les chefs d'entreprise y regardent à deux fois avant de faire un choix lorsqu'ils ont à confier leurs intérêts à un homme duquel dépend le succès de leur maison.

Un bon contremaître doit avoir comme principales qualités la sobriété et l'exactitude. Il doit être le premier et le dernier à l'atelier. Il évitera les longues conversations avec le personnel, le temps perdu par l'un et par l'autre étant précieux. La familiarité doit rester à la porte de l'usine, ceci pour éviter une différence de traitement entre les ouvriers, ce qui amène des jalousies et des récriminations.

Un contre-maître doit donner l'exemple et ne pas fumer ni boire dans les ateliers. Il doit être juste, avoir avec chaque ouvrier ou ouvrière la même tenue, la même équité. Ses ordres doivent être donnés avec discernement, avec courtoisie, jamais avec mépris. On se fait respecter quand on respecte ceux que l'on dirige. Un trop grand laisser-aller enlève de l'autorité.

La surveillance est la principale fonction du contremaître, celle-ci doit s'exercer sans arrêt sur tous les services. Sa responsabilité est engagée dans les moindres détails de la fabrication, soucieux des intérêts qu'il a à défendre il doit, et souvent, examiner les machines, voir si leur fonctionnement est régulier, si chaque pièce est bien à sa place, si une vis manque, si elle est faussée ou cassée, il doit immédiatement la faire remplacer, souvent une machine marche mal par la faute d'une vis que l'on aura retardé de changer. Les machines doivent toujours être en état de bonne marche, on doit en huiler les mouvements et les points de friction. L'huile a le désagrément de tacher lorsqu'elle tombe sur une tige de couleur et même sur les semelles, on doit ajouter des protecteurs aux machines pour parer à ces inconvénients. La loi oblige le propriétaire d'une fabrique à masquer les engrenages pour éviter les accidents. L'intérêt du patron doit l'inciter à protéger sa marchandise lorsqu'elle peut être détériorée par des jets de gouttes d'huile ou de toute autre matière grasse.

Un morceau de métal ou d'étoffe empêchera l'huile de maculer le travail et les vêtements.

Le contremaître a sa responsabilité, lorsque l'ouvrage est taché par les gouttelettes d'huile lancées par une machine, elle disparaît quand malgré son ordre, ou son avis, on n'a pas pris les précautions nécessaires.

Pour éviter les pertes de temps chaque opérateur devrait avoir sa burette d'huile bien placée, à la portée de

en main de même que les clefs et le tourne-vis. On perd un temps précieux quand il faut se mettre à la recherche de ses outils. Chaque déplacement compte, dans la vie ouvrière, et souvent ce déplacement amène des conversations qui abrègent les heures de production. Un fabricant qui fait l'économie d'achat des accessoires perd en rendement dix fois la valeur de ceux-ci.

La surveillance du contremaître doit ainsi que nous l'avons dit, s'exercer sur tous les services, il ne doit pas comme on dit, craindre de mettre la main à la pâte, c'est dire qu'il doit avoir des connaissances suffisantes pour opérer sur les machines placées sous ses ordres, pour trouver immédiatement la cause d'un mauvais fonctionnement; son oeil exercé doit s'arrêter partout, là surtout où une anomalie se produit.

La bonne volonté, le dévouement des ouvriers placés sous ses ordres lui facilitera la tâche.

Il suivra avec intérêt les diverses phases de fabrication, aidera de ses conseils, de façon à maintenir le travail dans une bonne voie.

Il devra exiger que rien ne traîne dans les ateliers, que chaque chose soit placée à des endroits déterminés surtout que la marchandise confiée aux différents services soit employée de la façon la plus judicieuse.

La propreté est une qualité qu'il ne faut pas négliger dans les ateliers.

On ne doit pas laisser à l'abandon une machine momentanément arrêtée, elle s'encrasse, se détériore; on doit l'entretenir comme celles en fonction. Du reste toutes les machines doivent être nettoyées et huilées.

Autrefois, alors que les heures de présence n'étaient pas aussi limitées que maintenant, on avait l'habitude, dans certaines usines, de procéder au nettoyage des machines le dimanche matin, aujourd'hui cette opération se fait plutôt le samedi après-midi. Pendant la période de non activité c'est-à-dire du samedi midi au lundi matin, les courroies sont enlevées des transmissions et mises au repos. Ce repos est nécessaire, il est utile, comme aux machines qu'elles actionnent et qui gagnent à ne pas être toujours en mouvement.

Telles sont, résumées, les principales fonctions d'un contremaître dans une fabrique de chaussures.

(*Le Franco-Parleur*).

Etudiez les temps et soyez préparés à agir promptement. Ayez l'esprit ouvert. Ne soyez pas embarrassé par des idées préconçues. Décidez de ce que vous allez faire et agissez ensuite promptement. L'homme qui a un jugement sain et qui agit avant ses compétiteurs est celui qui réussit. Les marchands prévoyants qui ont vu venir la baisse des prix et qui ont commencé au commencement de 1920 à réduire leurs inventaires, ne perdront pas autant d'argent que ces marchands qui ont joué aux gros prix tant que le fléchissement ne s'est pas produit et qui ont été surpris avec de gros stocks.

LETTRES D'UN COMMERCANT EN CHAUSSURE

Comment on devient un marchand de chaussures.

On ne fait pas toujours sa destinée et le hasard de la naissance exerce souvent sur l'avenir de chacun de nous une influence prépondérante.

A l'âge de travailler, quelques-uns d'entre nous ont été placés chez un marchand de chaussures et sont devenus commis, puis vendeurs. Par vendeur, j'entends que l'on échangea alors la blouse du manutentionnaire contre la jaquette de vendeur. Avec un peu de verve — naturelle ou acquise — il est à ce moment aisé de faire valoir et de vendre une marchandise qui vous est expédiée de quelque fabrique. Plus tard, on devient gérant; on administre une maison; on surveille la réception, les ventes, la caisse; on fait les étalages soi-même parce que l'on a acquis du goût.

L'établissement dans le magasin de chaussures.

Mais on ne reste pas toujours gérant pour le compte des autres. Un jour vient où l'on ressent le besoin de s'établir pour son propre compte. On achète un petit fond, le plus souvent en province, et ainsi devient-on marchand de chaussures.

Mais du marchand de chaussures l'on n'en a que le titre puisqu'on ignore la partie la plus difficile de ce commerce: *l'achat, d'après les besoins de la clientèle que l'on désire servir et s'attacher.*

Car il s'agit plus, maintenant, d'acheter que de vendre.

Pour vendre, en effet, il se peut que vous rencontriez aussi l'employé qui saura parfaitement faire valoir la marchandise que vous lui fournirez.

Mais il faut que vous lui fournissiez, à ce vendeur, des articles que demande la clientèle qui vous entoure, aux points de vue qualité, forme, prix.

C'est alors qu'on s'aperçoit qu'il ne suffit plus de connaître l'adresse de l'organe de distribution, c'est-à-dire de la maison de gros qui alimentait la société dont on était le gérant, dispensant ainsi de prévoir à l'achat.

Il faut apprendre quels sont les différents genres de fabrication qui se font et se documenter à fond sur la forme, le chaussant, les matières et les prix.

Pour cela, du courage, de la persévérance et beaucoup de travail sont nécessaires. Quelques visites faites chez des fournisseurs amis permettent de voir fonctionner l'outillage. On apprend aussi comment, sur les peausseries, doivent se couper les différentes pièces de la tige, pour faire un assemblage judicieux.

Peu à peu, avec de la pratique, on arrive à reconnaître si une chaussure chaussera bien ou mal. On sait les défauts ou qualités du cousu Goodyear comparé au cousu Blake et en quoi consiste le cousu chausson; comment et

pourquoi on fait du cousu mixte ayant l'apparence, mais pas les qualités, du cousu Goodyear...

Une fois ces notions acquises, alors on peut essayer de juger, par comparaison, de la valeur des différentes productions qui vous sont soumises et acheter chez le fabricant dont les articles répondent le mieux aux désirs de votre clientèle.

Quand vous aurez trouvé tous les modèles classiques qui plaisent et établi ainsi une solide clientèle dans ce genre, alors vous pourrez songer à satisfaire au caprice de tous et vendre des articles fantaisie.

Mais — je le dis par expérience — la clientèle achetant l'article fantaisie n'a pas la fidélité et la stabilité de celle qui achète le classique et bien que la vente des articles de luxe soit rémunératrice, ce n'est pas sur son exclusivité qu'il faut baser son avenir.

Nécessité de s'adresser toujours au même fournisseur

Pour parvenir à bien monter un rayon il est nécessaire de s'assurer un producteur capable de fournir tout un groupe d'articles et non pas rechercher un modèle dans une fabrique, un autre dans une seconde, et ainsi de suite.

Il faut s'assurer le meilleur spécialiste pour homme, le meilleur spécialiste pour dame, le meilleur spécialiste pour enfant et fillette, le meilleur spécialiste enfin pour les pantoufles de feutre.

Cette méthode de présenter un ensemble d'articles bien chaussants qui rendent la vente plus facile, permet de satisfaire au goût du client, parce que l'on est sûr de la pointure. Rien, n'est plus difficile en effet que de vendre des productions diverses n'ayant aucun rapport entre les pointures, lorsque par exemple le 5 du fabricant X, chausse plus petit que le 4½ de Y.

Les marchands de chaussures connaissent donc deux méthodes de vente.

1° S'occuper seulement d'effectuer une vente et d'en toucher le montant;

2° Se préoccuper avant tout de donner au client l'article que l'on sait lui convenir parfaitement, ce qui est la seule manière de s'assurer sa fidélité.

Des deux méthodes, il est absolument évident que seule la première permet de faire prospérer la maison que l'on dirige.

La meilleure méthode de vente doit se résumer par cette simple formule: *Science et Conscience.*

(*Le Magasin de Chaussures.*)

Le premier usage que l'on devrait faire du surplus dans les affaires devrait être pour les sans-travail. Je veux dire que lorsqu'arrivent les temps durs après plusieurs années de prospérité, les salaires des employés ne devraient pas être réduits simplement parce qu'ils sont impuissants à arrêter les temps durs.

NOTRE SERVICE D'INFORMATION

(Lémieux, Ont.)

Seriez-vous assez bon de me donner l'adresse d'une manufacture où je pourrais acheter des fournitures pour écoles.—A. A. D.

Réponse—Jos Fortier Ltée, 210 Rue Notre-Dame O., Montréal; Librairie Beauchemin Ltée, 79 Rue St-Jacques, Montréal; Granger frères, 43 Rue Notre-Dame Ouest, Montréal.

(Chicoutimi, P. Q.)

Seriez-vous assez bon de nous dire où nous pourrions acheter de la musique en feuilles directement c. a. d. pour épargner l'entremetteur.—G. & G.

Réponse—Le Passe-Temps, 16 Rue Craig Est, Montréal.

(Ville Baie St-Paul, P. Q.)

Auriez-vous la bonté de me donner les adresses où je pourrais avoir la laine en branche au prix de 18 à 25 lavée, tel qu'annoncé dans votre journal en date du 28 février.—P. G. & F.

Réponse—W. Bushenbaum, 225 Rue Wellington, Montréal.

(L'Annonciation, P. Q.)

Vous m'obligeriez en me donnant l'adresse d'une manufacture où je pourrais me procurer des divanettes avec bourrure en cuir.—C. D.

Réponse—Victoriaville Furniture Co., Victoriaville; Canada Furniture Mfrs Ltd, 364, Rue Université, Montréal; Parlor Furniture Mfrs Ltd, 5e Avenue, Pointe-aux-Trembles.

(Montmagny, P. Q.)

Pourriez-vous me donner par la voie de votre journal l'adresse de la personne qui construit les canots de lac appelés communément "Verchères"?—E. B.

Réponse—La chaloupe "Verchères" est manufacturée à Verchères par J. O. Desmarais, dont les bureaux et entrepôts se trouvent à Montréal au No 3267 de la rue Berri. Téléphone, Calumet 2167.

(Scott Station, P. Q.)

Dans une compagnie, faut-il simplement la majorité des votes ou les 2/3 pour retirer un directeur?—P. F. & B.

Réponse—La majorité en conditions normales, sauf dans le cas où il existe un règlement particulier. Majorité signifie majorité des actionnaires présents, à condition que leur nombre suffise pour établir un quorum.

(Sherbrooke, P. Q.)

Seriez-vous assez bon de nous donner quelques adresses où nous pourrions nous procurer à Montréal le fromage Roquefort, Camembert, Limbourg.—H. & F.

Réponse—Gunn, Langlois & Cie Ltée, 105 Rue St-Paul Est, Montréal.

APHORISMES, PHILOSOPHIE, CONSEILS

Au Moyen-Age, il existait un système d'apprentissage qui valait mieux que tout ce que nous avons. Les apprentis signaient un contrat qui les obligeait à travailler pour leurs patrons pendant une période déterminée. Les patrons étaient aussi obligés de prendre soin de leurs apprentis. De cette façon, de grands artisans furent formés et leur connaissance de leur métier et les travaux qu'ils ont accomplis n'ont pas été égalées de nos jours. Nos industries ne seront jamais stabilisées dans les conditions actuelles, où les employés sont engagés et congédiés, conditions qui permettent aussi aux employés de quitter le travail et de se mettre en grève. Dans ces conditions, il n'y a pas de responsabilité de la part de l'employé et pas d'obligation de la part du patron. Le seul moyen de faire réussir des hommes dans l'exploitation d'une affaire, c'est que tous se mettent en dette ensemble, de sorte qu'ils seront forcés de se tenir unis ou d'aller sans argent. Dans de telles circonstances, alors que les chefs de l'entreprise sont liés ensemble, ils doivent travailler dans l'intérêt de l'entreprise et alors il y a de l'harmonie. Le seul moyen d'obtenir de l'harmonie chez les employés consiste dans quelque système de contrat, en vertu duquel l'employé sera certain d'avoir du travail pendant un long intervalle de temps et le patron certain d'avoir les services de ses employés; il pourra alors consacrer le temps et l'attention nécessaires pour les éduquer en affaires. Le temps viendra où nous aurons des cours industrielles qui régleront promptement et justement les différents entre patrons et employés. Je suis d'opinion que le pouvoir d'engager et de congédier que possèdent les capitaines d'industrie de nos jours, est un pouvoir trop grand pour être laissé entre les mains d'hommes ordinaires. Il devrait y avoir des freins et des limites à cette puissance. Supposons que tous les établissements, grands et petits, devraient engager leurs employés pour un an. Combien ces établissements prendraient de précautions et examineraient les records de chaque homme! Combien l'employé, d'autre part, serait soigneux de ne faire que de bons records, sachant que son passé sera scruté lorsqu'il cherchera une autre position. Nous avons été entièrement trop négligents dans toutes ces matières et à l'avenir, si nous devons avoir un développement et un progrès réel de l'industrie, et la paix sociale, on devra donner plus de considération des deux côtés à ces problèmes. Je suis d'avis que dans ces choses, l'erreur pèse également sur le patron et sur l'employé. Ils ne sont pas plus à blâmer

(à suivre à la page 38)

LE PRIX COURANT

Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone: Main 3272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 18 mars 1921

Vol. XXXIV—No 11

Les commandes d'urgence pour Pâques

Pendant ces deux dernières semaines, les marchands de gros et les manufacturiers ont été assaillis de commandes d'urgence pour le commerce de Pâques. Il fallait s'y attendre après l'accalmie de l'achat qui, depuis six mois, a été la caractéristique de la situation commerciale.

Imbus de l'idée de baisse des prix, beaucoup de marchands se sont abstenus d'acheter, préférant manquer des affaires plutôt que de risquer l'achat à un prix qui le lendemain pouvait marquer une baisse sensible.

Les conseils donnés sagement de s'en tenir à une politique d'achat modéré ont été interprétés trop souvent par une pratique d'abstention radicale dans les achats et l'on en est arrivé à une situation assez incohérente attribuable à l'extrémisme dans la modération.

Cette manière de faire, toute regrettable qu'elle soit, a eu du moins pour effet de contribuer à débarrasser le détaillant d'une partie de son stock encombrant, datant de loin et payé cher, et que le public était bien obligé d'accepter puisqu'on ne lui offrait rien d'autre, à part de très rares exceptions.

A l'heure actuelle, ces stocks défraîchis imposés depuis plus de six mois au consommateur et liquidés sous les formules habituelles de "vente d'occasion", "vente de rajustement", etc., sont en partie écoulés et ont laissé la place libre à l'emmagasinage de nouveau stock, malgré la répugnance de certains détaillants à reprendre l'habitude régulière d'achat et leur crainte de s'aventurer dans des cotations, réduites sans doute, mais toutes remplies encore d'incertitude. Il est donc incontestable que le marchand-

détaillant épuisé par le long jeûne d'achat qu'il s'est imposé ressent le besoin d'alimenter son magasin amaigri de stock et de lui donner une autre apparence que celle d'une boutique désaffectée, aspect navrant qui menace bien des magasins en ce moment.

Et puis, disons-le nettement, le vieux stock a fait son temps, il est à présent comme un invalide qui a fait sa part au feu de la vente, mais qui ne peut plus grand chose pour attirer la clientèle et la satisfaire. Il faut du sang nouveau dans l'étalage, il faut de la vie nouvelle dans les rayons et sur les comptoirs, il faut une atmosphère qui sente moins la marchandise renfermée et poussiéreuse, le temps d'acheter est arrivé.

C'est cet état d'esprit qui règne à l'heure actuelle dans le commerce de détail, c'est cette nécessité pressante qui s'y fait ressentir impérieusement, non pas depuis longtemps, mais depuis quelques jours seulement, car les marchands ont caché la situation délabrée de leurs stocks autant qu'ils l'ont pu, ils ont fait la grève de l'achat, tant qu'ils n'en ont pas eu des désagréments trop cuisants, mais c'est la fin de leur abstinence, il ont tenu tant qu'ils ont pu devant l'avenir indécis, ils ont soif de conditions normales, ils veulent reprendre le cours des choses comme autrefois, ils sont las de dissimuler leurs besoins, ils vont recommencer à donner des commandes et à en accepter les livraisons avec joie. Ouf! Quel soulagement!

Déjà les manufacturiers et marchands de gros ont été les premiers bénéficiaires de ce revirement. L'approche de la saison de Pâques en a été le signal. Les commandes ont

TABAC

STAG

A CHIQUER

afflué dans le gros et à la fabrique ces jours derniers, à tel point qu'elles n'ont pu toutes être livrées. Oui, aussi étrange que cela puisse paraître, les producteurs sont à court de marchandises dans bien des cas, car le commerce les avait déshabitués de ces demandes soudaines d'approvisionnement. Mais avec un peu de bonne volonté, de part et d'autre, avec un peu de franche coopération, les choses se remettront vite daplomb. Que les marchands donnent leurs commandes s'ils ne veulent pas être pris au dépourvu quand le temps de la vente sera venu et les manufacturiers feront tout en leur pouvoir pour répondre à leurs besoins et satisfaire aux nécessités de la situation nouvelle créée par le retour à des conditions plus normales et à une activité commerciale dont tout le monde se réjouira.

EXPANSION CONSIDÉRABLE DES EXPORTATIONS DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Le commerce d'exportation du Canada en produits alimentaires s'est développé considérablement dans ces dix dernières années. A part de la demande anormale des produits alimentaires de Grande Bretagne et des pays européens pendant la période de guerre, en comparant les années 1910 et 1920, cette dernière montre une augmentation formidable sur la première. L'an dernier, la demande d'exportation de marchandises ne fut pas, au demeurant, aussi anormale que pendant les mois de guerre et alors que le Canada avait des milliers de ses hommes outre-mer.

Les manufacturiers canadiens sont dans le marché d'exportation pour y rester, et ils n'ont cure d'abandonner ce commerce. Les produits alimentaires manufacturés au Canada sont maintenant établis dans les marchés anglais et européens, et leur réputation est devenue suffisamment populaire pour garantir une demande croissante.

Les comparaisons de chiffres pour la période finissant en décembre 1910, avec la même période de 1920 sont intéressantes, les augmentations étant dans presque chaque cas, de plusieurs fois plus fortes. Le lait et la crème condensés et en boîtes, par exemple, furent dans cette période de 1920 l'objet d'exportations s'élevant à \$6,997,697 contre \$395,551 dans la période correspondante de 1910. Le commerce du Canada sous ce rapport, comme le prouvent les chiffres, a augmenté considérablement, développant des affaires qui, il y a dix ans, n'en étaient qu'à leur enfance. Les pommes du Canada ont toujours été en grande demande dans les Vieux Pays et la grosse récolte de pommes du Dominion l'an dernier a eu pour résultat une augmentation des envois, les chiffres pour la période de neuf mois s'élevant à \$4,742,189 contre \$1,113,008 pour les mêmes mois de 1910. Plus d'un million de dollars de pommes sèches furent aussi expédiés du pays l'an dernier, le total exact étant de \$1,531,892 contre \$125,521 en 1910. Nous avons exporté des baies de toutes espèces pour un montant de

\$371,884, l'an dernier, contre \$92,821 en 1910. Les montants comparatifs pour les fruits en boîtes en conserves en 1920 et 1910 sont respectivement \$607,447 et \$179,769 ce qui représente une augmentation considérable au crédit de l'an dernier.

Une très forte augmentation est montrée dans les chiffres de la farine, le commerce d'exportation de ce produit de première nécessité étant plus que quatre fois ce qu'il était pendant la période correspondante de 1910. Au demeurant, on sait en général que la demande pour la farine outre-mer pendant la guerre fut excessive, mais cette demande anormale s'est affaiblie l'an dernier et maintenant le blé s'exporte à l'exclusion de la farine. En dépit de ce fait, cependant, l'an dernier, dans les neuf mois finissant en décembre, le Canada a exporté de la farine de blé pour un montant de \$46,111,590, en comparaison de \$10,170,120 en 1910. Par contre, il semble que les céréales dites manufacturées avaient un plus fort marché en 1910 qu'en 1920, le total dans la première période mentionnée s'élevant à \$1,302,874 comparés à \$632,948 en 1920. Les pommes de terre enregistrent de fortes commandes d'exportation du Canada, le total pour les neuf mois en question s'élevant à \$8,851,086. En 1910, le total pour la même période était de \$556,722. Les légumes en conserves ne s'exportèrent pas en grosse quantité pendant l'an dernier, le montant étant de \$348,407, contre \$23,016 en 1910.

Dans les marchés à provisions des Vieux Pays, les produits du Canada ont une réputation enviable. Le fromage prend la première place avec un total de \$33,707,317 pour les neuf mois de l'an dernier, contre \$19,186,399 en 1910. En second lieu vient le bacon et le jambon, avec une exportation de \$23,319,104 en 1920, comparés à \$5,658,869 en 1910. Nous avons exporté respectivement en 1920 et 1910 du beurre pour un montant de \$4,491,055 contre \$685,458; des oeufs pour \$3,670,643 contre \$23,613; du saindoux pour \$358,262 contre \$24,577; du boeuf pour \$7,196,208, contre \$77,694 et du miel pour \$7,733 contre \$862.

Les exportations totales de poisson dans les neuf mois en question de 1920, se sont élevées à \$26,689,711, contre \$12,136,339 pendant la même période de 1910.

Deux "commodités" en fait de produits alimentaires qui n'étaient pas exportées du Canada en 1910 et qui l'an dernier et pendant les années de guerre trouvèrent un très gros débouché de l'autre côté de l'Atlantique, sont le macaroni et la confiserie. Le macaroni, le spaghetti et le vermicelle n'étaient guère manufacturés de ce côté-ci de l'Atlantique avant la guerre. Les exportations en 1920, pour neuf mois, s'élevèrent à \$180,703. Les exportations de confiseries pendant cette même période s'élevèrent à \$1,120,117. Les exportations de sucre du Canada s'élevèrent pendant la période de neuf mois de 1920, à \$11,809,753, alors que pendant la même période de 1910, elles n'étaient que de \$48,243.

Le sentiment de confiance grandit

Les conditions des affaires montrent une amélioration et le changement d'attitude des hommes d'affaires et des financiers est significatif. La période de panique est passée. Revue mensuelle des affaires et des conditions du commerce de détail.

Il peut être difficile pour qui que ce soit, dans le moment, d'indiquer définitivement et directement une condition de temps et de dire ici, ou à cause de cela, si les conditions générales des affaires ont commencé à s'améliorer. Il y a peu de conditions sur lesquelles on peut s'appuyer pour présager l'avenir. Cependant il n'y a aucun doute que les conditions se sont améliorées. Cela est démontré par un sentiment grandissant de confiance dans toutes les classes d'hommes d'affaires, par mille et un facteurs de moindre importance dont chacun a sa part dans l'accomplissement de cette amélioration.

Mais plus important que ces changements actuels dans les conditions, tout encourageant, qu'ils soient, est ce changement d'attitude dans les affaires des commerçants et des financiers. Avant le commencement de l'année, il y avait une tendance prononcée à envisager les choses en noir. Ce point de vue a son effet psychologique sur le commerce et la finance en accentuant les conditions mêmes qui l'ont amené. Heureusement nous avons traversé notre période de panique et nous envisageons l'avenir avec gaieté et optimisme. On parle moins maintenant de la grève des acheteurs, parce que la moyenne des marchands a trouvé que l'acheteur n'est certainement pas en grève pourvu qu'il puisse acheter à des prix raisonnables.

Renouveau dans le commerce.

Le premier mois de l'année a vu un renouveau dans les affaires causé sans doute par d'énergiques méthodes de vente, mais qui n'ont pas donné de gros profits aux marchands. D'un autre côté, toutefois, il a été démontré qu'il existe une puissance substantielle d'achat. C'est ce qui doit encourager les marchands. Ces derniers ont de plus réduit leurs stocks, de sorte qu'ils ont de l'argent au lieu de marchandises et ils sont ainsi rendus plus près des conditions normales d'achats et de ventes.

Comme question de fait, le marchand-détaillant, en dépit de tout ce qu'on peut dire de la grève des acheteurs, est dans une position comparativement heureuse. Prenons par exemple, les commerçants de vêtements qui ont souffert peut-être autant que les autres de la crise. Pendant le mois dernier, ils ont accepté leurs pertes et ils ont fait un effort sérieux pour se débarrasser de leurs stocks. Quelques-uns ont vendu leurs marchandises au-dessous du prix coûtant, au prix coûtant ou ont fait un léger profit. D'autres ont eu à accepter des pertes, et probablement au-

cul des marchands n'a fait des affaires profitables. Mais, au moins, ils ont traversé le danger qu'il y avait d'avoir de gros stocks en main pendant que le marché était à la baisse. Ils sont maintenant prêts à parler affaires pour l'avenir. Il y aura quelques changements dans ce commerce, parce que le marchand-détaillant vient de recevoir une leçon de sagesse qui lui a appris à ne garder qu'un stock raisonnable. Il ne commettra pas de longtemps l'erreur de trop s'approvisionner. Au lieu de faire de grosses commandes, en masse, il fera ses affaires par série de deux ou trois commandes d'assortiment. Ces commandes ne seront pas encourageantes pour le manufacturier, mais ce dernier sera content de voir revenir l'acheteur à quelques conditions que ce soit. Un côté intéressant de la situation se trouve dans le fait qu'un des plus grands établissements de détail du Canada a récemment fait sa commande d'habits pour le printemps, lorsque, dans les conditions normales, cela aurait été de l'histoire ancienne; dans les conditions ordinaires, on aurait parlé du commerce d'automne. Les affaires reprennent et il est probable que la période de baisse est terminée.

Le commerce de quincaillerie est bon.

Il est douteux que le commerce de quincaillerie ait souffert autant que les autres commerces. Il est vrai que le prix élevé de la construction a diminué dans une certaine mesure le montant du commerce, mais il n'y a certainement pas eu une baisse aussi considérable des prix que dans les autres industries, parce qu'il y a eu peu d'appréhension d'une baisse du marché. Cette appréhension peut être implicitement comprise dans la tranquillité actuelle du marché de l'acier, mais on peut à peine concevoir que le commerce de quincaillerie ait fermé les yeux sur ce qui arrivait dans des genres de commerce analogues. En vérité, nous savons qu'il y a tendance générale à prévenir de telles conditions.

Un commerçant d'une ville de grandeur moyenne rapporte que son commerce de décembre montre une augmentation de 30 pour cent sur celui de l'année dernière et que certainement il n'y avait pas de grève d'acheteurs, en autant que son commerce était concerné. Nous croyons que c'est là à peu près une condition générale, spécialement dans les petites localités. Le commerce de l'épicerie et les branches de commerce semblables, sont prospères. Les marchands de gros parlent d'un généreux commerce de fin d'année et disent que les affaires ont été bonnes pendant les premiers mois de l'année courante. Les vendeurs de marchandises spéciales rapportent dans bien des cas le meilleur mois de leur histoire. Le commerce a été obtenu à un prix garanti. C'est peut-être un genre de commerce plus ou moins spéculatif, mais il démontre que c'est la crainte de la baisse des prix qui retarde les affaires, et non l'impuissance d'achat.

Tous les commerces de détail sont tranquilles

Le chef d'une importante maison qui fabrique des équipements pour les épicerie et les magasins de vivres, rapporte que son commerce pendant le mois de janvier a établi un nouveau record. L'équipement que cette maison fabrique se vend dans bien des cas cinq, six, et sept cents dollars. Ce n'est pas pendant les temps durs qu'un marchand naturellement conservateur, et les épiciers et les marchands de vivres sont généralement de cette catégorie, fera de telles dépenses pour un équipement. La seule conclusion à laquelle on doit en venir, c'est qu'il y a de l'argent. De plus les versements sont promptement payés.

Il est vrai que le commerce de chaussures, de meubles, de bois, d'acier et quelques autres commerces restent très tranquilles; cette tranquillité étant causée par l'attente d'autres baisses dans ces commerces.

On rapporte en même temps une amélioration dans le commerce d'automobiles et tout promet une amélioration marquée dans la construction au printemps. Les rapports des différents architectes, entrepreneurs-constructeurs et maisons d'approvisionnement indiquent qu'il y a un vif intérêt dans la construction du printemps et en admettant qu'une baisse des matériaux de construction se produise, il est probable que l'industrie de la construction s'améliorera. Il n'y a qu'une difficulté, celle d'obtenir des emprunts pour construire. Les compagnies financières envisagent actuellement cette difficulté, et on espère qu'avant que la saison de construction s'ouvre, il se produira une détente dans la situation financière.

Quant à la question du crédit, elle a fait pendant toute la période de dépression le sujet de félicitations. Il y a quelques années des conditions semblables, auraient emporté les petits commerçants. Maintenant, ces conditions l'ont fait réfléchir sérieusement, l'ont probablement fait rajuster son commerce, l'ont probablement fait réduire ses profits, mais il est encore en affaires et il rencontre ses obligations, d'après les déclarations des marchands de gros, de façon très prompte.

Situation saine.

Mais dans cette situation c'est probablement le marchand de gros et le manufacturier qui ont été les plus atteints et, cependant, eux aussi sont dans une position saine. L'une des banques canadiennes a un fonctionnaire dont le devoir est d'étudier la situation des maisons de commerce que la banque croit en mauvaise posture. On pourrait croire à en juger par la situation, que ce monsieur est très occupé. Comme question de fait, il dit qu'il n'a jamais eu si peu à faire. Il y a une raison pour cela aussi, et cette raison vient de l'abus des impôts sur les profits. C'est contraire à la tendance des hommes d'affaires de payer au gouvernement une partie de leurs profits, de sorte qu'ils ont adopté un système de cancellation et de réserves; ils ont éliminé les comptes incertains et ont rejeté tout ce qui pourrait devenir un danger dans des temps plus durs. Tout cela était parfaitement justifiable, mais sans cette taxe, il est douteux que ce travail eut été accompli et

les marchands de gros et les manufacturiers ne seraient pas dans une situation aussi saine qu'ils le sont aujourd'hui.

Des changements s'opèrent.

Mais il y a des changements qui s'opèrent actuellement et qui, bien que indirectement compris dans ce que nous avons dit plus haut, ont leurs effets sur ces conditions. Probablement la plus importante de ces conditions est la question de la main d'oeuvre. L'affaire la plus significative de la situation actuelle est le rajustement des salaires qui s'accomplit partout. Les rapports de maisons faisant le rajustement des salaires de leurs employés se rencontrent presque dans chaque numéro de la presse quotidienne. Ce n'est pas pour que le manufacturier puisse profiter davantage, mais c'est afin que ses dépenses soient réduites pour que ses produits puissent se vendre. L'ouvrier commence à se rendre compte qu'il est mieux de rencontrer le manufacturier à mi-chemin en fait de rajustement de salaires que de le forcer à fermer son établissement.

Dans certains cas, la fermeture des établissements a amené cette manière plus saine de penser. Les fabricants d'habits, les manufactures de coton, les aciéries, les industries de la construction ont tous été affectés par ces réductions de salaires. L'ouvrier verrait probablement plus tôt la nécessité de la baisse des salaires si d'autres agences du commerce étaient plus promptes à réagir par le stimulant de la baisse des prix. Le prix coûtant de quarante articles de première nécessité a baissé de vingt-cinq pour cent au gros pendant le mois, mais le marchand détaillant a été très lent à accorder cette baisse au consommateur. Il ne faut donc pas s'étonner alors si l'ouvrier est porté à envisager la baisse de son salaire avec soupçon. Cette baisse s'en vient toutefois et elle sera dans une certaine mesure responsable de l'amélioration des affaires. Sir Joseph Flavelle, parlant des conditions actuelles à l'assemblée annuelle de la National Trust Company, fait l'intéressante remarque suivante:—

“Il est significatif dans les conditions actuelles que, pendant que les aciéries sont sans commandes suffisantes pour les tenir occupées, que les moulins à scie demandent des acheteurs pour leurs produits, que les moulins à planer ne fonctionnent qu'en partie, que les briqueteries sont pratiquement au repos, que les manufactures de ciment ne donnent qu'une partie de leur rendement, que les fonderies sollicitent avidement des commandes, des milliers d'hommes sont sans travail et cependant on demande partout des maisons. Ces manufactures fermées ou ne fonctionnant qu'en partie, produisant des matériaux de construction et ces hommes cherchant du travail, apprendront que la coopération de tous les facteurs de la production aura des prix qui seront dans les limites des ressources de ceux qui les occuperont.”

Le commerce est tranquille parce que les prix ont augmenté d'une façon déraisonnable. Il reprendra lorsque opération est nécessaire si on doit construire des maisons à amené les prix plus près de l'état normal et il y a des preuves journalières que le commerce du Canada progresse dans cette direction.

La demande pour les articles de qualité est une véritable économie

Les épiciers prétendent qu'aujourd'hui les gens achètent plus que jamais des marchandises de la meilleure qualité. — La qualité est de plus grande importance que le prix.

Les rapports qui nous viennent des épiciers en détail des différentes régions de la province nous montrent qu'il y a une grande demande de la part des clients pour les marchandises de qualité, et c'est là un bon signe de la condition saine des affaires. Un épicier nous disait aujourd'hui que les gens recherchent plus que jamais la qualité dans leurs produits alimentaires et ne demandent pas mieux que de payer le prix pour l'obtenir. Il ajoutait que, bien qu'il puisse en paraître, c'est dans la plupart des cas une véritable économie, économie dont l'épicier s'est fait l'avocat, proclamant que c'était ce qui était le meilleur qui était le meilleur marché. Les marchands de comestibles disent que cela a beaucoup contribué à faciliter les achats de l'épicier et a contribué à le soulager d'une part de sa responsabilité d'acheteur.

Comme preuve de ce qui est dit ci-dessus, un épicier de Montréal nous rapportait le fait suivant: Un peu avant la guerre nous avions donné une commande d'un petit envoi d'une ligne nouvelle de marchandises qui bien qu'elle fût de haute qualité, semblait être coûteuse en comparaison des prix de la même ligne préparée par un autre manufacturier. Nous nous étions rendu compte alors que nous prenions une grosse chance, mais c'était une nouvelle marque sur le marché et nous avions décidé d'en faire l'expérience. L'envoi des marchandises fut retardé pendant quelque temps par suite de la déclaration de guerre et plusieurs mois s'écoulèrent pendant lesquels nous essayâmes d'annuler la commande, craignant les temps de dépression par lesquels nous passions. Nous n'y réussîmes pas cependant et les marchandises furent livrées. Elles furent placées sur nos rayons. D'abord les clients se récrièrent sur les prix demandés, mais après quelques argumentations, ils accordèrent un essai aux marchandises sur le mérite de leur qualité. Aujourd'hui, bien que les mêmes marchandises soient de cinquante pour cent plus chères, nous ne pouvons pas en obtenir assez pour répondre à la demande. Nous nous sommes rendu compte que pareille chose était vraie dans d'autres lignes dans lesquelles le prix est justifié par une qualité véritable.

Un autre marchand nous faisait les mêmes réflexions. Nos clients demandent par dessus tout la qualité dans leurs comestibles, n'y regardant pas à payer un peu plus cher pour l'obtenir. La chose se manifeste peut-être d'une manière plus évidente dans les produits en boîtes et les fruits en conserves. Par exemple, si nous montrons à une cliente deux marques d'olives qui sont à première vue de la même

grosseur et de la même qualité, mais dont le prix de l'une est d'environ vingt à trente pour cent plus cher que celui de l'autre, dans la majorité des cas la cliente choisira la marque la plus chère à cause de la qualité meilleure qu'implique le prix.

Dans presque toutes les lignes que nous tenons, il semble que les gens favorisent celle dont le prix dénote la qualité plutôt que celles dont la qualité est douteuse. Cela nous a aidé dans nos achats car nous savons ce qu'il nous faut acheter et ce qu'il nous faut éviter d'acheter. Si un épicier n'achète que pour les clients qui ne considèrent que le prix, il est fort à craindre qu'il ne lui reste en mains un stock qui ne réponde pas au goût de ses clients. Quand un homme achète des marchandises de qualité, il n'a besoin que de se convaincre que la qualité s'y trouve et il est alors capable de les recommander sans redouter les plaintes de ses clients.

Nous avons reconnu que l'achat de produits de qualité est de beaucoup plus satisfaisant pour l'épicier et que ce sont ces marchandises qui sont les plus faciles à écouler. Au cours de l'an pas é nous n'avons pas tenu un stock aussi fort qu'avant, mais par un arrangement soigneux, nous avons amélioré l'aspect de notre magasin, et notre stock s'est écoulé plus rapidement, étant toujours de ce fait, en meilleur état et ne prenant pas autant de capital, tout en nous permettant de profiter des révisions de prix du marché. Je doute que le temps revienne où l'épicier achètera à nouveau par très grosses quantités comme il fut tenté de le faire un moment, du fait de l'augmentation des prix. Je pense qu'il est de l'avantage de tous d'acheter en plus petites quantités et d'acheter plus souvent.

Un troisième épicier avec lequel nous nous entretenions nous disait: Il y a deux choses qui rendent les ventes faciles, d'abord la qualité, ensuite l'apparence générale.

Dans la vente d'une nouvelle ligne, l'apparence du récipient dans le cas des marchandises en paquets et des produits en conserve, compte peut-être plus que tout autre chose. L'étiquetage d'une boîte de blé d'Inde ou de pois aide à sa vente ou lui nuit. Il est beaucoup plus aisé de vendre une boîte de blé d'Inde avec une étiquette artistique qu'une autre avec un dessin bon marché, une impression mauvaise et un collage malpropre. On ne saurait croire combien pareille chose compte, surtout dans l'introduction sur le marché d'une nouvelle ligne.

Une boîte rouillée ou poussiéreuse peut empêcher une vente. Au demeurant le renouvellement de la commande dépend de la qualité de la marchandise qui se trouve à l'intérieur du récipient.

Il y a dans notre magasin une marque de macaroni qui a gagné la faveur de nos clients. Ce produit est emballé dans une boîte blanche très attrayante. Cela res-

pire la propriété. En prenant cette marchandise en stock, nous la recommandâmes à nos clients qui dans la plupart des cas l'achetaient au simple vu de l'emballage. Sans doute la qualité répondait à notre recommandation, mais c'était l'apparence du paquet qui faisait la vente, et bien que cette marque fût la plus coûteuse du magasin, c'est elle qui ne tarda pas à se vendre le plus. Il y a un danger cependant en cela, c'est que les gens soient enclins à juger la qualité par le prix. Si un épicier est convaincu qu'une certaine ligne possède la qualité voulue, cela ne prendra pas longtemps pour qu'il répande cette ligne parmi sa clientèle, mais l'épicier doit être sûr d'abord de ce qu'il avance et n'accorder son effort de vente qu'aux marques qui le méritent.

Encore que cette théorie de la préférence de qualité aux dépens du prix soit admise par nombre d'épiciers de Montréal, et que des exemples multiples soient donnés pour en prouver l'application, il est bon de noter que beaucoup de gens n'y regarderont pas à se déplacer et à aller loin pour économiser quelques cents. Même les gens qui consentent volontiers à payer de 10 à 50 pour cent de plus pour être sûrs de la qualité, feront à l'occasion un grand bout de chemin pour économiser un sou sur le sucre. Il importe donc de créer l'impression de confiance qui retient la clientèle au magasin.

UNE CAUSE IMPORTANTE POUR LES DÉTAILLANTS DEVANT LES TRIBUNAUX

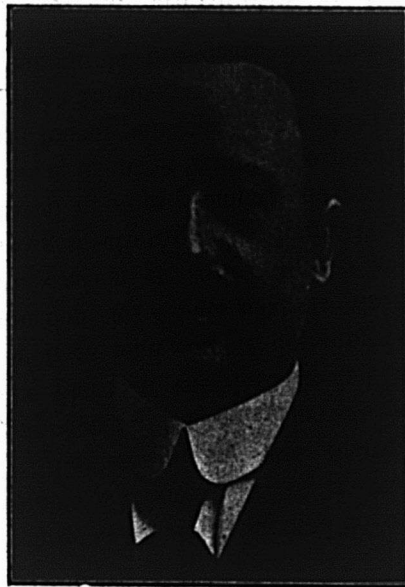
Une cause importante a été entendue la semaine passée par la Cour de l'Échiquier à Ottawa à l'effet d'établir si le Département du Revenu de l'Intérieur est justifiable de classer certains marchands-détaillants comme manufacturiers et de les forcer à demander des licences de manufacture.

Depuis le 3 novembre 1920, l'Association des Marchands-Détaillants du Canada par son bureau fédéral a soutenu qu'un marchand-détaillant n'avait pas à prendre de licence de manufacture, car il n'y avait aucune prévision dans la loi l'obligeant à le faire. Le bureau fédéral de l'Association décida que le mieux était de faire une cause et il invita le Gouvernement à prendre des poursuites contre une firme d'Ottawa. Le Gouvernement abonda dans ce sens et établit des poursuites contre Frank J. Godrick et Frederick A. Palen, marchands tailleurs.

Le bureau fédéral a pris un avocat et selon le secrétaire M. E. M. Trowern, il est décidé à suivre le cas jusqu'au bout et si nécessaire de le porter devant les plus hautes cours. Le bureau fédéral de l'Association prétend que quand la loi fut passée il n'y eut jamais l'idée de placer un détaillant dans la même catégorie que le manufacturier de sorte que l'action du Département du Revenu de l'Intérieur est contraire à la loi, et tandis qu'il ne saurait être question de savoir qui est manufacturier, il conviendra de décider quelle est la signification de la loi. Et quelle qu'ait été l'intention de la loi tous les

détaillants ne reconnaissent à personne le droit de les classer comme manufacturiers.

M. EUGÈNE COUVRETTE, PRÉSIDENT DE L'ASSOCIATION DES ÉPICIERIS



M. Eugène Couvrette, président de la maison d'épicerie en gros Couvrette, Sauriol, Ltée, vient d'être nommé président de l'Association des Épiciers en gros. Voilà certes une nomination qui sera favorablement accueillie tant par les amis et collègues de M. E. Couvrette que par tout le commerce en général qui a pu en maintes occasions apprécier les hautes qualités d'a-

ménité et de dévouement à la cause commerciale de cet homme d'affaires actif et clairvoyant.

La maison Couvrette, Sauriol, Ltée, que dirige brillamment M. Eugène Couvrette occupe à l'heure présente une place en vue dans le domaine de l'épicerie et lorsqu'on se rend compte des progrès réalisés par cette maison dont les débuts modestes datent de 1902 et dont l'incorporation en société limitée se fit en 1912 après une réorganisation qui lui donna l'élan nouveau qui la classa parmi une des premières du marché canadien, on ne peut que se montrer rempli d'admiration pour l'effort d'énergie fourni par tous les membres sociétaires de cette firme qui en furent les collaborateurs tenaces et assidus. L'honneur de la présidence de l'Association des Épiciers en gros qui échoit à M. Eugène Couvrette ne peut manquer de réjouir les membres de la maison Couvrette, Sauriol, Limitée, qui sont MM. Jos. Hoffmann, C. A. Pariseau, Louis Viau, J. B. Jodoin, R. Bernard, J. U. Champagne, et c'est en pensant à leur collaboration précieuse que nous adressons à leur président nos félicitations les plus sincères et les plus méritées.

APHORISMES, PHILOSOPHIE, CONSEILS

(Suite de la page 32)

L'un que l'autre. Ni l'un ni l'autre ne semblent comprendre pleinement la cause du trouble. Ma conclusion est que la réponse à ce problème est l'union du patron et de l'employé, tellement intime qu'ils surnageront ou sombreront ensemble, et quand ils se seront rendu compte que la chose est vraie, ils décideront de voguer ensemble. Plus il y aura d'employés congédiés sans discernement et plus augmentera le nombre de bolchevistes chez nous.

La nouvelle loi des liqueurs

La nouvelle loi des liqueurs de la province de Québec entrera en vigueur le 1er mai prochain. Il est donc important que toute personne intéressée de près ou de loin dans la vente des bières, vins et alcools sache à quoi s'en tenir sur cette nouvelle réglementation qui bouleverse tout ce qui a existé comme pratique commerciale relativement à cette branche.

Nous commençons donc dans le présent numéro la publication de cette loi que nous poursuivrons de semaine en semaine jusqu'à édition complète.

Nous engageons vivement nos lecteurs à suivre attentivement cette publication et à mettre de côté les numéros qui en seront l'objet, principalement ceux ayant trait directement à leur genre de commerce. Ils pourront ainsi consulter ces documents lorsqu'ils se trouveront embarrassés par l'application de la nouvelle loi et trouver dans ce recueil tous les renseignements qui leur permettront de s'y conformer strictement.

LOI CONCERNANT LES LIQUEURS ALCOOLIQUES

(Sanctionnée le 25 février 1921.)

SA MAJESTÉ, de l'avis et du consentement du Conseil législatif et de l'Assemblée législative de Québec, décrète ce qui suit :

Nature et application de la loi

(1). La présente loi peut être citée sous le nom de "Loi des liqueurs alcooliques".

(2). 1. Elle s'applique à toute la province, mais l'application en est suspendue dans toute municipalité où la loi de tempérance du Canada est en vigueur.

2. Rien dans la présente loi ne doit être interprété comme défendant ou réglementant les transactions qui ne sont pas soumises à l'autorité législative de la province.

Dispositions déclaratoires et interprétatives

(3). Pour l'interprétation de la présente loi, à moins que le contexte ne comporte un sens différent :

1. Le mot "alcool" signifie le produit de la distillation d'un liquide fermenté, suivie d'une ou plusieurs rectifications, quelle que soit l'origine de ce liquide, et comprend l'alcool éthylique de synthèse ;

2. Le mot "spiritueux" signifie les boissons dans lesquelles intervient l'alcool obtenu par distillation, mélangé à de l'eau potable et à d'autres substances en dissolution, et comprend, entre autres, l'eau de vie, (brandy), le guildive (rhum), le whiskey et le genièvre (gin) ;

3. Le mot "vins" signifie les boissons alcooliques obtenues par la fermentation des éléments sucrés que les fruits (raisins, pommes, etc.), ou autres produits agricoles (miel, lait, etc.) contiennent à l'état naturel ;

4. Le mot "bières" signifie les boissons obtenues par la fermentation alcoolique d'une infusion ou décoction de malt d'orge et de houblon dans de l'eau potable ;

5. Les mots "liqueurs alcooliques" comprennent les

quatre espèces de liqueurs ci-dessus définies (alcool, spiritueux, vins et bières), et tous liquides ou solides, breuvés ou non, contenant de l'alcool, des spiritueux, du vin et de la bière, et susceptibles de consommation par l'homme. Le liquide ou solide contenant plus d'une des quatre espèces de liqueurs ci-dessus définies est considéré comme appartenant à l'espèce supérieure en tirage alcoolique, suivant l'ordre dans lequel elles sont définies ;

6. Le mot "repas" signifie la consommation, dans l'un des endroits ci-dessous mentionnés, d'aliments qui suffisent, quant à l'espèce et à la quantité, au soutien du corps de celui qui les consomme, à savoir :

a. dans la salle à manger d'un hôtel non seulement licencié pour recevoir des voyageurs, mais où se donnent régulièrement des repas complets ;

b. dans la salle à manger d'un restaurant situé dans une cité ou ville, meublé pour recevoir à la fois cinquante voyageurs, et non seulement licencié pour recevoir des voyageurs, mais où se donnent régulièrement des repas complets ;

c. dans la salle à manger d'un club non seulement organisé et autorisé, mais où des repas complets se donnent régulièrement aux membres de ce club et à leurs invités ;

d. dans la salle à manger d'un vaisseau ou le wagon-restaurant d'un convoi, pendant la durée du transport des voyageurs.

7. Le mot "club" signifie une corporation qui a été constituée par une autorité compétente autre que celle mentionnée aux articles 7233 à 7248 des Statuts réformés, 1909, ou aux dispositions remplaçant ces articles, — qui est propriétaire, locataire ou occupant d'un établissement exploité uniquement pour des fins nationales, sociales, patriotiques, politiques ou athlétiques, ou autres objets de ce genre, mais sans gain pécuniaire, — et dont les biens ainsi que les bénéfices appartiennent à tous les membres du club ;

8. Un "membre d'un club" est une personne qui, soit par la charte, soit par les règlements de ce club, en est devenu membre, — qui maintient son titre de membre par le paiement annuel de ses contributions en la manière établie par les règlements, et dont l'adresse et le nom sont inscrits sur la liste des membres qui a été fournie à la commission, lors de la demande d'un permis en vertu de la présente loi, ou dans les huit jours qui suivent l'admission du membre, si cette admission a eu lieu après la demande du permis ;

9. Le mot "taverne" signifie l'établissement spécialement approprié à la vente au verre et à la consommation sur place de bières telles que ci-dessus définies, ainsi que la pièce d'un hôtel spécialement appropriée aux mêmes fins ;

10. Le mot "commission" signifie la commission créée par la présente loi sous le nom de la "Commission des

liqueurs de Québec" ou "*The Quebec Liquor Commission*";

11. Quand il s'agit d'une opération prohibée par la présente et relative aux liqueurs alcooliques, le mot "vendre" comprend: en solliciter et recevoir une commande; en tenir ou exposer en vente; en livrer contre valeur ou autrement qu'à titre purement gratuit; en colporter; en avoir dans le but d'en vendre; en garder ou transporter en contravention avec l'article 44 de la présente loi; en troquer; et, pour une considération onéreuse promise ou obtenue directement ou indirectement et sous quelque prétexte ou par quelque moyen que ce soit, en procurer à une autre personne ou permettre qu'elle s'en procure; — et le mot "vente" comprend l'action de vendre telle que ci-dessus définie;

12. Le mot "personne" inclut: société, corporation et club;

13. Le mot "quiconque", en parlant des contrevenants à la présente loi, signifie la personne qui agit pour elle-même ou pour une autre personne, et comprend cette autre personne;

14. Le mot "résidence" signifie le local où une personne habite permanemment ou temporairement, et comprend non seulement l'ensemble des pièces habitées par elle, mais aussi les pièces attenantes ou dépendantes qu'elle possède au même titre que les pièces habitées;

15. Le mot "bouteille" signifie tout vase destiné à contenir des liquides et ayant une capacité ne dépassant pas quarante-trois onces;

16. Le mot "colporter", en parlant des alcools, spiritueux, vins ou bières, signifie les porter sur soi ou les transporter avec soi dans le but d'en vendre en dehors d'un établissement où la vente en est permise; — et le mot "colportage" signifie l'action de colporter;

17. Le mot "établissement" signifie le local où des liqueurs alcooliques d'une ou de plusieurs espèces sont vendues ou utilisées sous l'autorité de la présente loi ou sont fabriquées sous l'empire d'une loi fédérale;

18. Le mot "voyageur" signifie une personne qui, en considération d'un prix donné par jour ou fraction de jour, suivant le mode américain ou européen, ou par repas à table d'hôte ou à la carte, reçoit d'une autre personne la nourriture ou le logement, ou reçoit la nourriture et le logement;

19. Le mot "restaurant" signifie tout établissement pourvu d'un local et d'aménagements spéciaux, où, en considération d'un paiement, les voyageurs trouvent habituellement à manger, sans toutefois y loger;

20. Le mot "hôtel" signifie tout établissement, pourvu d'un local ou d'aménagements spéciaux, où, en considération d'un paiement, les voyageurs trouvent habituellement à manger ou à loger;

21. Le mot "véhicule" signifie tout moyen de transport par terre, par eau ou par air, et comprend tout ce qui sert au transport, de quelque manière que ce soit;

22. Les mots "maison de désordre" ont le sens que leur attribue la partie V du Code criminel.

(4) Toute livraison de liqueurs alcooliques dans une maison de désordre est une livraison contre valeur et constitue une vente.

Toute autre livraison de liqueurs alcooliques, faite autrement qu'à titre purement gratuit, constitue une vente.

Dans toute procédure intentée en vertu de la présente loi, il incombe au défendeur de prouver que la livraison a été faite à titre purement gratuit.

(à suivre dans notre prochain numéro)

LES EPICIERS DE MONTREAL EN DELEGATION AUPRES DES NOUVEAUX COMMISSAIRES DES LICENCES EN GROS

Le 9 mars 1921 une délégation de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, section des Epiciers de Montréal se rendait à Québec pour s'entretenir avec la nouvelle commission des liqueurs et lui faire valoir ses revendications.

Les deux points principaux discutés par les délégués devant les nouveaux commissaires des licences furent l'opportunité de faire des dépôts de vins en bouteilles cachetées chez les épiciers licenciés et le voeu de voir les licences de bière restreintes.

Les membres de cette importante délégation comprenaient entre autres M.M. A. Sarrazin; J. A. Charlebois; J. E. Poirier; W. Sansregret; E. Lamarche; Pierre Fillion; J. D. Boileau; J. T. Lussier; J. E. Sansregret; Alex. Dionne.

CHASE & SANBORN ACQUIERENT UNE NOUVELLE MAISON DE THE

Chase & Sanborn, importateurs de thés et cafés ont acquis le commerce de la Tainilkandle Tea Co., 18 rue St-Maurice, Montréal, qui était la propriété de feu M. Silas Huxley décédé le 9 janvier dernier. Ce dernier était le seul propriétaire du commerce précité depuis plus de trente ans et il était très connu du commerce. Ses successeurs sont les empaqueteurs du café Seal Brand comme des thés Seal Brand, et continueront à l'ancienne adresse le commerce tenu pendant tant d'années par M. Huxley.

DIVIDENDE DECLARE

Le bureau de direction de l'Imperial Tobacco Co., of Canada, Limited, vient de déclarer le dividende semestriel de trois pour cent (3%), sur les actions privilégiées de la Compagnie payable le 31 mars, 1921.

Un acompte de dividende (No. 42) de un et demi pour cent (1½%) sur les actions ordinaires de la Compagnie a aussi été déclaré payable le 30 mars, 1921.

LE PÂTISSIER PROSPÈRE

(par Louis Baker, Pittsburg).

D'abord, que veut dire la phrase—le pâtissier prospère?

Le pâtissier prospère, est celui qui suit les progrès de son époque, qui se tient au courant des détails, et des changements qui se produisent journellement.

Il surveille la qualité et l'uniformité de ses produits manufacturés si attentivement qu'il en perçoit les moindres défauts et qu'il les corrige immédiatement.

Il voit à ce que les matières de qualité qui sont utilisées dans la confection de ses produits soient achetées en bonne saison, il étudie les conditions du marché sous tous leurs angles, afin de pouvoir acheter à des prix justes et raisonnables parce qu'il sait que des marchandises achetées dans de bonnes conditions sont à moitié vendues.

Après avoir acheté et reçu ses matières brutes, il a soin de les remiser soigneusement dans des entrepôts bien ventilés, à une bonne température pour lui permettre de se prémunir contre les pertes et les détériorations.

La démarche la plus essentielle qu'il doit faire ensuite est de s'assurer du coût de la production de tout article particulier avant de le placer sur le marché. Il aura encore le soin de trouver exactement le coût de ses différents rayons à certaines périodes, car il est évident que dans les conditions actuelles du marché, il est nécessaire de connaître le prix des produits.

Autrefois, il n'y avait que peu de boulangers qui faisaient des gâteaux et encore ce n'était pour eux qu'un moyen de stimuler le commerce. Ils les faisaient n'importe comment, simplement pour se tirer d'affaire. Tel n'est pas le cas aujourd'hui; quelques-uns des boulangers de gros ont fait une spécialité de gâteaux. D'autres ne font pas autre chose que des gâteaux, suivant en cela le courant moderne qui est à la spécialisation.

C'est mon opinion qu'il se consacrerait une plus grande quantité de gâteaux de boulanger s'ils savaient les faire plus savoureux que ceux des ménagères; en remplaçant les gâteaux de la femme par les siens, il lui enlèverait une des corvées du ménage. Si elle pouvait acheter un gâteau qui aurait aussi bon goût et aussi bonne apparence que le sien, elle ne se donnerait pas la peine d'en cuire, car la qualité finit toujours par l'emporter.

Apprenez ensuite à la femme, au moyen d'annonces, que vous avez un aussi bon matériel qu'elle peut acheter pour faire des gâteaux et soyez en état de démontrer cela en lui faisant visiter votre établissement lorsqu'elle le désirera, lui inspirant ainsi une plus grande confiance dans vos produits. Cette opinion a reçu l'appui du *Journal of the American Medical Association*. Lisez l'article.

Quelques boulangers diront: "Je sais toutes ces choses, mais je ne puis obtenir pour ces sortes de gâteaux un prix qui me justifierait de les faire."

Rappelez-vous qu'il y a un grand nombre de gens qui seraient satisfaits de payer un bon prix pour un gâteau

s'ils étaient certains d'obtenir la qualité pour laquelle ils paient. Mais ne pensez pas que vous pouvez tromper le public en lui servant un gâteau de qualité inférieure; votre jeu ne durerait pas longtemps parce que "le goût demeure longtemps après que le prix est oublié".

Ensuite, il y a deux sortes de commerce à suivre: savoir, le gros et le détail. Ayant les deux, je vais essayer de donner des explications, mais le temps ne me permet pas d'entrer dans des détails et je ne parlerai que des faits principaux.

Le commerce du marchand de gros qui vend des gâteaux aux épiciers, diffère quelque peu du commerce au détail ou du commerce du boulanger de campagne.

Ne faites usage que d'ingrédients de qualité; puis, la cuisson doit être bien faite pour supporter la voiture de livraison. Ils doivent être enveloppés dans du papier ciré et placés dans des récipients nets et présentables. Le point le plus important ensuite est de les livrer frais chaque jour dans des voitures propres, dernier genre, bien peintes et portant des enseignes voyantes; rappelez-vous ici que votre équipement de livraison est l'annonce de votre boulangerie. Si ces méthodes sont suivies dans le maniement de vos produits, votre commerce grandira journellement par bonds à mesure que vos gâteaux seront mieux connus. Les gâteaux de bonne qualité s'annoncent d'eux-mêmes.

Voyagez dans d'autres villes et voyez ce qui s'y passe; il y a plus de connaissances à apprendre de cette manière que dans toute autre à mon avis.

Votre confrère boulanger vous recevra bien et vous fera part de ses connaissances et vice versa; tous deux vous tirerez profit de cet entretien et vous retourneriez chez vous plus sage. C'est ce que j'ai fait personnellement depuis quinze ans, et je dois vous dire, Messieurs, que je sens qu'il y a un grand nombre de choses à apprendre. Je m'instruis chaque jour, parce qu'après tout, c'est le seul moyen de se tenir au niveau de son temps.

Parlons maintenant du boulanger détaillant. Ses affaires sont beaucoup plus compliquées, parce qu'il doit avoir une plus grande variété de marchandises à exposer. La première chose est d'avoir un magasin moderne, présentable, avec ameublement moderne, des vendeuses propres et polies et toutes choses en ordre parfait, parce que c'est l'œil plus que l'estomac du public qu'il faut attirer si l'on veut qu'il apprécie la nourriture qu'il est appelé à manger. Il doit ensuite avoir une plus grande variété de marchandises à exposer que le marchand de gros parce que la variété excite l'appétit. Nous essayons de faire chaque jour quelque chose de nouveau; par exemple, des tartes de toutes sortes de fruits de la saison; pendant le mois de juin, nous nous spécialisons dans les gâteaux de noce et il y a plus de gâteaux de noce vendus dans le mois de juin que dans tout autre mois de l'année. Chaque jour de fête nous exposons

quelque chose de différent. Ensuite je suggérerais aux boulangers de se servir de boîtes à gâteaux plus artistiques; une de ces boîtes que les gens n'ont pas honte de transporter chez eux; cela donnerait une meilleure réputation aux produits du boulanger. Considérez l'industrie des bonbons aujourd'hui avec ce qu'elle était il y a vingt ans; quel changement s'est opéré; plus la boîte est élégante, plus le bonbon qu'elle contient est censé être de haute qualité. La plupart des boîtes employées aujourd'hui sont trop grossières pour la qualité des marchandises qu'elles contiennent.

En dernier lieu, n'offrez jamais au public des pâtisseries que vous ne voudriez pas manger vous-même.

Si toutes ces suggestions sont suivies, il n'y aura pas de doute dans votre esprit que vous cuisez la vraie sorte de gâteaux et que vous avez rempli tous les détails nécessaires pour faire "Un Gâteau de Qualité".

En terminant, M. Baker dit: "Je ne veux pas manquer cette occasion de vous démontrer ce que la coopération peut accomplir. La maison que je représente jouit d'une réputation préminente à cet égard. Comme nous sommes sept frères dans la famille, lorsque nous nous trouvons tous dans le bureau, vous pouvez vous figurer ce que signifie cette réunion. Nous discutons les questions, mais la majorité gouverne et les autres emboîtent le pas pour coopérer."

"Il y a deux ans aujourd'hui, et c'est le second anniversaire de naissance de la "Tarte à un dollar", il me vint à l'idée pendant que j'étais en tramway, et que je vis qu'il y avait une boîte de bonbons d'une piastre d'annoncée, que si les gens payaient un dollar pour une boîte de candy, pourquoi ne paieraient-ils pas aussi un dollar pour une tarte. Le matin suivant, j'appelai mes frères et je leur parlai de la tarte à un dollar. L'un de mes frères me dit que je devenais fou et dit que nous pourrions en vendre à cinquante sous peut-être, mais pas à un dollar. Toutefois nous discutâmes la question et finalement mes frères consentirent à me laisser faire l'essai. Mon frère qui a charge du département de publicité prépara des cartes que l'on plaça dans les tramways pendant quelques semaines. Finalement j'appelai tous les vendeurs et je leur dis de commencer la vente des tartes à un dollar. J'attendis quelque temps et je leur demandai ensuite combien ils avaient vendu de tartes. Ils me répondirent qu'ils n'en avaient pas vendu. Je faillis passer au travers de mon siège. Toutefois je pensai de nouveau à l'affaire. Les hommes devaient croire que c'était folie de payer un dollar pour une tarte. Je finis par persuader un homme d'acheter une tarte et il revint quelques minutes plus tard et en commanda douze. J'appelai tous mes amis boulangers et je continuai cette campagne pendant deux jours de plus et finis par vendre 4100 tartes qui furent toutes distribuées pour Noël. La tarte à un dollar a vécu depuis et est pratiquement connue partout. J'ai réussi à attirer l'attention de mon ami M. Crider sur la tarte à un dollar et depuis lors il ne cesse de parler qualité. Les gens consentent toujours à payer un bon prix pour des articles de qualité et c'est la pensée de la qualité qui m'a décidé à faire une tarte à un dollar. Le

public est toujours prêt à payer pour ce qui est bon et n'est pas sceptique lorsqu'il connaît ce qu'il achète.

M. Baker lut un court mais intéressant article tiré d'un journal médical, ayant pour titre "La Revanche de la Tarte".

M. Bury s'informa des dimensions de la tarte.

M. Baker, "La tarte avait dix pouces de diamètre et pesait trois livres et était placée dans une boîte. Elle était faite de "mince meat" avec croute au beurre et était livrée à domicile."

M. Burry demanda si le "mince meat" n'était pas contrefait.

M. Baker, "Tout le monde s'étonne de ce que nous avons du brandy pour tarte. Nous avons trois barils de brandy dans notre cave pour les tartes et nous étions bien protégés de côté."

M. Burry demanda si les hommes qui travaillent à la confection des tartes, n'avaient pas goûté au brandy, au lieu de le verser dans la tarte.

M. Baker, "L'un des frères place le brandy lui-même pour être certain qu'il a été mis dans la tarte".

M. Burry demanda un vote de remerciement à M. Baker. "Tout le monde, dit-il, a bien goûté la causerie. Les congrès antérieurs ont été pratiquement pour les boulangers seulement et non pour les pâtisseries, mais les boulangers sont tout aussi intéressés à la confection des gâteaux qu'ils le sont à celle du pain. J'ai toujours aimé à voyager et je puis toujours dire où se trouvent les boulangeries dans les villes. La coopération avec les autres boulangers est le seul moyen d'apprendre. Je crois que les boulangers devraient payer leur femme et leurs filles qui travaillent la boulangerie comme les autres employés."

M. Dutton seconda la motion.

M. Trent: "Les boulangers qui sont allés à Ottawa ont trouvé que l'Association était autant pour les pâtisseries que pour les boulangers. L'Association des Pâtisseries était représentée au congrès par plusieurs membres. Si vous voulez savoir comment faire un gâteau de mariée bien glacé, demandez-le au trésorier et il peut dire comment le faire à 15 sous la livre."

M. Neal déclara qu'on n'aurait pas à se plaindre que ce n'était qu'un congrès de boulangers, et exprima en termes flatteurs sa satisfaction de la causerie donnée par M. Baker.

LE COMMERCE DE PÂQUES

Le commerce de Pâques après celui de Noël et du Jour de l'An, est à coup sûr, un de mes plus payants qui soient et l'on ne saurait trop recommander aux marchands de profiter de l'occasion pour faire des étalages attrayants qui soient les multiplicateurs de leurs ventes.

Marchands de provisions de bouche, marchands de chaussures et de nouveautés, marchands de quincaillerie sont très favorisés par la venue de Pâques qui en plus d'être une saison de réjouissances est l'ouverture de la saison de printemps.

Renseignements de Sherbrooke

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

SEMAINE FINISSANT LE 12 MARS 1921.

ACTES DE VENTE

- Dames Hugh Connor et al à E. W. Faucher, lots 729-176 et 728-6 quartier Est. Prix \$350, payés.
- T. T. Dellsle à L. F. Codère, lot 16b-110 rang 9 Ascot. Prix \$300, payés.
- Louis Echenberg à Nazaire Doiron, lot 1444-65 quartier Sud. Prix \$4,000 payés.
- Honoré Vézina à Thomas E. Read, part lot 1444-17 quartier Sud. Prix \$7,000 payés.
- E. A. Clément à Joseph Brault, lot 327 Orford. Prix \$2,300; \$1,275 payés.
- Pierre Lemay à Wilfrid Girard, lots 23g et 24d rang 4, Ascot. Prix \$1,800; \$500 payés.
- P. T. Légaré Ltée à la Compagnie P. T. Légaré Ltée, lot 1267, quartier Sud. Prix payé.
- Honoré Courtemanche à Délima Beaudry, lots 771 et 772 Orford. Prix \$300 payés.
- George Lefebvre à Albert Lefebvre, lot 751 Orford. Prix \$400 payés.
- John Cannon à S. A. McVety, lots 8-28, 29 et 33 quartier Est. Prix \$1,000, payé.
- Casimir Pinard à J. A. Paradis, part lot 868 quartier Est. Prix \$3,000; \$1,200 payés.
- A. S. Skinner à A. R. Wilson résidu lot 258 quartier Centre. Prix \$2,500 payés.
- Dame J. C. Price à A. H. Bradford, lot 377, quartier Nord. Prix \$8,500, \$500 payés.
- Cartell Real Estate Co. à Dame F. O. Harvey, lot 56-1 quartier Nord. Prix \$500 payés.
- Ludger Forest à Dr Wilfrid Bégin, lot 1444-102 quartier Sud. Prix \$1,000 payé.
- Henry Grant à Thomas Cockburn, part lot 273-15 et 16, Lennoxville. Prix \$1,000 payés.
- J. B. Gendreau à Paul Jasmin, lots 3a, 5b et 5c rang 9, Compton. Prix \$2,143.00 payés.
- Dame John J. Rule à Wm. J. Ellis, lot 5g rang 10, Ascot. Prix \$2,100; \$500 payés.
- J. T. Martel à W. E. Gaffney, lot 1470, quartier Sud. Prix \$7,000 payés.

HYPOTHEQUES

- Nazaire Doiron à Ludger Forest pour \$2,800 affectant lot 1444-65 quartier Sud.
- R. G. Johnson à J. T. Cotter pour \$000 affectant lots 26a, 25e et 25d, rang gCompton.
- S. J. MacGowan à James Thompson pour \$1,000 affectant lot 806 et part 805 quartier Nord.
- Delle A. M. Griffith et al. à G. B. Clark & Co. pour \$6,500, affectant lot 985 quartier Nord.
- Eleufroy Pelletier à Barthélemi Gauthier pour \$5,000 affectant part lot 1531 quartier Sud.
- Thomas Cockburn à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$500 affectant parts lots 273-15 et 16 Lennoxville.
- Achille Leclair à Dame L. H. Boucher pour \$1,500 affectant lot 9a rang 3, Ascot.
- W. E. Gaffney à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$4,000 affectant lot 1470 quartier Sud.

DECHARGES

- Ludger Forest à Louis Echenberg de l'hypothèque du 25 avril 1917.
- J. W. Grégoire et Ludger Forest à Louis Echenberg de l'hypothèque du 23 décembre 1911.
- Louis Echenberg à Nazaire Doiron de l'hypothèque du 26 février 1917.
- Succession John Thornton à Succession Patrick Ryan de l'hypothèque du 8 novembre 1888.
- Succession Dame G. O. Doak à Succession Patrick Ryan de l'hypothèque du 4 janvier 1895.
- G. W. Merrill à Succession Patrick Ryan de l'hypothèque du 15 mai 1906.
- Corporation du Collège Episcopal à Succession John Griffith de l'hypothèque du 5 janvier 1887.
- Dame Edward Jones à A. A. Price et al. de l'hypothèque du 15 février 1912.
- La Caisse Populaire de Sherbrooke à M. Biron de l'hypothèque du 25 août 1917.
- La Caisse Populaire de Sherbrooke à J. Richard de l'hypothèque du 16 septembre 1918.

La Caisse Populaire de Sherbrooke à C. Labrecque de l'hypothèque du 20 avril 1911.

D. J. McManamy & al. à Alex. Ames & Sons Ltd, main-levée dégageant part lot 1239 quartier Sud.

ACTES DIVERS

Succession Louis Jodoin, déclaration de transmission affectant lots 1012, 963, 964 & 965 Orford, légués à Louis J. Jodoin. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de feu Louis Jodoin.

Déclaration de transmission re : Succession Dame Robert Balfour, affectant lot 284, Lennoxville, revenant à R. J. Balfour, Annie E. Balfour et Sarah H. Balfour.

Transfert par J. A. Gouin à Arthur Baillargeon & Léonidas Bachand de \$1,500 dûs par Edouard Dubois, garantis par le lot 321 Orford.

Transfert par Honoré Courtemanche à Délima Beaudry de \$150—dûs par Louis Péloquin.

Transfert par Herménégilde Demers à Barthélemi Gauthier de \$500 dûs par Siméon Desruisseaux, garantis sur les lots 22i, 23d & 24c rang 7, Ascot.

Transfert par Arthur Baillargeon & Léonidas Bachand à La Banque Nationale de \$1,500 dûs par Edouard Dubois.

Transfert par J. A. Dugré à Nérée Lacroix de \$5,000 dûs par

Rochon, Vaillant & Cie

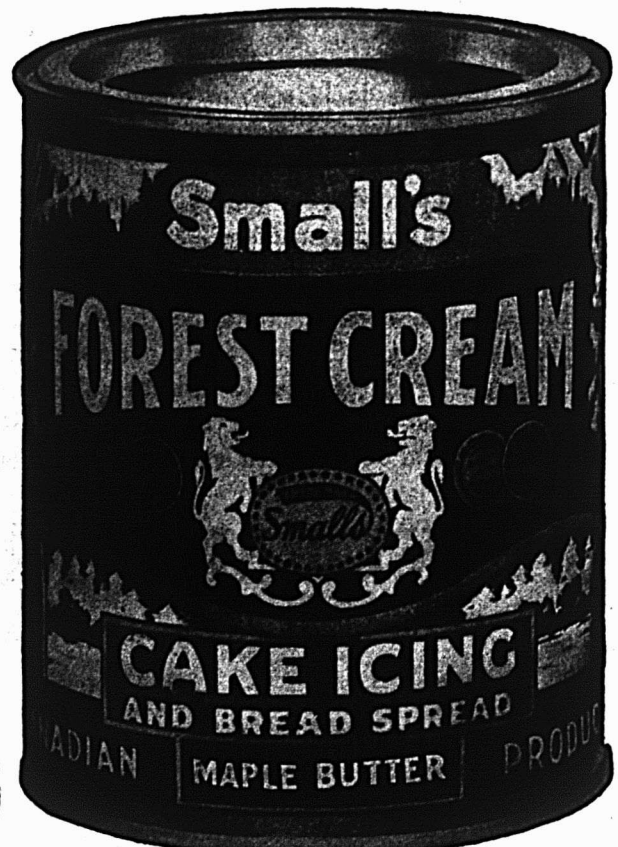
ENTREPRENEURS-DEMOLISSEURS

Marchands de bois de toutes sortes,
Matériaux de construction neufs et de seconde main.
Pour tout achat de matériaux ou démolition
de bâtisses, transigez avec

J. A. VAILLANT, Propriétaire.

1283 Rue St-Denis, - MONTREAL.

Téléphone: St-Louis 737.



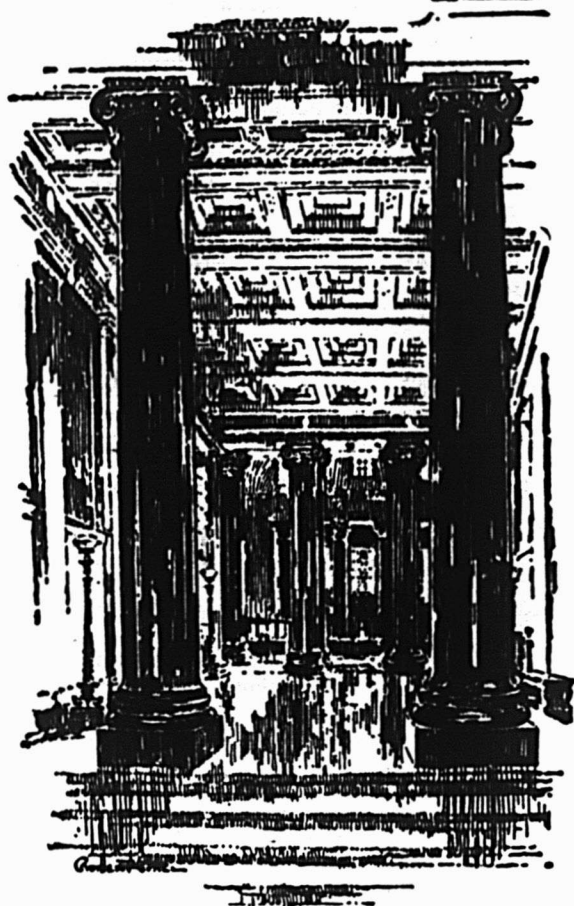
Grandeur réelle \$2.30 la douzaine.

C'est le produit original doux comme du miel.

VENTE ENORME

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

SMALLS LIMITED, MONTREAL.



Force Financière

LE criterium de la solidité d'une banque est basée sur la position actuelle de cette institution, le nombre d'années qu'elle existe et la politique qu'elle a suivie durant toutes ces années, bases fondamentales de toute institution financière.

La "Bank of Montreal" a commencé ses opérations en 1817 avec un modeste capital de \$1,250,000, et pendant plus d'un siècle cette banque a suivi une politique conservatrice mais agressive, avec le résultat qu'aujourd'hui son capital et son fonds de réserve se chiffrent à \$40,000,000 et que le total de son actif est de plus de \$560,000,000.

BANK OF MONTREAL

SIEGE PRINCIPAL A MONTREAL

Succursales dans toutes les cités et villes importantes de la Puissance et de Terre-Neuve.

La diminution du coût de la vie est une indication certaine de l'augmentation du prix des valeurs.

Le prix du marché de toutes les obligations ainsi que des actions en vedette payant des dividendes est déterminé par ce que l'on peut acheter avec les revenus que ces placements produisent.

Le coût de la vie diminue. Il n'y a pas de doute que nous n'avons pas encore atteint le coût minimum de la vie, mais cependant il y a déjà une augmentation considérable dans le pouvoir d'achat du dollar et il en est résulté une augmentation dans le prix des bonnes valeurs de placement.

Une autre indication de ce qui se produira dans la fixation du prix des valeurs est la diminution graduelle du taux de l'intérêt. Les taux d'intérêt ont suivi la marche ascendante des taux d'emprunt de l'argent et, fort naturellement, ils devront maintenant suivre la marche descendante du loyer de l'argent. C'est là ce qui nous fait affirmer que dans six mois le rendement moyen de bonnes valeurs sera de 6% et peut-être moins, tandis qu'aujourd'hui il est de 7% et même plus.

Nous sommes donc absolument convaincus que l'épargnant qui veut placer ses fonds de façon à ce qu'ils lui rapportent le maximum de rendement, tout en offrant de bonnes garanties, doit profiter de l'état actuel du marché. Il ne faut pas laisser passer l'occasion actuelle sous l'impression qu'en attendant on aura peut-être un plus grand choix de valeurs—nous sommes d'avis que des années et des années s'écouleront avant que le marché ne présente une occasion aussi exceptionnelle que celle qu'offrent les conditions actuelles, de faire des placements aussi bons à des rendements aussi hauts.

L'épargnant avisé et qui dispose de certains fonds doit les placer *de suite*. Il aura même tout avantage à ne garder qu'une réserve minimum d'argent liquide. Il pourra toujours revendre ses valeurs à bon profit advenant le cas où la nécessité le forcerait à réaliser sur les valeurs qu'il aura en portefeuille.

Les Tribunaux

JUGEMENTS COUR DE CIRCUIT

Mme A. Boulais vs Mme O. Bilodeau, \$59.
 H. B. Dupéré vs Antoine Gervais, \$85.
 E. Sherwin vs H. Gordon, \$90.
 A. Bourdon vs J. C. Chalifoux, \$85.
 G. A. Holland & Son Company vs Edouard Larin, \$55.
 O. Houle vs J. D. C. Martin, \$46.
 Mme C. Laurin et vir vs Jas. Tardy, \$22.
 Mme B. Turgeon et vir vs Léo Couture, \$28.
 P. E. Collier & Son vs J. E. Larivière, \$34.
 C. W. Lindsay Ltd vs R. de Gorog, \$77.
 A. A. Corbeil vs Alb. Poitras, \$95.
 J. P. Bélair vs Roméo Lacroix, \$25.
 A. Beaudry vs Jos. Brisebois, \$30.
 Montreal Public Service Corp. vs Sam Rosenthal, \$23.
 Cie H. Fortier Limitée vs A. Laplante, \$44.
 Cie H. Fortier Limitée vs H. Papineau, \$12.
 J. Rancourt vs Horm. A. Rabeau, \$35.
 Jolivet & Loiselle vs J. B. Beaulieu, Amqui, \$28.
 Alex. Bremner Limited vs P. Demers, Verdun, \$19.
 Z. Pesant vs Jos. Delhauteur, Labelle, \$32.
 J. Ferron vs Ls. Côté, Rivière-du-Loup, \$63.
 General Animals Insurance Co. vs Tancrède Côté, St-Dominique, \$82.
 Wm. Gray & Sons vs Armadas Patrie, Grenville, \$83.
 J. A. Pichet vs Delphis Gignac jr., St-Paul L'Ermite, \$75.
 J. Boutin vs A. Billet, \$38.
 A. Tétréault vs Geo. Shaw, \$40.
 L. N. R. Dubuc vs A. T. A. Chagnon ès-qual., Laprairie, \$43.
 J. de Chanac vs Superior Dress Co., \$60.
 American Machinists Ltd vs Canadian Home Canning Ass., \$84.
 J. A. Ouimet vs Oct. Meunier, \$54.
 L. A. Tourigny vs Ernest Lamy, \$46.
 N. G. Valiquette Ltée vs Vve Grace Bell, \$11.
 J. A. Munro vs Ed. J. Clermont, \$90.
 E. Boudrias vs Nap. Germain, \$65.
 D. Dion vs I. Gravel, \$37.
 Cie Auvents des Marchands vs Maurice Paranoff, \$53.
 P. M. Beaudoin vs O. J. Viau, \$47.
 P. M. Beaudoin vs Stanislas Otis, \$86.
 P. M. Beaudoin vs Art. Latour, \$36.
 P. M. Beaudoin vs François Bellerose, \$40.
 Cie Nationale de Collection Ltée vs Onésime Frigon alias Frigeau \$32.
 S. Furman vs S. Leibowitch, \$15.
 H. Papineau vs Art. Bouchard, \$30.
 C. E. Low & Frère vs Eug. Lesage, \$10.
 Julien Morency vs Jeanne Latour, \$16.
 C. D. Robbins vs Ralph R. Gidley, \$60.
 L. Ornstein vs Geo. W. Kent, \$87.
 P. M. Beaudoin vs Moïse Desormeaux, Lachine, \$39.
 P. M. Beaudoin vs Thomas Austin, Lachine, \$29.
 V. Joannette vs Adélar Lagassé et al., Sorel, \$25.
 Louis Linold vs H. Bentley, \$47.

N. Kouri vs Ulric Bourgeois, St-Théodore, \$28.
 J. E. Ranger vs Adrien Rousseau, Ile Perrot.
 Merchants Cold Storage Co. Ltd., vs François Lefebvre, St-Alexis, \$85.
 O. Lussier vs Alex. Roy, Laprairie, \$38.
 T. Larivée vs Paul Chevrier, Vaudreuil, \$24.
 J. E. Anger vs Ludger Leblanc, Vaudreuil, \$11.
 E. Hamon vs Israel Geoffroy, \$37.
 G. Viau vs Cyriac Labelle, \$55.
 G. Primeau vs Jos. Larose, \$15.
 A. Lafond vs Vve Edward Lavigne, \$33.
 A. Desjardins vs Jos. Miron, \$39.
 E. Charbonneau vs Alb. Lambert, \$22.
 M. Meunier vs Wm. alias N. Major, \$35.
 Goldfine's Limited vs I. Lister, \$30.
 D. C. D. Deslauriers vs Art. Proulx, \$48.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

Mde Achille Guimont vs Aristide Alcide Demers, Montréal, \$143.
 A. H. Tanner vs Liberty Shoe Co. Ltd \$1382.
 Harmonie Cabinet Co. vs L. P. G. Labelle, Montréal, \$461.
 Jos. Perron vs M. A. Gaumont, Montréal, \$216.
 Emile Pelletier vs A. Payne, Montréal, \$982.
 P. M. Beaudoin vs Remis Trahan, Montréal, \$135.
 Cie Terrains Suburbains de Montréal vs Cie Placements de La Cité, Ltée, Montréal, \$29,813.
 H. Lemire vs Henri V. Roy, Montréal, \$152.
 Noël Beaugard vs Can. Steel Foundries, \$700.
 Union St-Joseph vs A. W. Gervais, L. O. Damay, Montréal, \$348.
 C. Tessier vs Thos. Stalhapoulos, Montréal, \$425.
 Duchesneau Ltd vs Enoch Côté, St-Félicien, \$104.
 Jos. Valiquette vs J. B. Bissonnette, Montréal, \$120.
 B. Frassa vs S. St-Germain, Montréal, \$600.
 C. Londel vs P. Casper, Montréal, \$120.
 Lawlor Leblanc vs J. H. Drouin, Montréal, \$103.
 Chas. Marchand vs Ben Lecavallier, St-Lambert, \$109.
 Lamontagne Ltd vs Béatrice Dozois, Mde Emile Boyer, Ste-Agathe Motor Supply Reg'd, Ste-Agathe, \$87.
 J. B. Callaghan vs Chas. A. Gareau, Montréal, \$157.
 Rudel Belnap Machinery Co. Ltd vs Nat. Shipbuilding Corp., Three-Rivers Shipyards Ltd, Trois-Rivières.
 Carlo Peruzzi vs Elder Ebano Asphalt Co., Ltd, Montréal, \$230.
 A. Bonin vs Henri Crevier, Montréal, \$110.
 J. Denis vs Bennie Cormier, Sully, \$260.
 R. Hoe & Co. vs Brit. American Publishing Co. Ltd, Montréal, \$26,950.
 Geo. H. Martin vs Geo. Martel, Chas. I. Guilbault, Montréal, \$245.
 H. Mongenais & Cie vs Blanche E. Moss, Mde A. Charbonneau, A. Charbonneau & Co., Montréal, \$243.
 O. Demers vs Anatole Pinsonnault, Montréal, \$399.
 Laporte, Martin Ltd vs Hellenic Club, Montréal, \$292.

E. Lajeunesse vs A. P. Archambault, Longueuil, \$191.
 F. Salhany vs Madaki Ankasoury, Mde Jean Salki, Wadeck Salhany, Montréal, \$700.

SOUS LA LOI DES FAILLITES

Patrick Barnabé de Hull.
 London Woolen Co., Montréal.
 David Poitras de Port aux Quilles.
 Howard Faraday Harding, Montréal.
 Le Moulin à Farine Lté, St-Joseph de Beauce.
 Geo. Alex McBean de Montréal.
 Odilon Asselin de Beauceville.
 J. Lucien Roy de Beauport.
 Onésime Tanguay de Lasarre.
 J. H. Bégin Reg. de Québec.
 Mde Thomas Lefrançois, de St-Félicité.
 Jos. L. Cleveland, de Margaretville.
 Allard & Gingras, de St-Rémi d'Amherst.
 La confédération des Sociétés Agricoles du Québec, Montréal.
 J. A. Sicotte de Montréal.

NOUVELLES COMPAGNIES PROVINCIALES

Acere Investments, Ltd—Montréal.
 Auto Radiators & Body Co., Ltd. — Montréal.
 Beaver Investment Co. Ltd. — Montréal.
 Canada State Corporation à Beauceville.
 Canadian Automobile Corporation. — Montréal.
 Canadian Stewart Wire Wheel Co., Ltd.—Montréal.
 C. H. Spreiser, Ltd.—Montréal.
 Cie Lacoste & McMurray—Montréal.
 Eastman Harwood Lumber Co., Ltd à Eastman.
 J. C. Giroux, Ltd.—Montréal.
 La Bourse du Travail, Ltée—Montréal.
 La Cie d'amiante du lac à la Truite, Ltée, à Thetford Mines.
 Milk Products Corporation—Montréal.
 Sweet Heart Candy, Ltd—Montréal.
 Villeneuve Dress Coy Inc.—Montréal.

CHANGEMENT DE NOM

Superior Tile Co., Ltd à Superior Brick & Tile Co., Ltd.
 Can. Founders Association à Canadian Founders & Metal Trades Ass.
 Montreal Automobile Ass. à Montreal Motorists League
 Haupt Co., Ltd à Lekoke, Ltd.

AUTORISES A FAIRE AFFAIRES

Keasbey & Mallison Co.—Montréal.
 Sherman Service, Ltd—Montréal.
 Insurance Co. of North America — Montréal.

LIQUIDATION

Montreal Debenture Corporation, Ltd.
 Plaza Land Co., Ltd.

SEPARATION DE BIENS

Appoline Gobeil vs Jos Maheu de St-Martin.
 Emma Raiche vs Frank Matton de Cap de la Madeleine.
 Emma Plouffe vs Jos Narcisse Fafard de Magog.

MACDONALD'S

Les tabacs qui Satisfont

Les tabacs Macdonald sont en vente au Canada depuis plus de soixante ans et nous ne connaissons pas un seul détaillant qui ait eu des ennuis avec la vente de Macdonald. Parce que le Macdonald satisfait le consommateur.

Le Macdonald se vend d'une façon constante, répétée — et profitable. Profitable, parce que sa demande constamment croissante assure un écoulement rapide et un plus grand rendement pour votre mise de fonds.

Rendez-vous compte par vous-même de la nature profitable du tabac Macdonald et vous comprendrez pourquoi c'est le tabac le plus satisfaisant pour le détaillant.

Le Tabac avec un coeur



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

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 16 mars 1921.

Le sucre raffiné Canadien se maintient ferme sans changement de prix. Une raffinerie est rapportée comme étant en retard dans ses envois, ce qui est dû à ce qu'elle a marché dernièrement à une capacité réduite. Les légumes en conserve ont un ton plus soutenu et les prix ont augmenté pour bien des lignes. Les confitures ont de nouveau baissé. Les noix écalées sont fermes et avec des stocks disponibles très faibles on peut s'attendre à des prix plus élevés car les prix de remplacement sur les marchés d'origine ont considérablement augmenté. Les noix du Brésil de la nouvelle récolte sont offertes en coquilles à un prix bien plus bas que l'an dernier.

Le marché du thé et du café continue à être ferme et les cours des marchés d'origine montrent une tendance à la hausse. Les stocks disponibles ne sont pas importants et de fait ils sont considérés comme les plus bas qu'on ait enregistrés. Les prix cependant ne sont généralement pas changés pour le détail, bien qu'une hausse puisse être attendue, principalement pour les meilleures qualités.

Les fruits secs sont calmes et sans changement. Le riz est en bonne demande depuis que le bas prix a été atteint. Les marchés d'origine du riz montrent une tendance plus ferme et il est admis par ceux qui sont bien au courant de la situation que les prix ont atteint leur tournant et que les changements futurs seront plutôt dans le sens de la hausse que dans celui de la baisse.

Les céréales et la farine sont assez soutenus avec une faible demande uniquement basée sur la consommation. Les pommes de terre continuent à être faciles et meilleur marché. Les légumes domestiques sont de vente lente mais les légumes verts importés arrivent en quantité dans les grands centres et on constate une demande importante de ces produits.

Il n'y a pas beaucoup de changements dans les lignes d'épicerie cette semaine. Les prix de la plupart des lignes restent soutenus et le commerce en général est dans une situation plus soutenue. Le sucre se maintient ferme sur la base qu'il a tenue depuis quelque temps. Le marché du thé reste sans changement et les achats se limitent aux quantités nécessaires pour les besoins immédiats. Le marché du riz est incertain. Le riz américain est offert sur le marché à sacrifice. Il y a un bien meilleur mouvement pour les conserves en raison du ton plus ferme du marché et les maisons de gros ont augmenté leurs prix pour beaucoup de marques. Quelques confitures ont baissé de prix cette semaine. Les pommes évaporées sont beaucoup plus soutenues et il semble évident que c'est le moment des achats dans cette ligne. Il y a une bonne demande pour les poix avec un marché très ferme. Le piment et la graine de carvi ont baissé de prix cette semaine. Le point capital du marché est la grande demande des légumes verts frais et les gros envois qui ont été écoulés depuis deux semaines. Le prix ne semble jouer qu'un rôle secondaire dans cette demande. Les oranges et les pamplemousses sont en grande demande et les marchands déclarent qu'on s'attend à une hausse des prix. Le papier d'emballage a été encore réduit et le grape juice est coté beaucoup plus cher.

NOUVELLE BAISSÉ DU PORC

Viandes fraîches — Le marché continue à être faible et on signale cette semaine une nouvelle baisse de 50 cents sur le porc abattu. Les différentes coupes de porc subissent également une diminution de 1 cent par livre. Par contre le boeuf semble indiquer une légère tendance à la hausse.

Cotations fournies par la maison
NOE BOURASSA, LIMITEE,
en date du 15 mars 1921.

Porcs vivants. 15.00

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs,
choisi 22.50 23.00

Porc frais—

Gigot de porc (trimé). 0.30
Longes (trimées) 0.33
Longes (non trimées). 0.31
Epaules (trimées). 0.28
Saucisse de porc (pure). 0.23
Saucisse de Boeuf 0.18

(Steers et Helpers) :

Boeuf frais—
Quartiers derrière 0.24 0.25
Quartiers devant 0.14 0.15
Longes. 0.32 0.34
Côtes 0.21 0.23
Chucks, haut coté. 0.12 0.14
Hanches 0.19 0.20

(Vaches)—

Quartier derrière 0.21 0.23
Quartiers devant 0.13 0.14
Longes. 0.29 0.31
Côtes 0.19 0.21
Chucks 0.11 0.18
Hanches 0.18 0.19
Veaux (suivant qualité). 0.15 0.23
Agneaux 35-50 lbs (entiers), la lb. 0.25 0.26
Mouton, 50-75 lbs. No 1 . 0.14 0.17

LE JAMBON RESTE SOUTENU

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

Cotations fournies par la Compagnie
Canadienne SWIFT, Limitée,
en date du 15 mars 1921.

Langue de porc en gelée. 0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb. . 0.26 1
Jambon et langue, la lb. 0.43
Veau et langue. 0.35
Epaules, rôties 0.60
Jambons cuits 0.53
Epaules, bouillies. 0.43
Pâtés de porc (doux). 0.80
Roudin, la lb. 0.12
Mince meat, la lb 0.18 0.19
Saucisse de porc, pure 0.30
Bologne, la lb 0.14 0.23

LES VIANDES EN BARILS SANS CHANGEMENT

Viandes en barils — Marché calme cette semaine pour les viandes en barils dont les prix n'ont pas varié.

Cotations fournies par la Compagnie Canadienne SWIFT, Limitée, en date du 15 mars 1921.

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl)	
morceaux de 26-35	47.00
Dos clear fat (brl) mor-	
ceaux de 40-50	45.00
Porc heavy mess (brl)	43.00
Boeuf plate	26.00
Boeuf mess	23.00
Porc engraisé aux pois	46.00
Lard gras, épaule	47.00

MARCHE FERME POUR LE JAMBON

Viandes fumées—Marché ferme cette semaine pour le jambon dont les prix restent sans changement.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 15 mars 1921.

Jambons fumés Maple Leaf	
	8/12 0.42
Jambons fumés, marque	
Gunns,	8/12 0.40
	12/16 0.39
	16/20 0.38
	20/25 0.34
	25/30 0.32
	30/35 et plus 0.30

Bacon :

Déjeuner Maple Leaf	0.50
Déjeuner, Marque Gunns	0.42
Jambons Cottage	0.36
— Picnic	0.24
— bouillis	0.55
— rôtis	0.59
— Sandwich	0.60

LE SHORTENING RESTE STATIONNAIRE

Shortening — Marché calme pour le shortening dont les prix restent stationnaires cette semaine.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 15 mars 1921.

Shortening Easifirst :

Tierces	400 lbs 0.14
Tinettes	60 — 0.14½
Seaux	20 — 0.15
Seaux	10 — 0.15
Seaux	5 — 0.15
Seaux	3 — 0.16
Blocs	0.16

Shortening Picrus :

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

LE SAINDOUX SANS CHANGEMENT

Saindoux — Le marché du saindoux

est tranquille et se maintient aux prix précédemment cotés.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 15 mars 1921.

Saindoux Maple Leaf :

Tierces	400 lbs 0.19
Tinettes	60 — 0.19½
Seaux	20 — 0.20
Seaux	10 — 0.20½
Seaux	5 — 0.20½
Seaux	3 — 0.21
Blocs	0.21½

LES OEUFs CONTINUENT A BAISSER

Oeufs — Les oeufs continuent à baisser et on signale cette semaine une nouvelle diminution de 3 cents par douzaine.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 15 mars 1921.

Frais pondus	0.43 0.44
------------------------	-----------

LA MARGARINE SE MAINTIENT

Margarine — Le marché de la margarine est calme et les prix restent les mêmes que la semaine dernière.

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 15 mars 1921.

Tip Top, blocs	0.30
— Tinettes	0.29
National, blocs	0.28
— tinettes	0.27
Humber, blocs	0.24
— tinettes	0.23

LE BEURRE LEGEREMENT EN HAUSSE

Beurre — Le marché du beurre s'affermi et on constate une légère augmentation de 1 cent par livre sur les différentes qualités.

Beurre crèmerie No 1	0.58
Beurre crèmerie, bloc 1 lb.	0.59
Beurre crèmerie No 2	0.57
Laiterie	0.50

Cotations fournies par la maison GUNN, LANGLOIS & CIE, LIMITEE, en date du 15 mars 1921.

Crèmerie (solids)	0.57
Crèmerie (blocs)	0.58
Laiterie (blocs)	0.45

LE FROMAGE EST SOUTENU

Fromage — Marché soutenu pour le fromage qui semble plutôt montrer une légère tendance à la hausse.

Double, la lb.	0.32
Triple, la lb.	0.29
Stilton, la lb.	0.36

Fantaisie vieux fromage, la lb.	0.35
Doux	0.32

LA VOLAILLE EST FERME

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

Cotations fournies par la maison WALTER DEERY & CO., en date du 15 mars 1921.

Poule	0.32	0.38
Poulet	0.38	0.45
Dindes	0.58	
Dindons	0.60	
Oies	0.38	
Canards domestiques	0.42	
Canards du lac Brôme	0.46	
Chapons	0.60	

TENDANCE MOINS SOUTENUE POUR LE POISSON

Poisson — Le marché du poisson est moins soutenu cette semaine et on constate plusieurs diminutions de prix, telles que celles du haddock, du homard et du hareng.

Cotations fournies par la maison D. HATTON COMPANY, en date du 15 mars 1921.

Poisson frais

Haddock	0.06	0.06½
Morue, pour le marché	0.07	0.08
Crevettes	0.40	
Homards vivants	0.50	
Poisson blanc	0.25	
Flétan	0.30	
Brochet	0.16	
Carpe	0.20	
Perchaude	0.15	
Doré	0.24	
Truite	0.22	0.25

Poisson fumé

Haddies, BXs, X la lb.	0.10
Filets	0.14
Bloaters, la boîte 50	2.50
Kippers, la boîte 50	2.50
Hareng fumé sans arêtes	0.20
Harengs saurs, la boîte	0.24

Poisson gelé

Gaspereaux, la lb.	0.06	0.07
Harengs	0.05	0.06
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.05	0.06
Maquereau	0.16	0.17
Doré	0.12	0.13
Morue en tranches	0.08½	0.09
Saumon de Gaspé, la lb.	0.29	0.30
Saumon Colombie, rouge	0.22	0.23
Saumon, Colombie, pâle	0.12	0.13

Morue—

Morue, grosse, brl, 200 lbs	15.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs.	14.00
Morue No 2, brl de 30 lbs	12.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs.	12.00
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.18

Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs.	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs).	0.30
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs).	3.40 3.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs	12.00
Harengs Labrador No 1 Brls	12.00
Harengs Labrador No 1, 1/2 brls	6.50
Saumon Labrador No 1 trcs.	35.00
Maquereau No 1. brls.. . . .	25.00
Saumon Labrador No 1 brls.	25.00
Truite de mer.	20.00

LA FARINE EST STABLE

Farine — Marché stable pour la farine qui se maintient aux cours précédents comportant la baisse récente.

Nous cotons:

Farines de blé—	
Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.00
En (2) sacs de coton, 98 lbs.	10.20
Petits lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs.	10.00
Farine de blé d'hiver (baril). 2 sacs jute.	9.70
1ère Patente, par (2) sacs de jute, 98 lbs, ex entrepôts..	10.50

LEGERE BAISSSE DES GRAINS

Foin et grains — Le marché du foin est calme, tandis que celui des grains semble accuser une légère baisse qui se reflète généralement sur tous les genres de grains.

Cotations fournies par la maison **QUINTAL & LYNCH,** en date du 15 mars 1921.

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

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

Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	0.68
No 3 C.W.	0.64
Extra Feed.	0.64
No 1 Feed	0.62
No 2 Feed.	0.60

Orge:	
No 2 C.W.	1.11
No 4 C.W.	0.96
Feed	0.88
Blé-d'Inde No 2 jaune	0.87
(Fonds américains)	
Blé-d'Inde No 3 jaune	0.86
(Fonds américains)	

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

LA MELASSE EST CALME

Mélasses—Marché calme pour la mélasses et on ne signale aucun changement dans les prix cette semaine.

Sirup de canne (crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	7.50
Mélasses des Barbades, Fancy. Prix pour l'île de Montréal:—	
Tonnes	0.85
Barils	0.88
Demi-barils	0.90

Cotations fournies par la **CANADA STARCH CO.,** en date du 15 mars 1921.

Sirup de blé d'Inde:—

Barils environ 700 livres	0.07
1/2 barils	0.07 1/2
1/4 barils	0.07 1/4
Boîtes de 2 livres, caisse 2 douz., la caisse	5.00
Boîtes de 5 livres, caisse 1 douz., la caisse	5.65
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 doz. la caisse	5.35
2 galls, seau 25 lbs., chaque	2.35
3 galls, seau 38 1/2 lbs. chaque	3.45
5 galls, seau 65 lbs., chaque	5.50

Sirup de blé d'Inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.60
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 10 livres, caisse 1/2 la caisse	5.95

LASSIES:—

Wagons	0.06 1/2
Barils	0.06 1/2
1/2 barils	0.07
1/4 barils	0.07 1/4

LA SITUATION DU SUCRE SE STABILISE

Sucres — La lutte qui s'était engagée depuis quelques semaines entre les maisons de gros et qui avait eu pour résultat une diminution générale de 25 cents sur les cours des producteurs vient de prendre fin. Dorénavant c'est le cours de \$10.50 adopté d'un commun accord par toutes les raffineries qui restera en vigueur jusqu'à nouvel ordre.

Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	10.50
Glace, barils	10.70
et autres en proportion.	
Glace, (caisses de 25 lbs)	11.10
Glace, (caisses de 50 lbs)	10.90
Jaune No 1	10.10
Jaune No 2 ou	10.00
Jaune No 2	10.00
Jaune No 4	9.90
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.00
Cubes et dés, 100 lbs	11.20
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.30
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.00
Cubes, paquets de 2 lbs	13.00
En morceau Paris, barils	11.10
En morceau, 100 lbs	11.10
En morceau, boîtes de 50 lbs	11.20
En morceau, boîtes de 25 lbs	11.50
En morceau, boîtes de 5 lbs	11.25
En morceau, boîtes de 2 lbs	13.00
En morceau, boîtes de 25 lbs	11.50

Crystal diamond, barils	11.10
" " boîtes, 100 lbs.	11.20
" " boîtes, 50 lbs	11.30
" " boîtes, 25 lbs	11.50
" " caisses de 20 cartons	12.35

LES CONSERVES RESTENT FERMES

Conserves — Le marché des conserves reste ferme cette semaine sans aucune variation de prix.

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2 1/2s.	4.50	4.55
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)	1.50	1.52 1/2
Betteraves, 2 lbs.	1.35	1.35
Carottes (tranchées). 2s.	1.45	1.75
Blé d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s).	1.80	1.80
Epinards Californie, 2s.. . . .	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.35	1.35
Tomates, 2s	1.60	1.65
Tomates, 2 1/2s	6.50	7.00
Tomates, gallons	1.50	1.55
Citrouille, 2 1/2s. (douz.).. . . .	4.00	4.00
Citrouille, gallon (douz.)	1.85	1.90
Pois, standards	2.05	2.10
Pois, early June	2.35	2.10
Pois, très fins, 20 oz.	2.10	2.10
Pois, 2s., 20 oz.	2.10	2.10

Pois importés—

Fins, caisse de 100, la caisse.	37.50
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	2.35	2.35
Grosses, noires, 2s douz.	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.80	5.15

MARCHE TRANQUILLE POUR LES NOIX

Noix et amandes — Le marché de noix est tranquille. On ne signale aucune variation dans les prix.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, lb.	0.23
Amandes Tarragone, lb.	0.22
Amandes (écailées)	0.45
Amandes (Jordan)	0.76
Chataignes (canadiennes)	0.27
Avelines (Sicile), la lb.	0.15
Noix Hickory grosses et petites)	0.10
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.25

Peanuts (rôtées)—

Jumbo	0.17
Salées espagnoles, la lb.	0.29
Écalées No 1, Espagnoles.	0.24
Écalées No 1.	0.16 1/2
Écalées 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
Pecans, grosses, No 2, petite	0.30

Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	0.75	
Pecans, écailés	1.60	1.70
Noix (Grenoble)	0.26	

MARCHE CALME POUR LES LEGUMES

Légumes — Marché calme cette semaine pour les légumes. Aucun changement de prix à signaler.

Cotations fournies par la maison
CHARBONNEAU & FRERES,
en date du 15 mars 1921.

Betteraves nouvelles, sac (Montréal)	1.00	1.25
Chou-fleur canadien, douz. dou- ble caisse	3.75	4.00
Chou (Montréal) baril	1.25	
Carottes (sac)	1.00	
All, lb	0.30	
Laitue, Canada, doz.	2.00	
Poireaux, douz.	0.75	
Oignons rouges, 75 lbs	1.50	
Oignons espagnols, caisse	5.50	
Persil (canadien)	1.00	
Panais, sac	1.50	
Pommes de terre Montréal		
sac de 80 lbs.	1.15	1.25
Pommes de terre sucrées, manne	3.50	
Navets, (Québec) sac	1.25	
Navets (Montréal)	0.75	
Cresson (douz.)		
Atacas	23.00	
Céleri Californie	2.00	
Tomates Floride, caisse	10.00	
Céleri Florid., \$1.25 à	1.50	

LES EPICES SONT STABLES

Epices — Le marché des épices est assez stable cette semaine. Les prix se maintiennent et on ne signale aucune variation dans les prix.

Cotations fournies par la maison
J. J. DUFFY & CIE,
en date du 15 mars 1921.

Allspice	0.20	
Cassin	0.32	0.35
Cannelle—		
Bouleaux	0.35	
Pure moulue	0.35	0.40
Clous	0.50	0.55
Crème de tartre (fran- çaise pure)	0.65	0.70
"Hicorée canadienne	0.25	
Américaine (high test)	0.75	0.80
Gingembre Jamaïque	0.35	
Gingembre (Cochin ou Ja- pon)	0.30	
Macis	0.60	0.70
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.35	0.36
Muscade, moulue	0.35	0.40
Poivre noir	0.30	0.35
Poivre blanc	0.35	0.40
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.26	0.28
Paprika	0.50	
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre) . 0.90	1.00	
Graine de cardemome, la lb., en vrac	1.50	

Carvi (carraway) holl no- minal	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)	0.65	
Clous ronds, entiers, (Pimento)	0.18	0.20

LES FRUITS MONTRENT UNE TEN- DANCE A LA HAUSSE

Fruits — Le marché est ferme pour les fruits cette semaine. Les pommes, les oranges, et les ananas montrent une tendance à la hausse.

Cotations fournies par la maison
HART & TUCKWELL
en date du 15 mars 1921.

Pommes—		
Ben Davis	8.00	8.50
Spies	8.50	9.50
Pommes en caisses	3.50	5.00
Pamplemousse Floride, 48, 64 et 64	5.50	7.00
Citrons de Californie	5.00	
Oranges de Californie	5.50	6.50
Bananes	6.50	7.00
Ananas	12.00	
Dattes nouvelles, lb.	0.12	0.22

LES FRUITS SECS SONT TRANQUILLES

Fruits secs — Marché tranquille pour les fruits secs cette semaine. Le seul changement à signaler est une diminution sur les pruneaux, les abricots et les pêches.

Nous cotons.

Abricots, fancy	0.40	
Abricots de choix	0.36	
Abricots, glabs	0.29	
Pommes (évaporées)	0.12½	
Pêches (fancy)	0.25	0.29
Poirea de choix	0.22	0.27

Pelures séchées:

De choix	0.26	
Ex. fancy	0.30	
Limon	0.45	
Citron	0.60	
Pelures (mélangées et tranchées) doz.	3.25	

Raisin:

En vrac, Valence, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.22	
Muscatsels 2 couronnes	0.22½	
" 1 couronne	0.26	
" 3 couronnes	0.27½	
" 4 couronnes	0.27½	
Sans pepins de Calif., car- tons 16 onces	0.28	0.30
Corinthes (vrac)	0.19	
Corinthes grecs, 16 onces	0.21½	
Epepiné, fancy	0.26	0.30
15 onces	0.26	0.30
Dattes, vrac	0.12	
Farcies, boîtes de 12 lbs.	3.25	
En paquets seulement		
" Dromadaire (36 10 onces)	7.00	
En paquets seulement, Ex- celsior, 36 x 10 oz.	5.00	

Figues 2¼s, la lb.	0.15
Figues 2½s, la lb.	0.17
" 2½s, la lb.	0.20
Figues blanches (70 boî- tes 4 onces), 3.50, 50 x 6 oz.	3.50
12 x 10 oz.	1.25
lbs, la lb	0.08

Figues Fancy Malaga, 22
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):

20-30s	0.33
30-40s	0.22
40-50s	0.19
50-60s	0.18
60-70s	0.15
70-80s	0.13
80-90s	0.11
90-100s	0.09

LE MARCHE DU CAFE S'AFFERMIT

Café — Le marché du café s'affermite avec quelques légères augmentations pour certaines qualités.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 15 mars 1921.

Café—	La livre
Rio	0.24 0.29
Mexique	0.42 0.46
Jamaïque	0.29 0.34
Bogota	0.42 0.48
Mocha	0.50 0.52
Mocha (genre)	0.48 0.50
Santos, Bourbon	0.35 0.40
Santos No 1	0.31 0.34
Santos No 2	0.26 0.28
Maracaho	0.38 0.42

LE THE EST PLUS SOUTENU

Thé — Les marchés des thés de Ceylan et des Indes se sont considérablement affermis la semaine dernière. Il y a eu une augmentation de 4 à 6 cents par livre. Les thés de haute qualité sont en grande demande et sont chers. Les thés du Japon sont très fermes et les stocks des importateurs sont faibles, car les prix élevés de juillet dernier ont empêché les importateurs de placer des ordres. Le thé gunpowder pour lequel il y a peu de demande a diminué considérablement.

Cotations fournies par la maison
KEARNEY BROS.,
en date du 15 mars 1921.

Nous cotons:

Thés Japon—(nouvelle récolte)	
Choix	0.48 0.52
Early Picking	0.55 0.65
Méilleures variétés	0.80 1.00

Ceylan et Indes—

Pekeos	0.33	0.48
Orange Pekeos brisé	0.42	0.58
Oranges Pekeos	0.38	0.60

Gunpowder Tea—

Imperial	0.45	0.55
Pinhead	0.50	0.65
Pea leaf	0.35	0.45

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

LES CEREALES RESTENT STABLES

Céréales — Les céréales restent stables aux prix précédemment cotés.

Céréales—

Cornmeal, golden, granulé.	3.25
Orge perlé (sac de 98 lbs.)	5.75
Farine de sarrasin (98 lbs) nouvelle	5.25
Orge mondé, (98 lbs)	4.75
Hominy gruau, (98 lbs)	5.25
Hominy perlé, (98 lbs)	5.00
Graham, baril	11.00
Oatmeal (standard granulé)	4.50
Avoine roulée, 90s (en vrac)	3.50

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce	2.25	2.50
Peaux de mouton, la pièce	0.50	0.75
Peaux de boeuf ou vache, la lb.	0.05	
Peaux de veau de lait, la lb	0.12	
Peaux de taureau, la lb.	0.03	
Peaux de veau de son, la lb.	0.06	
Laine lavée, la lb	0.18	0.25
Laine non lavée	0.15	

LES POIS ET LES FEVES

Pois—

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

Fèves—

Fèves canadiennes, triées à la main, le minot	3.50
Japonaises, le minot	3.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10
Lima, Californie, la lb	0.12

PARAFFINE

Cotations fournies par la compagnie **IMPERIAL OIL LIMITED** en date du 15 mars 1921.

118-20 M.P. cire paraffine, lb. \$	9.30
123-25 M.P. cire paraffine, lb	9.80
128-30 M.P. cire paraffine, lb.	11.30
133-36 M.P. cire paraffine, lb.	13.05

MARCHE CALME POUR LES PRODUITS EN PAQUETS

Produits en paquets — Marché calme pour les produits en paquets qui restent fermes aux cours de la semaine dernière.

Nous cotons:

Breakfast food, caisse 18	3.50
Cocoa Fry's, bte 1/2 lb., lb	0.52
" Bakers, bte 1/2 lb.	0.52
" Lawneys, bte 1/4 lb.,	0.54
Flocons maïs, caisse 3 douz.,	3.65 3.50 4.25
Flocons, avoine, 20s	5.40
Avoine roulée, 20s	5.60
Avoine roulée, 18s	2.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse	6.00
Riz puffé	5.70

Blé puffé	4.40
Farine, caisse	3.25
Hominy, perle ou grain, 2 douz.	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse	2.85
Orge perlé écossais, caisse	2.70
Farine à crêpe, caisse	3.70
Farine à crêpe, préparée, douz.	1.90
Wheat food, 18-1 1/2	3.25
Farine de sarrasin, esse, 3 dz.	8.15
Flocons de blé, caisse 2 douz..	2.75
Oatmeal, coupe fine, 20 pqts	6.00
Blé à porridge, 36s caisse.	6.40
Blé à porridge, 20s caisse	6.00
Farine préparée (paquets de 3 lbs.), douz.	2.95
Farine préparée (paquets de 6 lbs.), douz.	5.80
Corn Starch (préparé)	0.10 1/2
Farine de pomme de terre	0.12 1/2
Benson Corn Starch, 1s. lb.	0.10 1/2
Canada Corn Starch, 1s. lb.	0.09
Canada Laundry Starch, lb.	0.08 1/2
Fleur tapioca	0.12 0.18

FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz.	\$2.90
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz.	5.70
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.85
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.60
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz.	2.80
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz.	5.50
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1 1/2 lbs, la douz.	1.50

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)		3.25
Boîte ronde, 1/2 lb. (2 douz. par caisse)		2.90
Boîte ronde, 1/4 lb. (4 douz. par caisse)		1.35

Escompte spécial par lot de 20 caisses.

PRODUITS PURITAS

Poudre à pâte.

Caisse de 4 dz. de 2 onces, la dz.	0.90
— 4 — 4 —	1.35
— 4 — 6 —	1.80
— 4 — 8 —	2.25
— 2 — 12 —	3.05
— 4 — 12 —	2.95
— 2 — 16 —	3.80
— 4 — 16 —	3.75
— 1 — 2 1/2 lbs, la dz.	9.25
— 1/2 — 5 lbs, la dz.	16.50

Caisse assortie { 2 dz. 4 onces } la cse 9.40
 { 1 dz. 12 onces }
 { 1 dz. 16 onces }

Emballage en boîtes de fer-blanc.

Escompte spécial de 5% sur toute commande de 3 caisses ou plus de

Poudre à Pâte Puritas. moyau.	4.56 4.75
---------------------------------------	-----------

GELEE DE TABLE (Dix essences)

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

GELATINE CRYSTAL (Non aromatisée)

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

SODA A PATE 100% pur.

Csse de 6 dz. de 10 on., la case	\$3.25
----------------------------------	--------

PROMPT TAPIOCA

Caisse de 4 douzaines, la douz.	\$1.50
---------------------------------	--------

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

NETTOYEUR PURITAS

Caisse de 4 douzaines	\$3.95
---------------------------------	--------

EMPOIS ORIENTAL (en boîtes, cartons)

Caisse de 4 douz.	\$6.00
---------------------------	--------

MARCHE FAIBLE POUR LES ENGRAIS

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

Son, wagons mélangés	36.25
Short, wagons mélangés	36.25
Moulée d'avoine	45.00
Farine à bestiaux, 98 lbs.	2.50

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851
 Assurances contre incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.
ACTIF, au-delà de. - \$8,300,000.00
 Bureau Principal: **TORONTO (Ont.)**
W. A. MEEKLE
 Président et gérant général
O. S. WALNDRIGHT, Secrétaire
 Succursale de Montréal:
61, RUE SAINT-PIERRE
HORT. BICKERDIKE, gérant.

Mettez votre Marque de Commerce sur vos Marchandises

TRANSFERT DECALQUE
 FABRICATION CANADIENNE
 PERMANENCE BELLE APPARENCE
 ECHANTILLONS SUR DEMANDE
 CANADA DECALCOMANIA COMPANY, LTD.
 364-370 RICHMOND ST WEST TORONTO CANADA

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

Mercredi 16 mars 1921.

Les principaux changements de prix cette semaine consistent dans la nouvelle diminution des articles en coton, tels que la corde à châssis, la corde de coton, etc., et le nouveau cours diminué des articles en fil de fer brillant. Les papiers d'emballage Manille et Kraft ont également été réduits à nouveau. D'autres diminutions s'appliquent aux limes et râpes pour chevaux, grillages ordinaires pour poulaillers, huiles à cylindre de vapeur, étoupe et soudure. Quelques cours plus bas sont donnés sur le fer en barres et l'acier à outils de mines. Les cours ont été révisés pour quelques lignes de tuyauterie. Les prix de la nouvelle saison ont été publiés pour le vert de Paris et montrent une légère diminution sur les cours de l'an dernier. L'arséniate de plomb est un peu plus cher que la saison dernière. La térébenthine et l'huile de lin restent sans changement de prix et la demande montre quelque amélioration.

Le tuyau se maintient aux prix changés récemment et il n'y a pas de changements notables dans les tôles noires ou galvanisées. Les métaux en lingots demeurent calmes et l'étain montre une nouvelle baisse, mais le plomb et le zinc accusent un ton plus ferme. La situation en Europe peut avoir, pense-t-on, une certaine influence, sur les métaux aux Etats-Unis.

On ne rapporte que peu de changement dans les prix de l'acier des Etats-Unis la semaine dernière et les cours des barres, plaques, etc., restent pratiquement les mêmes que ceux de la semaine dernière. Le fait saillant est une diminution des clous coupés. Ceci est intéressant car le prix régulier ou prix de corporation de ces clous a été considéré comme étant bas comparativement aux autres articles courants en acier.

Une amélioration graduelle des affaires est rapportée par les maisons de gros. Les expéditions de marchandises de printemps commencent à partir et les commandes de peinture, vernis et articles pour nettoyage de maison augmentent de nombre et de volume.

Parmi les diminutions les plus importantes de cette semaine, il faut citer: Le cable de coton en baisse de 8 cents, ce qui le met à 37 cents la livre; l'arcanson qui, en décembre, valait encore 12 cents la livre et qui vient de subir une nouvelle baisse de 0.75 les 100 lbs pour atteindre le prix actuel de 4 cents la livre, le fil de broche barbelé et galvanisé qui a diminué de 35 cents les 100 livres et le papier d'emballage qui subit une réduction de \$2.00 par 100 livres.

Arcanson, 100 lbs.
 en baril 4.00
 moins 8.00

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

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

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

Balais de paille:—
 4 cordes, 21 lbs, doz. 6.50

5 — 23 lbs, doz. 7.00
 5 — 25 lbs, doz. 10.50
 5 — 27 lbs, doz. 11.00

Balais automatiques:—
 Champion Jap Doz. 45.00
 Grand Rapid N-P. — 55.00
 Grand Rapid Jap — 50.00
 Universal Jap — 48.00
 Universal N.P. — 53.00
 Princes N-P. — 57.00
 Parlor Queen — 62.00
 American Queen — 60.00
 Standard Jap — 47.00

Balais aspirateurs:—
 Superba Doz. 120.00
 Grand Rapids — 106.00
 Household — 94.00

Bancs pour cuves:
 Dowswell 3.95

Batteries (Piles):
 12 ou moins 50.00
 12 à 50 46.95
 50 à 125 44.95
 125 ou plus 40.95

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

Bêches (voir pelles).
 Barattes à beurre:
 Favorite 0 1 2 3
 ou Daisy 14.40 14.40 16.00 17.60
 Ames . . 4.00 4.55 5.35 6.40

Borax en mottes 11½ lb.

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

Bocaux à confitures:
 Wine Crown et Gem: la grosse
 Petits \$13.50
 Moyens 15.00
 Grands 20.50

Mesure Impériale.
 genre Crown seulement:
 Petits 15.50
 Moyens 17.00
 Grands 22.50

Perfect — Carrés :
 Petits 15.50
 Moyens 17.00
 Grands 22.00
 Termes : Net comptant 30 jours
 du 1er juin.

Boulons :
 à bandage 50%
 à poêle 62½%
 d'évier 62½%
 d'élévateur 10%
 de charrue 25%
 à lisse 10%
 de marche-pieds 10%
 de palonnier 10%
 à timon 10%
 à voiture ¾" diam. et plus petits,
 6" et plus courts 25%
 7/16" diam. et plus grands, 10%
 de mécanique, ¾" diam. et plus petits,
 4" et plus courts 40%
 les autres grandeurs 15%

Bouteilles Thermos:

No 6	la pièce	\$4.75
No 6 Q.	—	6.50
No. 11	—	2.50
No 11 Q.	—	4.25
No 14 1/2	—	2.50
No 14	—	3.00
No 14 Q.	—	4.75
No 15 1/2	—	2.75
No 15	—	4.25
No 15 Q	—	6.00
No 61 Q	—	1.50
No 61 Q.C.	—	2.75
No 54	—	3.50
No 556	—	11.00
No 168 1/2	—	6.75
No 400	—	4.50
No 396	—	4.50

Les gobelets sont cotés :

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

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

Broquettes :

65, 15% de la liste du 30 janvier 1920,

Broquettes et accessoires de cordonnier net liste, du 3 juin 1920.

Câble:

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

Extras net pour câble, par 100 lbs.:
5/8, 50; 7/16, 1/2, 9/16, 1.00; 3/4, 1.50; 1/2, 5/16, 2.00; 3/16, 2.50.

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

Chaînes de charge:

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

soudée à chaud, 3/8, 15.20; 1/2, 13.15; 5/8, 12.75; 3/4, 12.00 les 100 lbs.

à chiens liste plus 10%
à licous liste plus 10%
à vaches liste plus 40%

Chaînettes:

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

Chaudrons en fonte:

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

Charnières en acier :

No. 800	liste plus 5
— 802	liste net.
— 804	liste moins 10%
— 810	liste plus 25%
— 814	liste plus 25%
— 838	liste moins 5%
— 840	liste net
— 842	liste plus 12 1/2
— 844	liste plus 12 1/2
à ressort,	2.50 doz. pra.

Clés (outils):

à écrou, régulières	20%
machiniste	10%
à tubes Stillson	45%
Trimmo	35%
Coos	Net

Clous en broche, Base, \$5.00.

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

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

Clous à couverture américains, 10.00

Clous en broche galvanisée à couverture:

1x2, \$8.95; 1 1/2 x 12, \$8.85; 1 1/4 x 11, \$8.70; 1 1/2 x 11, \$8.55; 2x10, \$8.40; 2 1/2 et plus long, \$8.40.

Coupés, Base 5.80

Colle:

liquide Lepage 33 1/3%
en plaque, blanche 37 1/2 lb.
— française 40 —
— commune 20 —
en poudre, Stick Fast, 1 lb., 2.00
la douz.; 2 lbs., 3.85 la douz.;
baril 250 lbs., 14.00 les 100 lbs.

Cordes:

à linge.
en chanvre, 30 pieds, .95; 50 pieds, 1.60 doz.
en manille, 50 pieds, 4.00 doz.
en coton, 30 pieds, 2.00; 40 pieds, 2.50; 48 pieds, 3.00; 60 pieds, 3.75.
métalliques, 50 pieds, 7.00 les 1,000 pieds; 100 pieds, 6.00 les 1,000 pieds.
à châssis 6, 0.59 la lb.
7, 0.58 la lb.
8 et plus gros, 0.57 la lb.

Crampons:

à clôture polis, 5.25 les 100 pds.
— galvanisés, 6.75 les 100 lbs.
à grillages, polis,
boîte de 10 lbs., 9.15 les 100 lbs.
à grillage, galvanisés,
boîte de 10 lbs., 10.05 les 100 lbs.

Cuves:

	0	1	3	3
en bois, doz	26.40	23.10	20.90	17.60
en fibre doz.	29.75	25.45	21.25	18.10
en tôle galvanisée, doz.	14.80	19.84	22.95	24.64

Escabeaux:

Ordinaires 30c le pied
Ontario 40c —
Faultless 49c —

Ecrou :

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

Épingles à linge:

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

Essoreuses:

	Liste de prix
Warranty 11" Doz.	115.00
Security 11" —	105.00
Bicycle —	105.00
Eze —	103.00
Eureka —	64.00
New Eureka —	87.00
Royal Canadian —	94.00
Rapid —	92.00

Escompte 25%.

Etope goudronnée, 10.00 les 100 lbs.

Etrilles 25%

Fer et acier:

ordinaire Base 4.00
acier à lisse — 4.00
acier à bandage — 4.25
acier à ressort — 7.10
acier à pince — 5.00

Fers à cheval:

	0-1	2 et plus grands
en fer léger	8.50	6.25
— moyen	8.50	8.25
en avier x4	8.95	8.70
à neige	6.75	8.50

Ficelle:

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

Fil en broche barbelé:

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

Fil en broche galvanisée:

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

Fonds de chaise en bois:

12 13 14 15 16 18 pouces,
12 13 14 16 18 24c chaque.

Globes :

à fanaux 1.80 doz.
pour lampes,
0 caisse de 6 doz., 9.90 la caisse
1 caisse de 8 doz., 12.50 la caisse
2 caisse de 6 doz., 10.60 la caisse

Grillage mécanique :

Table with columns for Rouleau de 50 verges, Mailles de 2" de diam., Mailles de 1" de diam., Broche No. 19, Broche No 90, and rows for various mesh sizes (12, 18, 24, 30, 36, 42, 48, 60, 72, 84, 96).

Liste plus 10% Liste plus 10%

Haches :

Table listing types of axes: canadiennes, de garçons, de ménages, de bûcherons, à double taillant, with prices per dozen.

Hache-viande :

Table listing meat axes: Universal, Jewel, Model, Bolinder, with prices for different sizes.

Lampes Coleman :

Table listing Coleman lamps: No 329, 327, 321, 307, with prices per unit.

Limes et Râpes :

Table listing limes and graters: Limes Globe, Kearney Foot, Arcade, Diston, Black Diamond, Râpes Kearney Foot, Heller Bros.

Machines à laver :

Table listing washing machines: Jubilee, Downswell, Snow Ball, Noiseless, Magnet, New Century A/B, Patriot, Champion, Connor Improved, Beaver Power, Canada First, Puritan, Home, Whirpool, with prices and list of prices.

à l'eau :

Table listing water-powered machines: Edeal, Connor Low Pressure, Velox.

Électriques :

Table listing electric machines: Seaform, New Century, with prices and 25% discount.

Munitions :

Table listing ammunition: Cartouches à percussion annulaire, B.B. Caps, C.B. Caps, with list of prices.

22 courtes à blanc pour théâtre 6.00

Table listing various types of ammunition: 22 courtes, 22 longues, 22 longues à plomb, 22 longues "Rifle", 23 Extra longues, 25 courtes, 25 longues, 32 courtes à blanc pour théâtre, 32 courtes, 32 longues, 32 longues à plomb, 38 courtes, 38 longues.

Cartouches à percussion centrale

Table listing central percussion cartridges: 25 Colt automatiques, 25/20, 32 S. & W., 32 Colt courtes automatiques, 32 Colt longues automatiques, 32 S. & W. à blanc pour théâtre, 32 Colt automatiques, 32/20, 38 S. & W., 38 S. & W. à blanc pour théâtre, 38 S. & W. à plomb, 38 courtes Colt, 38 longues Colt, 38 Colt automatiques, 38/40, 44 Webley, 44/40, 44/40 à plomb, 44 IxL à plomb, 455 Colt, 25/35, 30 U. S. Army, 30/30, 303 Savage, 303 British, 32 Spéciales, 32/40, 351, 38/55, 43 Mauser, 43 Mauser à plomb, 45/60, 45 Martini Henry, 57 Snider, 57 Snider à plomb, Escompte 30, 20%.

Munition "Dominion":

Table listing Dominion ammunition: Cartouches "Crown", Chargées à poudre noire, with prices for different quantities.

"Sovereign" ou "Regal,":

Table listing Sovereign/Regal ammunition: Chargées à poudre sans fumée, with prices for different quantities.

Canuck,

Table listing Canuck ammunition: chargées à poudre sans fumée, 1 à SSC, Balles, with prices and 30.20% discount.

Plomb de chasse :

Table listing shotgun lead: AA et plus petit, AAA à SSG, 28 balles, Extra net, plomb durci extra net, with prices per 100 lbs.

Meules en grès :

Table listing grinding stones: 1 1/2-1 3/4 pces d'épaisseur, 2-2 1/4 pces d'épais., 2-2 3/4 pces d'épais., with prices per 100 lbs.

Mèches

Table listing augers: à bois Spécial, Gilmour, Erwin, Mephisto, à drillles à queue cylindrique droite, à queue cylindrique, à queue carrée pour le fer, à queue carrée pour le bois.

Nettoie-Meuble :

Table listing furniture polish: O-Cedar, Liquide Veneer, with prices for different quantities.

Papier d'emballage :

Table listing wrapping paper: 1 Manille, B, Fibre, Kraft, with prices per 100 lbs.

Pelles :

Table listing shovels: à terre et à rigolle, carrées ou rondes, Black Cat, Fox, Olds, Bulldog, Jones, à sable, Black Cat, with prices per dozen.

Pics :

Table listing picks: à terre, à roc, with prices per dozen for different sizes.

Pièges à gibier :

Table listing traps: (Fabrication Oneida Community.) Victor, Jump, H.N., New House, with prices for different quantities.

Pinces_leviers 10.50 100 lbs.

Fiton vis et crochets en broche, 82 1/2%

Planches à laver :

Table listing various types of planks for washing such as Household, Waverley, Two in One, etc., with prices.

Rivets :

Table listing rivets for different uses like ferblantier, voiture, en laiton, with prices.

Rondelles :

Table listing washers in brass and iron with prices.

Réservoirs à eau chaude :

Table listing hot water reservoirs in 80 and 30 gallon sizes.

Tondeuses

Table listing various types of shears for horses, sheep, etc., with prices.

Toile moustiquaire :

Table listing mosquito netting in 100 square feet.

Toitures en rouleaux :

Text describing 'Amazon' extra heavy roofing with multiple 'Everlastic' layers.

Text describing roofing in rolls of 36 inches wide, containing 108 square feet.

Table listing various roofing materials like Everlastic, Panamoid, and Toiture Amazon with prices.

Neponset Paroid.

Table listing Neponset Paroid in various thicknesses and finishes.

(Surface ardoise).

Table listing roofing for slate surfaces in 108' x 36" and 116' x 18" sizes.

Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).

Table listing Canadian brand roofing in various thicknesses.

Santite (surface sablée).

Table listing Santite in 1, 2, and 3 ply rolls.

Papiers pour construction :

Table listing construction papers like Neponset noir, Neponset enduit, and Neponset feutre.

Feutre asphalte Neponset :

Table listing Neponset asphalt felt in 10, 15, and 25 lb rolls.

Peintures :

Table listing various types of paint like Neponset noir, rouge, vert, and Noir canadien.

Ciment Neponset :

Table listing Neponset cement in gallon and pint quantities.

Composé asphalte :

Table listing asphalt composite in Canadian brand, with application instructions.

Papiers :

Table listing various types of paper like lambris blanc and gris.

Rouleau de 400 pieds.

Table listing various types of fiber and felt rolls like Fibre sèche, Fibre goudronnée, and Feutre goudronné.

Produits pour toitures :

Table listing roofing products like Everlastic liquid, Par lots, and Coaltar.

Ciment à raccommodage "Elastigum"

Table listing 'Elastigum' cement in plastic form in various barrel and pound quantities.

Table listing various types of barrels and boxes for cement and other materials.

Ciment à raccommodage "Elastigum" Liquide

Table listing liquid 'Elastigum' cement in various barrel and bidon quantities.

Ciment liquide "Everlastic" pour toiture

Table listing liquid 'Everlastic' cement in various barrel and bidon quantities.

Peinture élastique "Everjet" :

Table listing 'Everjet' elastic paint in various barrel and bidon quantities.

Tôles galvanisées :

Table listing galvanized sheets in Apollo and Fleur de lis brands.

Tire-Fond (coach screw) 35%

Tuyau en fer :

Table listing iron pipes in black and galvanized finishes in various sizes.

Tuyau de plomb:

jusqu'à 2 pces	100 lbs	12.50
2 pces à 8 pces	-	13.50
8 pces	-	14.50
de renvois, 1¼ à 2	-	13.50
en longueur, 2 à 4	-	13.50

Vadrouilles :

	1	3	15
O-Cedar	18.00	18.00	10.00 doz.
Liquide Veneer:			
Senior			20.00 doz.
Junior			14.00 doz.

Verre à vitre :

		Simple	Double
25 pces		11.00	16.40
26 à 40 —		14.00	20.90
41 à 50 —		15.00	23.00
51 à 60 —		18.00	24.00
61 à 70 —		17.00	25.00
71 à 80 —		22.00	27.00
81 à 85 —			24.00
86 à 90 —			26.50
91 à 94 —			37.25
95 à 100 —			43.75

Escompte 50%

Vert de Paris:

la livre

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

Vis à bois :

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

Zinc:

En feuilles, No 9, 100 lbs.	17.00
-------------------------------------	-------

PEINTURE

Mercredi, 16 mars 1921.

Les affaires ont pris un aspect plus animé dans le commerce de peinture et les manufacturiers déclarent qu'ils sont une fois de plus dans la saison active. Les livraisons s'effectuent et on constate de l'activité chez tous les producteurs. Les cotations du marché montrent aussi plus de stabilité, et à l'exception de la térébenthine, un ton plus ferme semble prévaloir. La térébenthine est toujours incertaine et quelques marchands s'attendent à des prix plus bas d'ici quelques semaines. L'huile de lin et le shellac maintiennent leurs prix, le mastic et le blanc de plomb s'en tiennent à leur récente diminution. Le verre à vitre est toujours incertain avec des cotations variant jusqu'à un certain point entre les différents courtiers. Les prix de cette saison sont maintenant cotés pour le vert de Paris.

L'HUILE DE LIN EST FERME

Huile de lin — L'huile de lin reste ferme cette semaine sans changement de prix.

Nous cotons:

	Gallon impérial
Huile Brute—	
1 à 2 barils	0.96
3 à 4 barils
Huile bouillie—	
1 à 2 barils	0.98
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.

LA TERE BENTHINE STABLE

Térébenthine — La térébenthine semble rester stable au prix coté la semaine dernière et on ne signale aucun changement cette semaine.

Gallon impérial

Térébenthine—	
l'av baril simple	1.02
Par petits lots	1.10
Emballage en sus.	

LE BLANC DE PLOMB RESTE FERME

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

BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)

	De Moins
	1 à 5 d'une
	tonnes tonne
Gliddens	14.50 \$14.85

Peintures à l'huile : Prix en bidon d'un gallon.

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

Peintures mates pour murs :

	Couleurs régulières	Blanches
Newton, Martin-Senous	3.75	3.85
Sanitone, Canada Paint	3.75	3.85
Flat Tone, Sherwin-William	3.75	3.85
Dull Tone, Ramsay & Son	3.75	3.85
Flat Wall, Glidden	3.75	3.85
C.D. Tone, McArthur-Erwin	3.75	3.85
Flat Wall, Ottawa Paint Works	3.75	3.85
Resconette, Brandram-Henderson	3.75	3.85

Anchor, pur	14.50	14.85
Crown Diamond	14.50	14.85
Crown, pur	14.50	14.85
O.P.W. Dec. pur	14.50	14.85
Eléphant, véritable	14.50	14.85
Red Seal	14.50	14.85
Decorators, pur	14.50	14.85
O.P.W. anglais	14.50	14.85
Green Seal	14.50	14.85
Moore, pur	14.50	14.85
Ramsay, pur	14.50	14.85

Produits de "The Steel Co. of Canada, Ltd".
Tiger, pur 14.50 14.85
Decorators, spécial 10.00
Maple Leaf, spécial 8.00
F.o.b. Montréal 2% 15 jours.

Blanc de zinc:
Pur à l'huile 21.00 100 lbs.

LE MASTIC DIMINUE

Mastic — Par suite de la diminution des ingrédients composant le mastic, ce produit a subi cette semaine une réduction générale de \$1.00 sur tous les emballages.

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

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

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

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

Blanc de céruse:	
moulu	2.75 le 100 livres
en motte	2.50 le 100 livres

Gomme Laque:—	
Pure Orange	4.00
Blanche	5.00

Peintures à plancher :

Prix en bidon d'un gallon.

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

Peintures à vestibules :

Prix en bidon d'un gallon

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

Peintures émaillées (blanches) :

Prix en bidon d'un gallon

Vitrallite, Pratt-Lambert	6.78
Superior White, Glidden	8.40
Martin, Martin-Senour	7.00
Albagloss, Canada Paint	6.30
Japalac, Glidden	5.10
Agate, Ramsays	6.00
Sunshine	7.00
Invincible, Ramsays	7.50
Old Duch, S.W.P.	6.27
C.D. Masters Painters	7.00
Jasperlac	5.00
B.H. English	8.00

Dissolvant de peintures
et de vernis :

Prix en bidon d'un gallon

Glidden	6.50
Taxite	3.00
Cumoff	3.50
Chalco	3.00
Varn-Off	3.25
Expedite	4.05
B.H. Varnisher	3.00
Jelly tone 7.80	7.80 —
Frescota 7.80	8.40 —

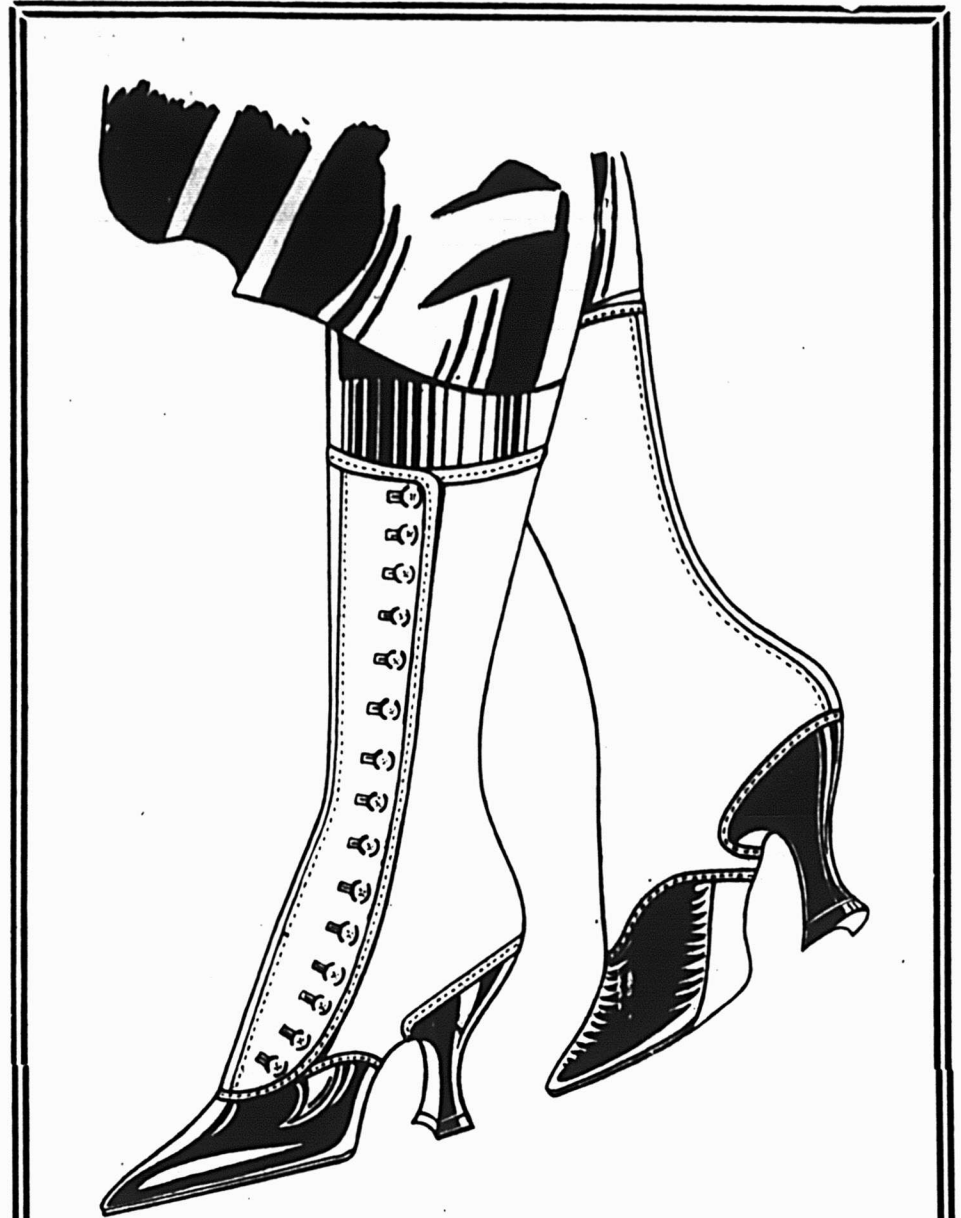
Peintures à l'eau :

Prix en paquets de 5 lbs.

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

Teintures aux vernis :

	¼ ch.	½ ch.	1 ch.	1 pte
Wood Lac18	.33	.60	1.11
C.D. Var-Tain18	.30	.50
Jap-a-Lac Glidden18	.33	.60	1.11
Agate18	.33	.57	1.08
Jasperlac18	.28	.48	.90
Sun18	.30	.54	.95
Chinalac21	.30	.54	.99
Sher-Wil Lac18	.30	.54	.99



GUETRES DE TOUS GENRES

Notre production considérable nous permet de vendre des guêtres de haute qualité à des prix exceptionnels.

Nos voyageurs couvrent toute la province.

SERVICE PARFAIT---LIVRAISON RAPIDE

Ecrivez pour prix et renseignements à

The Colonial Mfg Co.

366 rue ADELAIDE, Ouest - TORONTO

Renseignements des Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 1er au 8 mars.

Vente—Arthur Vincent à Ludger Lapointe.
 Vente—Georges Dufresne à Adélaré Doucet.
 Vente—Jos Camirand à Eugène Aubry.
 Vente—Archille Aubé à Urbain Boulanger.
 Vente—Geo. Vézina à Fernando Dessureault.
 Vente—Dme Cécile Turcotte à Hervé Thibault.
 Vente—Chs. Ed. Augé à Georges Héroux.
 Obligation—F. X. Vanasse à Caisse Populaire Mont-Carmel.
 Obligation—Dme Mary Abran à Dme Annie Deshaies.
 Obligation—Dme Mary E. Garneau à Xavier Généreux & al.
 Obligation—Fernando Dessureault à Alphonse Ferron.
 Obligation—Rosaire Trudel à Omer Lanneville.
 Obligation—Geo. M. Anderson à The Shawinigan Water & Power Co.
 Obligation—Sévère Germain à Guillaume Courtois.
 Obligation—Louis Olivier Trottier à Aboud & Frère.
 Obligation—Omer Fortier à J. N. Godin.
 Obligation—Uldoric & Donat Boisvert à Alphonse Ferron.
 Quittance—Hector L. Godin à Jos. Elie Lord.
 Quittance—Ephrem Villemure à Vve Amédée Fournier.
 Quittance—Joseph Masson à Dme Mary Abran.
 Quittance—Dme Mary Rivard à Robert Ryan & al.
 Quittance—Dme Emma Guillemette à Arthur Renière.
 Quittance—Fabrique St-Bernard à F. X. Brouillette.
 Quittance—Clair Massicotte à Rosaire Trudel.
 Quittance—Guillaume Courtois à Dme Rosanna Courtois.
 Quittance—J. Alfred Petit à Arthur St-Laurent.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Delphis Leblanc.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Mélandez Hélie.
 Garantie hypothécaire—Ludger Lapointe à Baril & Frère.
 Quittance partielle: Dme Annie Deshaies à Mary Coury & al.
 Déclaration sociale: Read Motors Ltd.
 Rétrocession: Fernando Dessureault à Geo. Vézina.
 Privilège—A. Héon Cie vs Adjudor Deschênes.
 Vente—Dme Emery Doucet à Avila Gélinas.
 Vente—Avila Gélinas à Henri Lemay.
 Vente—Succ. L. H. Auger à Joseph Hamel.
 Vente—Louis Boisvert à Nazaire Boisvert.
 Vente—J. T. Lemyre à Ernest Trépanier.
 Vente—Canada Steamship Lines à Dame Laura Jolin.
 Vente—P. T. Légaré à Cie P. T. Légaré Ltée.
 Obligation—Frs Dusseault à Alphonse Morin.
 Obligation—Ls.-Phi. Sauvageau à Vve Arthur Lauzon & al.
 Obligation—Thos. H. Argall à De Charette & Frère.
 Obligation—Jos. Ed. Perron à Fandy Maillhot.
 Quittance—Ovila Fréchette & al à Odias Matteau.
 Quittance—Aimé Hould & ux., à Joseph Dauphinais.
 Quittance—J. E. Aldred à Jos. Carrier & al.
 Quittance—F. X. Toupin à L. P. Sauvageau.
 Quittance—Succ. Eug. Nobert à Henri Gauthier.
 Quittance—Nap. Pellerin à Evariste Pellerin.
 Quittance—Rév. J. E. Héroux à Alcide Bourassa.
 Vente à réméré: Arthur Vallée à Jos. Ed. Perron.
 Promesse de vente: Dme Laura Jolin à Aimé Dion.
 Garantie: Beaver Stove Machinery à La Banque Nationale.

JUGEMENTS—COUR SUPERIEURE

Fortunat Côté vs H. E. Balfour, Trois-Rivières, \$250.00.

JUGEMENTS—COUR DE CIRCUIT

Wilfrid Noisieux vs Albert Huard, Ste-Anne de la Pérade, \$69.45.
 Wm. Croft & Sons Ltd vs L. P. Désaulniers, Trois-Rivières, \$15.04.
 J. C. Lanneville vs Arthur Delorme, Trois-Rivières, \$16.60.
 Ernest Picard vs Samuel Beaumier, Cap de la Madeleine, \$15.50.
 J. A. Neault vs Joseph Lafond, Cap de la Madeleine, \$25.50.
 J. Arthur Bourassa vs Trefflé Bellemare, Shawinigan-Falls, \$21.24.

Renseignements d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA DU 7 AU 12 MARS 1921.

Vente—L'abbé L. Alf. Côté à J. Alph. Daigle, 27 12e rg, Kingsey, \$1,400, \$400 a/c.
 Vente—P. T. Légaré Ltée à la Compagnie P. T. Légaré Limitée, 2 p. 302, Ste-Victoire, et autres, \$1,000,000, payées par actions acquittée.
 Testament—Désiré Frenette à Mme Virginie Dubois, aucun immeuble.
 Vente—Amédée Lumeau à Alfred Paquet, p. 435, St-Norbert, \$1,100, \$400 a/c.
 Vente—J. Amédée Boisvert à Pierre Provencher, 233, Princerville, \$1,800, \$500 a/c.
 Obligation—Ovide Pepin à Elzéar Blanchet et al. 18a et p. 18b, 7e rgg, Stanfold, \$800.
 Testament—Alexandre Allie à Mme Vitaline Poisson, 375 et p. s. o. 374, St-Norbert.
 Vente—Adélaré Roy à Raphael Dubois, p. n. o. 435, St-Norbert, \$800, payées.
 Vente—Raphael Dubois à Alphonse Pepin, 66a et 67, St-Norbert, \$7,500, \$3,500 a/c.
 Promesse de vente—Joseph M. Laroche à Auguste Hamelin, 10 et autres, Bulstrode, \$2,000, \$100 a/c.
 Vente—Pierre Vignault à Denis Vignault, p. 3 et p. 4, 7e rg., Stanfold, \$5,000, \$1,000 a/c.

Ventes par les Shérifs de la Province

ARTHABASKA

David Plamondon vs Agéror Lambert. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Félix de Kingsey, le 14 avril 1921 à 1 heure de l'après-midi.

Alcide Jutras vs Ovila Lamontagne. Vente à la porte de l'église paroissiale de St-Eugène de Grantham le 13 avril 1921 à midi.

IBERVILLE

Joseph Hébert vs Léo Adonani Dubuc. Vente à la porte de l'église paroissiale de la paroisse de St-Grégoire le Grand le 22 mars 1921 à 10 heures du matin.

JOLIETTE

Octavien Vincent vs Adélaré Gariépy. Vente à la porte de l'église de la paroisse de St-Alphonse le 12 avril 1921 à 1 heure de l'après-midi.

MONTREAL

La Ville de Montréal-Nord vs La Cie du Boulevard Pie IX. Enregistrée. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 5 avril 1921 à 10 heures du matin.

La Ville de Montréal-Nord vs Beaudin Limitée. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 31 mars 1921 à 10 heures du matin.

J. B. Lafortune vs Le Crédit Stadacona Limitée. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 14 avril 1921 à 11 heures du matin.

Les Commissaires d'Ecoles de Saint-Lambert vs R. F. Campbell. Vente au bureau d'enregistrement du Comté de Chambly, à Longueuil, le 24 mars 1921 à 11 heures du matin.

La Ville de Montréal-Est vs V. Arsène Payette. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 24 mars 1921 à 10 heures du matin.

La Ville de Montréal-Est vs Joseph Vitalien Bélanger. Vente au bureau du Shérif de Montréal le 24 mars 1921 à 11 heures du matin.

Nouveaux Déposants sous la Loi Lacombe.

Déposant
 Bonnet, J. A.
 Chambers, G. C. C.
 Duplessis, J. Adjudor,
 Laperle, Jos.
 Martel, Octave,
 O'Donnell, J.,
 Raymond, Israël,
 Ruel, Pierre,
 Starfield, Sidney,
 Thumel, Rodolphe,

Patron
 Canada Cement Co.
 A. L. Caron.
 F. X. Lasalle.
 J. B. Laperle.
 La Banque Royale.
 Alex. McKay.
 A. Evans.
 Edouard Cusson, de Joliette.
 Perkins Electric Co.
 J. W. Ross.

Renseignements de Québec

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE QUÉBEC.

- Obligation—J. E. Paquet à E. Moreau, p. 3475, St-Jean.
 Vente—Le Parc Richelieu Ltée à Guay & Frémont, 250-230 Charlesbourg.
 Vente—Le Parc Richelieu Ltée à Pierre Garneau, 251-6 Charlesbourg.
 Obligation—Dame Vve Phyllis Bernier à Eusèbe Tremblay, 1446 St-Sauveur.
 Déclaration et quittance—P. du Rev. à Succ. Onés. Châteauvert, ¼ ind. 4032 4033 4034 ¼ ind. 3626 3927 Montcalm ½ ind. 3212 St-Jean 1 ind 236, 237, 238 St-Sauveur 1 ind. 42 42-A 33 50 53 55 56 57 58 B 58C 58E 60 et 61 N-D de Québec ¼ ind. 550 551p 553 Anc. Lorette, ¼ ind. 208 216 216C St Colomb, ¼ ind 472 473 Ste Foy, ¼ ind. 164B 165 St-Félix.
 Testament—Dlle Henriette Boivin.
 Déclaration—Dlle Léda Boivin ½ ind. 161 Begerville.
 Obligation—Jos. F. Lavoie à Mich. H. Brophy et al 148-1 147-5 N-D de Québec.
 Quittance—Ad. Labrecque à J. F. Lavoie.
 Vente—Dame Flore Royer-Dupuis à Jos. Bernier, p. 931 St-Sauveur.
 Bail—Léon Drolet à J. E. E. Jourdanet p. N. 1255 J-Cartier.
 Quittance—Pierre Côté à Dme Flore Royer Dupuis.
 Vente—Succ. Thos. Houghton et ux. à Frank R. Thorn, 98-143-144 N-D de Québec.
 Vente—L'hon. Jules Tessier et al esqté à Dame J. Laird Irvine, 2674 St-Louis.
 Obligation—Dame P. Ferland à Théo. Morin, 508-1097 St-Roch Nord.
 Obligation—Alph. Leclerc à J. Alb. Bouchard, 293-23 Ste-Foy.
 Obligation—Geo. Lafond à Jos. Falardeau, rang 2-13-A St-Edmond.
 Mariage—Jos. St-Hilaire à Dame Vve Morel-Blouin.
 Déclaration—Dame Jos. St-Hilaire-Blouin, 430-4 5 6 7 8 9 10 429 82 83 84 85 86 87 8 08 99 100 101 102 103 104 St-Roch Nord.
 Quittance de droits—P. du Rev. à Succ. Jos. St-Hilaire les mêmes lots que ci-haut.
 Quittance—Dame Mathias Lachance à Geo. Lafond.
 Quittance—Onés. Côté et al à Prudent Côté.
 Quittance—Etienne Cloutier à Dame P. Ferland.
 Quittance—Dr Azarie Bédard à Dame Jos. Delisle.
 Cession—Elie Jobin à Elie Jobin Ltée, 698-16 17 18 19 20 Beauport.
 Donation—Dame Geo. Normand à Geo. Normand fils ½ ind. 159 St-Roch.
 Quittance—Dame Théoph. Bélanger à Alf. Côté.
 Quittance—Edm. Pouliot à Adél. Morin.
 Quittance—Ls J. Grenier à Victorien Marcoux et al.
 Transport—Prosper Et. Roy à La Banque Nat., 21-48 N-D Québec.
 Vente—The Nor. Mount Realty Co. à Ludger Payer, 2421 N-D de Québec.
 Vente—Ls A. Létourneau à Québec Preserving Co. Ltd., 64 St-Roch 69½ N. St-
 Vente—Jos. Légaré à Em. Marchand p. O. 1042 St-Sauveur.
 Obligation—Em. Marchand à Elz. Poitras, p. O. 1042 St-Sauveur.
 Obligation et trans.—Rvd M. J. Chs Auger à A.C.H. Desplats.
 Bail—Dlle Mary O'Donnell à Dame J. A. Cloutier, 2218 St-Pierre.
 Main-levée d'hyp.—La Caisse Pop. de l'Ancienne Lorette à Dame Vve Eug. Bédard.
 Oblig.—Roch Gingras à Jos. Nap. Gingras, p. 134 St-Foy.
 Dépôt et vente—Alf. J. Turner à Dame Ruth A. Therrien-Stern.
 Vente—Thos. Craig à Canadian Motor & Mach. Co. Ltd. 4414 Montcalm.
 Motjon—Onés. Tanguay & J. P. E. Gagnon.
 Déclaration—Dame Délia Delamare Gagnon à Régistrateur 4004 Montcalm.
 Obligation—Jos. Boulé à Jules Renaud, 622 St-Ambroise.
 Vente—Arthur Martel à Alb. Martel, 725-9 et 10 St-Ambroise.
 Ordonnance—J. Uucien Roy à J. P. E. Gagnon, p. 509 Beauport.
- Obligation—Jos. Guay à Siméon Racine, 222-a à E. St-Roch.
 Obligation—Dame Demerise Côté Vve N. Roberge à Dame Vve Léon Renaud 3051 p. N. E. St-Jean.
 Obligation—Geo. Bussièrès à Alphonse Raymond Alain 845 et ¼ S. 846 St-Sauveur.
 Vente—Dlle Eugénie Nicol à Geo. McCallum 1397, 1398-1 Jacques-Cartier.
 Transport—Chs. Geilly à Art. Bisson, 808 St-Sauveur.
 Résiliation—Elz. Savard à Jos. Léo Alf. alias Wilfrid Lapointe 3-66 N-D des Anges.
 Obligation—J. L. Alf. alias Wilf. Lapointe à Dame P. Racine Morel, 3-56 N-D des Anges
 Quittance—Frs Morency à Thos. Bédard.
 Vente—Adolphus Ed. Pfeitter à John El. Warrington 94-5 pts 5 6 7 8 9 10 N-D Québec.
 Quittance—Dame Ap. Corriveau à Vve Phyllis Bernier.
 Quittance—Adj. Richard à Edg. Jean.
 Vente—Roméo Langlais à J. Arth. Marier, 3447A St-Jean.
 Quittance—Dame Vve Philomène Ouellet à Dame Vve Arthur Parent.
 Quittance—Dlle Marie Déry à Ed. Picher.
 Quittance—Gaud. Côté à Chrys. Jobin.
 Main-levée d'hyp.—Dlle Caroline Lortie à Chrys. Jobin.
 Vente—Le Shérif à G. A. Paradis, p. 23 24 828 p. 33, Beauport.
 Quittance—Le Shérif à G. A. Paradis, p. 23 24 828 p. 33 Beauport.
 Vente—Chrys. Jobin à Jos. Paquet, 4381-4 Montcalm.
 Vente—Compagnie de Jésus à V. Chateauvert, 96, 6, 7 N-D. Québec.
 Quittance—Adj. Clavet à Dlle J. Houde.
 Quittance—Vve Hon. Drouin à Frs. X. Turgeon.
 Vente—Ls Goulet à Floride Goulet, ½ ind. 65 St-Sauveur.
 Quittance—P. Fillon et al à Dame Jos. Proulx.
 Main-levée—Soc. de Prêts et Placement de Québec à Geo. Jobin.
 Vente—Jos. Masse à F. X. Boisvert, 105-313 314 St-Columban.
 Mariage—Chs Ed. Bégin à Delle A. Légaré.
 Hypothèque—Dlle Mary McCaffrey et al à Y. Montreuil, 2764 St-Louis.
 Transport—Dame Ls. Bourget à Y. Montreuil, 2704 St-Louis.
 Vente—Edg. Jean à Nap. Ampleman, 1931 St-Sauveur.
 Vente et échange—I. A. Fortin et la Cie de Jésus, 95 N-D de Québec 95-C 2-B N-D Québec.
 Déclaration—Dame Vve Eug. Falardeau, ½ ind. 2 1 202 203 281 282 et 277 276 St-Roch, ½ ind. 566 106 107 108 109 St-Roch, ½ ind. 378 Beauport.
 Quittance de droits—P. du Rev. à Succ. Eug. Falardeau mêmes lots que ci-haut.
 Vente—P. L'Heureux à Ose. Drouin, 1819 St-Sauveur.
 Vente—Geo. Gervais à Nap. Roy, 109 St-Roch Nord.
 Vente—Geo. Drouin sur à Geo. Drouin, jnr, 50, 9, 744 St-Roch Nord.
 Mariage—Emm Sylvan à Dlle M. Jeanne Laprise, 4080-1 Montcalm.
 Vente—G. A. Paradis à J. Aza Guillot, p. 23 24 et 38 Beauport.
 Vente—Richard Burston à Henri H. Simard, 4381-5 Montcalm.
 Obligation—P. Em. Côté à Dame Cécile Côté 147-32 p. E. 33 N-D Québec.
 Testament—Dame Frs. Chalifour Beaudoin.
 Testament—Frs. Chalifour.
 Déclaration—Dame Eug. Parent et vir, p. 510 511 Beauport.
 Quittance de droits—P. du Rev. à Succ. Frs. Chalifour et ux, p. 510 511 Beauport.
 Vente—J. Art. Marier à Omer Blanchet et ux, 509-64 65 St-Roch Nord.
 Vente—Dame Vve Abr. Simard à Cyr. Bussièrès, 2050 St-Sauveur.
 Quittance—Alph. S. Garneau à J Art. Marier.
 Donation—Phléas Déry et ux, à Chs. Gosselin, 188 p. 194 p. 176 Beauport.
 Vente—Thos. Blondeau à aJc. Dubé, 359-15 Beauport.
 Récession—J. Ach. Robert à Léonidas Grenier, 359 153, Beauport.
 Vente—Léonidas Grenier à Jac. Dubé, 350 153 Beauport.
 Vente—Le Séminaire de Québec à E. A. Tremblay, 4440-4 et p. 3, Montcalm.
 Avis—Edg. Brousseau à Régistrateur de Québec, 1950-4 5 6 7 St-Pierre.
 Quittance—Dame David Ouellet à Maurice P. Beaudry.
 Quittance—Art. Fortier et al à D. A. Gauvreau.
 Vente—Jos. Renaud et al à P. Alph. Pépin, p. E. 1104 p. 8-0 ½ 1118 St-Ambroise.

Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 5 MARS 1921.

ACTES DE VENTE

- L. H. Olivier et al. à la Cie d'Automobiles Olivier Limitée, lot 1306 quartier Sud.
 Delle E. C. Tétu et al. à Dame Napoléon Nadeau, lots 839 et 840 quartier Est. Prix \$1,700 payés.
 Téléphore Bernier à Napoléon Côté, part lot 18a rang 6 Ascot. Prix \$500 payés.
 Dame C. C. Lafoe à A. F. Brown, part lot 26c rang 7, Compton. Prix \$2,800 payés.
 H. H. Johnson à J. H. Morrill, lot le rang 12 Ascot. Prix \$2,800 payés.
 J. H. Morrill à William Pittman, lot le rang 12 Ascot. Prix \$3,300 payés.
 Alfred Montmigny à Herménégilde Demers, part lot 1 quartier Nord. Prix \$1,500 payés.
 Sherbrooke Real Estate Co. à E. P. Bédard, lots 5-37-74 quartier Sud. Prix \$910 payés.
 William Ramsay à Joseph Krakowski, lot 733-20 quartier Est. Prix \$6,500; \$1,000 payés.
 Onésime Thibault à H. E. Thompson, lot 135 Orford. Prix \$1,800 payés.

HYPOTHEQUES

- Eugène Sévigny à E. P. Bédard pour \$2,500 affectant lot 7-310 quartier Sud.
 Wilfrid Dussault à J. B. Dussault pour \$900 affectant lot 896-10 quartier Est.
 Henri Leclair à William Alexander pour \$1,000 affectant part lot 174 Waterville.

DECHARGES

- Succession J. S. Mitchell à Dame C. Desbaillets des hypothèques des 26 septembre 1916 et 7 avril 1919.
 Succession Dame A. B. MacKay à Dame Malcolm Mackay de l'hypothèque de 4 mai 1910.
 Thomas Kandelaft à Henri Veilleux de l'hypothèque du 17 février 1921.
 Edmond Précourt à J. B. Précourt de l'hypothèque du 13 octobre 1915.
 J. T. Therriault à Wilfrid Dussault de l'hypothèque du 12 janvier 1921.
 Dame J. E. Marlin à O. R. Boyce de l'hypothèque du 2 février 1918.
 Sherbrooke Real Estate Co. à E. P. Bédard de l'hypothèque du 11 septembre 1918.

ACTES DIVERS

- Testament de feu Dame Antoine Boucher, avec transmission affectant lot 537 quartier Nord, légué à Ernest Boucher. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Antoine Boucher.
 Testament de feu Dame Charles Thibault, avec transmission affectant lot 76 quartier Centre et 1/2 ouest lot 899-54 quartier Est légués à Charles Thibault fils. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Charles Thibault.
 Testament de feu Dame A. B. MacKay, léguant toutes ses propriétés à Delle Jeanie MacKay.
 Déclaration de transmission re Succession de Stanislas Bélanger et Succession S. J. P. Bélanger, affectant lot 1444-260 quartier Sud, revenant à Dame Stanislas Bélanger. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur lesdites successions.
 Testament de feu Dame Léon Côté avec transmission affectant lot 494 et 1/2 sud lot 491 Orford, légués à Rosaire Côté. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Léon Côté.
 Avis de saisie par F. A. Gadbois et al. vs Frank N. Therrien, affectant part lot 36 Waterville.
 Comté de Sherbrooke à W. E. Beaudette, lot 216 Orford, à F. W. Rowe, lots 22a, 22c, 23a, 23b, 23c et 24a rang 1 Ascot. (Vente pour taxes),

BREFFS EMIS EN COUR DE CIRCUIT

- Dom. Correspondance School vs Louis Auger, Sherbrooke, \$25.00.
 Dom. Correspondance School vs A. Morin, Sherbrooke, \$25.
 T. Vineberg vs A. Bertrand, Sherbrooke, \$21.00.
 J. S. Broderick vs U. Ouellette, Asbestos, \$5.00.
 Ames & Millet vs H. Winget, Lennoxville, \$23.25.
 H. Demers vs Corp. du Canton de Dittou, La Patrie, \$20.60.
 Denault G. & P. Co. vs E. F. Houle, Cookshire, \$25.86.
 J. F. Kerr vs Harry Taylor, St-Hyacinthe, \$39.75.
 J. B. Paradis vs W. Dorey, Sherbrooke, \$42.00.
 J. L. Bourgault vs J. Bilodeau, Black Lake, \$53.00.
 Agence Merc. de l'Est, vs P. Dion, Chartierville, \$67.37.
 T. Nicholson vs J. A. Sargery, Sherbrooke, \$30.00.
 Wm. Gray-Sons-Campbell vs A. Paquette, Lambton, \$62.70.
 Routhier & Perron Ltée vs T. E. Donahue, Sherbrooke, \$30.
 Jos. Blitt vs N. Côté, Sherbrooke, \$15.60.
 Echenberg Bros vs D. Viens, Sherbrooke, \$26.85.
 Fonderie de Plessisville vs A. Gaudreau, Windsor Mills, \$76.88.
 M. S. Hodge vs A. E. Zakaib, Sherbrooke, \$18.00.
 J. E. Gagnon vs T. Madore, Barnston, \$42.25.
 G. F. Moore vs John Colbac, St-Elle d'Orford, \$92.53.
 B. B. Worthington & al vs G. W. Wells, Ascot, \$30.50.
 H. W. Reynolds vs G. W. Wells, Ascot, \$41.50.
 G & G. Ltd vs A. Perron, Ste-Irène, \$23.07.
 J. B. Paradis vs W. Dorey & al, Sherbrooke, \$63.50.
 W. Osgood vs A. Elliott, Bishop's Crossing, \$99.00.

BREFFS EMIS—COUR SUPERIEURE

- E. T. Prov. Co. vs A. Quintin, Stratford, \$269.09.
 W. D. O'Neill & al vs W. Lamy, Coaticook, \$829.73.
 Dame D. Jubinville vs Jos. Laperle, Coaticook.
 C. Trépanier vs Sherbrooke Instalment House, Sherbrooke, \$127.00.
 A. Brunelle vs A. E. Després, Weedon, \$100.80.
 J. Trépanier vs Cité de Sherbrooke, Sherbrooke, \$3,370.
 J. B. Morin vs H. Gaulin, East-Angus, \$100.00.
 Agence Mercantile de l'Est vs G. B. Pelletier, Danville, \$112.
 W. J. Prinn vs F. Gendron, Stoke, \$193.90.
 Wm. Gray-Sons-Campbell vs F. Galipeau, St-Gérard, \$366.82.
 Wm. Gray-Sons-Campbell vs H. A. Leblanc, Magog, \$689.57.
 Dame E. Barbeau vs L. Guyon & al, Barnston, \$500.00.
 A. C. Demers vs E. Plante, Sherbrooke, \$100.67.
 Hébert & Fortier vs H. A. Leblanc, Magog, \$120.91.
 J. Goulet vs J. R. Royer, Sherbrooke, \$500.00.
 N. E. Gariépy & al vs V. Vachon, LaBonneville, \$335.45.
 F. T. Prov. Co. vs A. Verret, Sherbrooke, \$454.42.
 J. S. Mitchell & Co. vs J. V. Bélanger Mining Co., Black Lake, \$3,965.98.
 Alex. Lennox vs W. B. Lowe, Cookshire, \$264.00.
 I. Gaudreau vs B. Tanguay, Weedon, \$175.00.
 J. A. Leblanc vs A. Vallière & al, Weedon, \$115.00.
 Cité de Sherbrooke vs Sherbrooke Ry. & Power Co., Montréal, \$5,179.96.
 A. Morin vs A. Fafard, Rock Forest, \$109.00.
 N. Léveillé vs Canada Paper Co., Windsor Mills, \$3,000.00.
 G. Thibault vs A. Provencher, Windsor, \$540.00.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- A. Boisvert vs T. Héroux, Sherbrooke, \$41.58.
 E. T. Prov. Co. vs J. Fournier, Farnham, \$21.75.
 W. Laroche vs J. Asselin, Windsor, \$64.18.
 H. O. Camirand vs R. Caouette, St-Hyacinthe, \$15.00.
 J. A. Vidal vs E. Lacasse, Magog, \$54.80.
 J. A. Vidal vs E. Doucet, Magog, \$51.00.
 J. Rosenbloom vs G. McLean, Sherbrooke, \$61.00.
 J. E. Weir & al vs N. Bush, Richmond, \$10.70.
 J. O. Ledoux & al vs C. Desrochers, Cookshire, \$50.00.
 J. A. Beaudoin vs J. A. Prévost, East-Angus, \$56.17.
 J. O. Ledoux & al vs W. Hetherington, Sherbrooke, \$50.00.
 L. G. Barbeau vs E. Lavoie, Coaticook, \$19.67.
 Banque Nationale vs H. Nicol & al, Brompton, \$81.00.
 Agence Mercantile de l'Est vs U. Roy, St-Frs.-Xavier de Brompton, \$23.00.
 J. A. Faulkner vs J. G. Couture, Sherbrooke, \$65.25.
 Echenberg vs O. Houle, Sherbrooke, \$19.50.
 N. Tepper vs P. H. Lapointe, St-Camille, \$87.00.
 F. Choron vs T. Boisvert, St-Adrien de Ham, \$30.00.
 F. Choron vs G. Charland, St-Claude, \$26.21.
 Lemay Bros. vs G. Couture, Sherbrooke, \$43.77.
 H. C. Cabana vs Jos. Voyer, Sherbrooke, \$20.00.

Casier postal 1180.

Tél. Main 2926, 2927

Cie de Pulpe et de Pouvoirs d'Eau du Saguenay

Obligations Garanties 6½%

Echéances: 1932 à 1934
Coupons payables à New-York.
Envoi des prospectus sur demande.

Crédit Canadien

Incorporé

99 rue St-Jacques, - - - Montréal

Téléphones ou télégraphes vos ordres à nos frais.

FAITES FAIRE VOS LIVRAISONS ECONOMI- QUEMENT ET RAPIDEMENT.

Notre organisation de camions automobiles nous permet de faire sans délai toute livraison de marchandises depuis la plus petite distance jusqu'à un rayon de 100 milles environ autour de Montréal. Ne vous chargez pas inutilement des frais d'un auto et d'un chauffeur, adressez-vous à nous.

Ecrivez ou téléphonez pour toutes informations complémentaires à:

ROMEO WISINTAINER

778 Rue Berri, - - - MONTREAL.

Téléphone: Est 952 J.

Produits en Aluminium 'VIKO'



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

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

Représentants pour l'Est

Hurtubise Limitée

Successeurs de
NORTH AMERICAN HARDWARE SUPPLY LIMITED,

222, rue Notre-Dame Ouest,
Montréal, - - - - - Canada

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 marchés 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 partiellement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS
TORONTO

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

D. D. McARTHUR.

MITES

PUNAISES

POUX



LES
INSECTICIDES

SAPHO

Coquerelles

Mouches

PAYENT BIEN

LE MARCHAND D'EN TENIR

EN AVEZ-VOUS ASSEZ POUR LE PRINTEMPS ?

SAPHO PUFFERS

\$1.25 la Doz. 8 Doz.
par caisse.



En vente dans toutes les maisons de gros.

THE KENNEDY MANUFACTURING CO.

588 AVENUE HENRI-JULIEN, - - - MONTREAL.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Boucherie et logement \$5,000, rue Rochefort et Pont St-Maurice. Propriétaires: Nobert & Frères, rue Rochefort. Travaux à faire à la journée.

HERVEY JUNCTION

Gare de chemin de fer. Propriétaire: Canadian National Rys, Gare du Marché Champlain, Québec. Gérant général: J. E. Morazoin. Gare détruite par un incendie. Sera reconstruite immédiatement. Pertes: \$6,000.

HULL

Garage \$6,000, rues Principale et Laval. Propriétaire: Dr J. Lanthier, rues Principale et Laval. Travaux doivent commencer sous peu.

KATEVILLE

Résidence de la paroisse \$20,000. Propriétaire: Paroisse Ste-Catherine. Architectes: Audit & Charbonneau, 74 rue King Ouest, Sherbrooke. Entrepreneur général: Chas. A. Desautels, 23 Edifice Métropole, Sherbrooke. Soumissions reçues par architectes.

LACHINE

Magasin et résidence. Propriétaire: R. A. Stonehouse, 106, 2ème avenue, Dominion Park. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Plomberie: Jas. Thibert, 167, 1ère avenue, Dominion Park. Plâtrage: M. Benoit, 98, 15ème avenue, Lachine. Peinture et vitrerie: A. Lequin, 185, 2ème avenue, Dominion Park. Prix demandés pour fixturs neuves ou de seconde main. Accordera contrat pour chauffage et travaux en bois dur.

Résidence \$5,000, 18ème avenue, Parc Décarie. Propriétaire et constructeur: J. P. Baulne, 144, 18ème avenue. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande prix pour tous matériaux. Pourra accorder contrat pour plomberie et chauffage.

Résidence \$6,000, 3ème avenue, Dominion Park. Propriétaire et constructeur: A. Baulne, 148, 3ème avenue, Dominion Park. Propriétaire demande prix pour escaliers d'acier, plomberie, briques, bois et vitres.

8 magasins \$5,000 rue Notre-Dame. Propriétaires: J. & M. Schechter, 36 rue Notre-Dame. Architectes: Cardinal & Beauchamp, 26 rue St-Jacques, Montréal. Plomberie: D. Coursol, 4 rue St-Louis.

LA TUQUE

Moulin à pulpe et exploitation d'un pouvoir hydraulique \$1,500,000. Propriétaire: Manouan Pulp & Paper Ltd, Montréal. Président: J. P. Anglin, 65 rue Victoria, Montréal. Vice-président: T. G. McLaurin, 304 Edifice McGill, Montréal. Ingénieur: Chas. E. Eaton, Bloc Sherman, Watertown, N.Y. Projet suspendu temporairement. Contrat non accordé.

MONTREAL

24 résidences de \$3,000 chacune, rues St-André, Boyer et Beaudry. Propriétaire: J. R. Lavigneur, 597 rue Beaudry, résidence, 53 rue Cherrier. Travaux commenceront dans un mois.

Synagogue, Côte St-Antoine et Avenue Kensington, Westmount. Propriétaire: Congrégation Shaar Hashomayim. Président: Lyon Cohen, 25 rue

Rosemont. Architecte: J. Melville Miller, 364 rue Dorchester. Contrat à accorder sous peu.

Transformation de résidences en refuge \$7,000, 1608-10 rue Mance. Propriétaire: Montserrat Hebrew Home. Président: J. B. Miller, 100 rue Hutchison. Entrepreneur général: J. Giletz & Co., 22 rue Mayor. Plomberie et chauffage: J. Becker, 1439 rue St-Dominique. Briques, acier, bois et quincaillerie non achetés. Balance des travaux à faire à la journée.

OUTREMONT

Résidences, divers emplacements. Propriétaire: John Graham, 554 rue Davaar. Le propriétaire se propose de mettre ce projet à exécution au printemps.

POINTE AUX TREMBLES

12 résidences. Propriétaire: Conseil Municipal. Maire: J. E. Charbonneau. Secrétaire trésorier: J. C. V. Roy.

QUEBEC

Bibliothèque \$11,600. Propriétaires: Rév. Pères Franciscains, 33 rue de l'Alverne. Architectes: Tanguay & Chenevert, 20 rue d'Aiguillon. Entrepreneur général: Magloire Cauchon, 307 rue Richardson.

Transformation d'une salle \$100,000 rue St-Jean. Architecte: Robitaille & Robitaille, 203 rue St-Jean. La salle Montcalm à transformer en monument d'art où se trouveront une bibliothèque, une scène, une salle de concert, salles de lecture, etc.

Transformation d'une salle de tennis en appartements (6 familles) \$15,000, avenue Laurier. Propriétaire: Geo. Elié Amyot, Chemin Ste-Foye. Architectes: Robitaille & Robitaille, rue St-Jean. Entrepreneur général: Chrys. Jobin, 182 rue Latourelle. Electricité et système de chauffage à la vapeur: J. B. Côté, 49 rue Grant.

Refuge pour jeunes filles \$125,000, rues Ste-Angèle et Dauphine. Propriétaire: L'Oeuvre de la protection de la jeune fille, Québec. Architectes: Tanguay & Chenevert, 201 rue d'Aiguillon. Maçonnerie: J. B. Tinchereau, 325 rue Richardson. Charpente: C. Emile Morissette Ltd, 236 rue Latourelle. Contrats seront accordés sous peu pour plomberie, électricité, chauffage, peinture et toiture.

SHERBROOKE

Garage central \$3,000. Propriétaire: Conseil Municipal. Inspecteur des bâtiments: W. L. McSwiggin. Agent acheteur: H. C. King, Square Strathcona.

TROIS-RIVIERES

Addition de magasins, et d'un atelier de réparation à un garage \$20,000. Propriétaire: Ford Motor Co. rue St-Maurice. Gérant local: V. Barrette, appartement Laviolette. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph.

Agrandissement d'usine \$500,000 rue St-Maurice. Propriétaire: Wabaso Cotton Co. Ltd, rue St-Maurice. Gérant: C. R. Whitehead. Secrétaire trésorier: W. G. E. Aird, Boulevard Turcotte. Architectes: T. Pringle & Sons, 20 rue St-Nicholas, Montréal. Soumissions ont été différées.

Agrandissement de résidence \$3,500, rue St-Prosper. Propriétaire: Louis Philippe Sauvageau. Entrepreneur général: Jos. Boisvert.

Agrandissement de résidence \$5,000

rues Hertel et du Collège. Propriétaire: Dame Adélaïde Deschesnes, rues Hertel et du Collège. Entrepreneur général: Jos Boisvert.

ST. ANDREWS EAST

Résidence \$7,000. Propriétaire: H. Walsh. Architecte: Thos. McLaren, 264 Côte du Beaver Hall, Montréal. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achètera les matériaux suivant les besoins.

ST-MARC

Ecole \$50,000. Propriétaire: Commission scolaire. Président: M. Beaudry. Architecte: P. L. W. Dupré, 29 rue St-Jacques, Montréal. Contrats à accorder pour maçonnerie, toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture. Bois brut: Grier Timber Co. Ltd, 1040 rue Notre-Dame Ouest, Montréal. Toiture: Barrett Co. Ltd, 2021 rue St-Hubert, Montréal.

STE-URSULE

3 résidences. Propriétaire et constructeur: Irénée Gagnon. Construction en briques. Travaux commenceront prochainement. Propriétaire désire prix pour tous matériaux excepté le bois.

VERDUN

Résidence (flats) 6ème avenue. Propriétaire et constructeur: John T. Parker, 383 Boulevard Décarie. Travaux à commencer au printemps. Propriétaire désire prix pour tous matériaux. Tous travaux à faire à la journée par le propriétaire.

Résidence \$10,000, Chemin Lasalle. Propriétaire: C. A. Sharpe, 419 rue St-Jacques, Montréal. Architecte: T. Daoust, 61 rue St-Jacques.

Résidences, divers emplacements. Propriétaire et constructeur: Paul Lelonde, 465 Chemin Lasalle. Architecte: J. E. A. Benoit, 1200 rue Wellington. Propriétaire demande prix pour tous matériaux.

WESTMOUNT

Résidence \$40,000, Chemin Edgehill. Propriétaire: P. P. Earle, 149 avenue avenue King Edward. Architecte: W. S. Wright, 204 rue St-Jacques. Entrepreneur général: J. H. Leboeuf, 1ère avenue, Lachine. Marbre et tuiles: Emile Lepage, 34 rue St-Vincent. Contrat à accorder sous peu pour la peinture.

Réparations à résidence \$7,000, avenue Clark. Propriétaire: M. Getz, 254 rue Mance. Entrepreneur général: L. Millman, 61 rue St-Jacques, Montréal. Contrats non encore accordés pour électricité, plâtrage, peinture et décoration. Plomberie et chauffage: E. Tremblay, 13 Ruelle Perrault, Montréal. Entrepreneur général demande prix pour plancher en bois dur.

Transformation de magasin en flats à appartements, \$6,000, 1379 avenue Greene. Propriétaire: J. A. Jarry, 718 Chemin Ste-Catherine, Montréal. Entrepreneur général: S. D. Vallières, 370-avenue Marlow. Pierre taillée: Quinlan Cut Stone Co., 4414 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal. Electricité O. Labelle, 347 rue Addington. Plomberie et chauffage: M. Marchelot, aux soins du propriétaire. Contrat à accorder pour la peinture. Entrepreneur général achètera baignoires, lavabos et closets. Système vacuum sera installé. Balance des travaux à faire à la journée.

Toitures, Ciments,
Peintures Industrielles,
etc.
Barrett

LE nom de "Barrett" sur un produit vous aide à créer votre réputation pour des marchandises honnêtes à des prix raisonnables.

Les produits décrits ci-dessous sont faits par les plus anciens et les plus grands manufacturiers de toitures et de spécialités industrielles du Canada et sont approuvés par des milliers de consommateurs satisfaits dans toutes les parties du Dominion. Notre grande campagne de publicité crée journellement une demande pour les produits Barrett. Voici deux articles de vente populaire.



**Plastique à Rapiécer
Elastigum Cement,**

LE ciment plastique aux mille usages résistant, élastique, adhérent, imperméable. Facile à appliquer, adhère obstinément aux surfaces humides ou sèches.

Sans égal pour boucher les trous et les fentes dans les toitures de toutes sortes et pour réparer les puits de lumière, redoubler les gouttières, garnir les corniches, enduire les citernes, etc. Sa durée et son élasticité ne sont pas affectées par les changements de température. Il reste adhérent malgré les conditions atmosphériques les plus rigoureuses.

L'Elastigum est un matériel de réparation populaire pour lequel les marchands trouvent cette année une demande extraordinaire.



Redoublage d'une gouttière avec l'Elastigum plastique.

En boîtes de 1 lb (24 à la caisse); paquets de 5 lbs (12 à la caisse); paquets de 25 lbs et de 100 lbs; 1-2 barils (environ 300 lbs) et baril (environ 600 lbs).



**Ciment Liquide à
Toiture Everlastic**

POUR restaurer les vieilles toitures usées en feutre ou caoutchoutées, le ciment liquide à toiture Everlastic est positivement sans égal. Il est facile à appliquer et forme une surface neuve qui est unie, résistante, imperméable et si durable qu'elle rend la vieille toiture bonne pour plusieurs années de service.

Si vous voulez épargner de l'argent à vos clients, vous n'avez qu'à leur vendre ce produit remarquable de Barrett.

Le Ciment liquide à toiture Everlastic se vend prêt à l'usage en paquets de différentes dimensions allant de la boîte de 1 pinte jusqu'au baril de 40 gallons.



N'importe qui peut l'appliquer.

WINNIPEG, VANCOUVER, The
HALIFAX, N. E.

Barrett

Company
LIMITED

MONTREAL, TORONTO,
ST. JOHN, N. B.



Tous les morceaux de savon à blanchissage ont plus ou moins la même apparence, mais ils diffèrent entièrement quant à la qualité et à la valeur.

Le "SURPRISE" n'est pas autre chose qu'un bon Savon Solide—il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître plus gros. C'est la "meilleure valeur en fait de vrai savon".

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

BISCUITS

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

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

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

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

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

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

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries (1)

MONTREAL

Mélasses de toutes sortes MELASSE BARBADE SUPER-FANCY



(Marque de commerce déposée)

EGALEMENT

EXTRA FANCY — Mélasse ST. KITTS.
EXTRA FANCY — Mélasse ST. VINCENT.
Mélasse DOMINICAINE JUS DE CANNE DE CUBA
— MONTSERRAT Mélasse A PATISSERIE
— CUBAINE — A ENGRAIS (*)
— PORTO RICO — BLACK STRAP (*)
MIEL DES INDES OCCIDENTALES (en vrac)

Nous garantissons toutes nos qualités comme étant absolument pures.

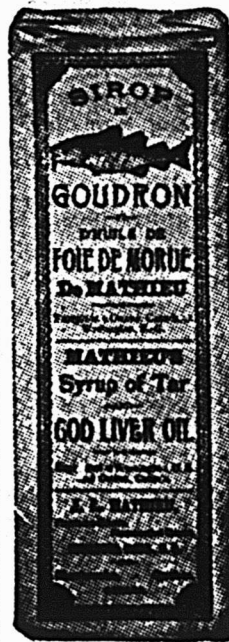
(*) Ces qualités peuvent être expédiées en wagons-réservoirs.
DEMANDEZ LES PRIX PAR WAGON ENTIER POUR PROMPTE EXPEDITION PRISE SUB NOTRE STOCK.

Pure Cane Molasses Co. of Canada, Limited
MONTREAL, P. Q.

Raccordement direct avec le Télégraphe C.P.R.

LE SIROP DE MATHIEU

AU GOUDRON ET A L'HUILE DE FOIE DE MORUE



UNE LIGNE COURANTE PROFITABLE DE PRINTEMPS QUE TOUT BON EPICIER PEUT VENDRE.

La plupart de vos clients auront besoin à quelque moment dans le cours du printemps de ce remède contre le rhume de Mathieu d'une haute efficacité et d'une renommée nationale. Ce n'est pas seulement un remède de premier ordre contre le rhume, mais de plus il possède des propriétés toniques qui fortifient l'organisme tout en guérissant le rhume.

Les propriétés curatives gagneront la confiance de vos clients et sur chaque vente il y a une marge de profit qui en fait une opération des plus avantageuses. Faites une commande d'essai.

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



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

Brodie & Harvie, Limited

14 Rue Bleury, Montréal.

Agents de vente:

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

**LISTE DE PRIX AUX MARCHANDS
DU TABAC**

J. W. BOISVERT

ST-BONIFACE, P. Q.

(15 décembre 1920)

No 25, en paquets de 1 lb.	\$0.62	la lb.
No 30,	1 lb. et ½ lb.	0.65	"
No 30,	1/6 lb.	0.75	"
No 35,	1 lb. et ½ lb.	0.67	"
No 40,	1 lb. et ½ lb.	0.75	"
No 40,	1/7 lb.	0.90	"
No 40,	1/12 lb.	1.00	"
No 50,	1 lb. et ½ lb.	0.80	"
No 50,	1/8 lb.	0.97	"
No 60,	1 lb. et ½ lb.	0.85	"
No 60,	1/9 lb.	1.05	"
No 80,	1, ½ et ¼ lb.	1.00	"
No 80,	1/5, 1/10 lb.	1.15	"
No 100,	1, ½ et ¼ lb.	1.10	"
No 100,	1/5, 1/11 lb.	1.20	"

Moins 10% d'escompte.

NET 30 JOURS.

Marchandise f. o. b. - **ST-BONIFACE.**



UNE
CAMPAGNE
D'ANNONCES
DANS LES
JOURNAUX
QUOTIDIENS
SUR LES
FEVES
CUTES AU
FOUR
HEINZ

L'attention du public est en éveil.

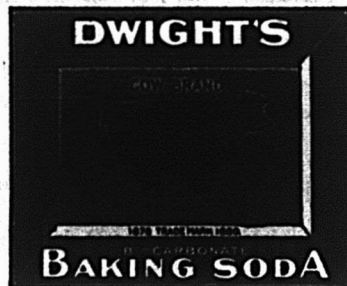
Tirez-en profit.

Par l'étalage de vitrine
l'étalage sur comptoir
la coopération du représentant.

La qualité vous assure
UNE DEMANDE CONSTANTE.

Le Prix établi au détail vous assure
UN POURCENTAGE DE PROFIT EXCELLENT.
FAITES EN CANADA, PAR DES CANADIENS

H. J. HEINZ CO., LEAMINGTON, CANADA.
10 Place d'Youville, Montréal.



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

Aucun autre soda sur le mar-
ché n'est aussi connu de la
bonne ménagère que le "Cow
Brand". Il est fameux pour
ses résultats absolument cer-
tains, sa force, sa pureté. Re-
commandez-le à toutes.

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

Church & Dwight
LIMITED (3)

Manufacturiers - - - - MONTREAL

NOUS PRENONS A NOTRE CHARGE] TOUTE PERTE SUR

"SALADA"

Mais

VOUS

Devez subir toute la perte sur votre stock de thé en vrac que ce soit du Japon ou du Noir.

En avez-vous le Moyen ?

Si oui, cela vous paie-t-il ?

SALADA TEA COMPANY OF CANADA, Limited

C'EST LE MOMENT D'ACHETER !

Thés Japon "Victoria" et "Princesse Louise" 1919-1920.

Thés Verts de Ceylan "Duchess" 1919-1920.

Thés Verts Roulés "Pin Head" et "Pea Leaf".

Thés Noirs de Ceylan "Victoria", "Princess", "Conskalie".

Thés Noirs Purs Ceylan "Fernhurst", "Kingsley" Orange Pekoe, "Kabragalla" Orange Pekoe.

Thés Indiens Purs "Namrap Pekoe", "Ooda-leah", B. P. S.

Thés Noirs de Chine "Congou" CSS.

Ce sont des marchandises de qualité; elles donnent satisfaction au consommateur et les prix sont bas.

RIZ—Vous avez le plus grand intérêt à demander nos échantillons et prix les plus bas du marché.

LES ARTICLES DE NETTOYAGE sont d'actualité et nos prix méritent la considération des marchands détailliers. Nous offrons:

Balais, Brosses, Lessives, Caustiques, Chlorure de Chaux, Savons, Poudre à Laver.

Préparez-vous pour la Semaine du Grand Nettoyage du Printemps qui est hâtif cette année

LAPORTE, MARTIN, LIMITÉE

Epicerie, Vins et Liqueurs en Gros.

584 Rue St-Paul Ouest Montréal.

Tél. Main 3766.

Les fèves au lard de CLARK

avec sauce tomate, Chili ou nature

Sont faites en Canada

Par une compagnie strictement canadienne

Mais, M. l'Épicier, leur plus puissant facteur
de vente est

LA QUALITE

Les fèves de la meilleure qualité triées à la main,
les sauces les plus fines préparées dans nos propres éta-
blissements avec des ingrédients frais poussés en Canada,
parfaitement cuites et mises en paquets attrayants.

En outre le prix est économique pour votre client
et profitable pour vous.

W. CLARK, LIMITEE -:- Montréal

DES VENTES PROFITABLES RÉPÉTÉES

font des produits alimentaires marins de la marque Brunswick une ligne des plus satisfaisantes à tenir. Leur réputation de pureté et leur haut degré bien connu de qualité procurent aux détaillants non seulement des bénéfices mais aussi un prestige qui crée la confiance dans les autres lignes tenues en stock.

Les ALIMENTS MARINS de la MARQUE BRUNSWICK

sont faits avec du poisson soigneusement choisi, fraîchement tiré des profondeurs de l'océan clair et frais. Ils possèdent une saveur exquise qui, jointe à leur prix raisonnable, en fait des articles de vente remarquablement bonne.

Vérifiez votre stock aujourd'hui et commandez à votre courtier.

¼ Sardines à l'huile.

¼ Sardines à la moutarde.

Finnan Haddies (Boîtes rondes)



Harengs marinés.

Harengs sauce tomate.

Clovisses.

Connors Bros., Limited
BLACK'S HARBOR, N. B.

TAPATCO BRAND

Bourrures de Collier



"Une once de prévention vaut une livre de Remède"

DES colliers mal ajustés et des bourrures inférieures ont mis bien des chevaux sur la liste des malades avec des écorchures et des meurtrissures.

Un cheval est un actif aussi longtemps qu'il est capable de faire sa part de travail. Un cheval à l'écurie, qui mange du grain et du fourrage coûtant cher, est une charge.

LES BOURRURES DE COLLIER "TAPATCO"

Brevet Américain, 1er décembre 1914. Brevet Canadien, 6 avril 1915.

Conservent les chevaux en bon état.

Elles sont largement employées par les fermiers qui comprennent que l'efficacité des attelages dépend entièrement de l'ajustement et du confort des colliers.

Ecrivez pour avoir le catalogue.

The American Pad & Textile Co.

CHATHAM, ONTARIO.

**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

**C'est maintenant le moment
de la demande**

d'une protection pour le radiateur. Des milliers d'automobilistes d'hiver ont besoin de protéger leurs radiateurs. L'expérience leur a appris que différer est extrêmement désastreux.

Faites entrer de bonne heure vos commandes de

Liquide Anti-gelée de

RAMSAY

Une commande immédiate vous mettra en ligne pour la demande annuelle de Ramsay. Cela vous paiera joliment car c'est exactement le produit qu'il faut pour le marché qui s'ouvre.

Pour répondre à toute demande dans votre district, ordonnez cet envoi que nous avons en main et qui n'attend que votre adresse.

A. RAMSAY & SON COMPANY

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

(2)



Des Profits avec le **BOWSER**

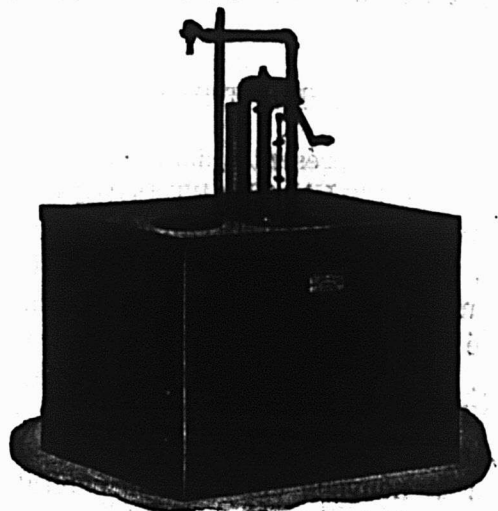


Fig. 19

INSTALLATION POUR LE PETROLE

Ce modèle No 19 répond parfaitement à vos besoins. La pompe mesure par gallon, demi-gallon ou quart. Ce genre d'appareil est un standard depuis des années et a prouvé maintes fois son incombustibilité et ses qualités de producteur de bénéfices.

Demandez-nous notre brochure No 20—Ecrivez tandis que vous y pensez.

S. F. BOWSER & COMPANY, Limited

66-68 Avenue Fraser, TORONTO.

Bureaux de vente dans tous les centres. — Représentants partout.

Le système Bowser d'emmagasinage de l'huile vous aidera à retirer un bon profit de votre département d'huile.

Il évite la perte, la détérioration de l'huile et la contamination d'un stock précieux.

Il épargne le temps de votre personnel de vente et procure un meilleur service à vos clients.

Il supprime les planchers trempés d'huile et écarte le danger d'incendie.

Le système Bowser est construit pour fournir du service—il est durable et permanent. Il mesure un gallon exactement d'un coup et montre d'une façon précise le montant à faire payer pour chaque quantité distribuée.

Sans le Bowser, le Profit sur l'Huile est impossible.



Fig. 241

La pompe à gazoline (fig. 241) représentée ci-dessus est bien connue et bien vue des automobilistes de partout. Elle pompe par gallon, demi-gallon, quart ou chopine. Construite avec ou sans lumière électrique. Se ferme à clef. Compte, filtre et mesure la gazoline en la versant directement dans les automobiles. S'emploie avec un réservoir dans le sous-sol.

TABLETTES CHAMBERLAIN

CELA PAIE DE POUSSER

Les Remèdes de famille Chamberlain

Le remède contre le rhume de Chamberlain et les tablettes pour l'estomac et le foie sont deux remèdes populaires dont les propriétés curatives ont acquis une réputation d'un océan à l'autre. Avec les autres remèdes de la famille Chamberlain, ils offrent aux épiciers une proposition de vente excessivement profitable. Ecrivez pour avoir la brochure avec liste de prix des REMÈDES CHAMBERLAIN. Cela paie de les mettre en stock. Ils sont de bonne vente.

Faites-en une commande d'essai aujourd'hui.

CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

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

60 ANS DE SERVICES

au Commerce, à l'Industrie et à l'Épargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner, au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.

Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$68,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITÉ

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

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

Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL

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

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 69.

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 mars 1921. 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 mars 1921. Le tout sera payable au Bureau Central de la banque à Montréal et à ses succursales, le ou après le premier jour d'avril 1921, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 15 mars 1921.

PAR ORDRE DU
CONSEIL D'ADMINISTRATION,

Le Vice-Président et Directeur Général,
TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 25 février 1921.

Ils ont les "EDDY" dans la pensée

Pour la plupart des acheteurs d'allumettes, penser à x allumettes, c'est penser à celles d'Eddy.

Beaucoup de gens demandent les Eddy par leur nom, mais qu'on le demande expressément ou non, il est toujours bon de remplir les commandes d'allumettes avec une des lignes d'Eddy.

trente à quarante marques différentes — une allumette pour chaque occasion.

W. D. & H. W. Limited, Hull, Canada.

FINANCES

LE CAPITAL ET LE TRAVAIL DOIVENT COOPERER

La question ouvrière est si intimement liée de nos jours à la question sociale, qu'elle doit solliciter l'attention de tous ceux qui s'intéressent au développement progressif de nos institutions et de notre développement matériel.

Si les prédications révolutionnaires qui depuis quelques années causent tant de malaise dans certaines parties de l'Europe, ne sont pas diffusées parmi les phalanges de nos classes laborieuses, nous n'avons qu'à nous en réjouir et continuer à nous garer contre les assauts de tendances dangereuses, et destructives de toute initiative et de tout véritable avancement.

Si l'après-guerre a fait naître des problèmes dont la solution exige une grande somme de jugement et de persévérance, il n'en est peut-être aucun qui se montre plus difficile à solutionner que la pacification des éléments qui ont foulé à leurs pieds tous les principes d'harmonie qui doivent régir les relations entre les gouvernants et les gouvernés, les capitalistes et les travailleurs.

Ce qui se passe dans le domaine politique entre peuples voisins se retrouve sur un moindre théâtre dans le domaine de l'industrie.

Des luttes désastreuses, paralysant tout le mécanisme de la production, s'engagent parfois entre les patrons et les ouvriers à propos de questions de salaires. Ce sont les grèves, dont les effets sont déplorable, comme ceux de la guerre.

La grève, c'est la suspension complète du travail dans les ateliers: les capitaux chôment, les bras restent oisifs, toute production est arrêtée.

Et les capitaux dont les activités sont suspendues, nous rendons-nous bien compte de la dépréciation qu'ils subissent, des pertes qu'ils occasionnent à ceux qui les détiennent?...

Les travailleurs qui ont des charges à remplir, des obligations à rencontrer, savons-nous à combien de misères, parfois de souffrances, ils s'exposent en quittant l'ouvrage, la

plupart du temps, victimes des appels de quelques meneurs intéressés à fomentier des discordes?

Les grèves engendrent des malheurs et des désavantages pour le pays tout entier, car si la conséquence immédiate de celles-ci est pour les patrons, une perte considérable sans aucune compensation; pour les ouvriers, elle n'est autre que la créatrice d'inquiétude morale et d'ennuis de toutes sortes, puisqu'ils ne reçoivent plus le salaire destiné à l'entretien de leurs familles.

Il en est donc des grèves comme de la guerre, ce sont des calamités qu'il faut conjurer autant que possible.

L'expérience démontre presque chaque fois que des grèves se produisent, que les ouvriers sont le plus souvent les premières victimes de l'agitation qu'ils ont provoquée. Après des semaines ou des mois d'atermoiements, après s'être laissés leurrer par les paroles mensongères de chefs et de démagogues qui s'ingénient à exploiter de bas sentiments en s'affichant comme de faux prophètes des revendications sociales, ils sont ordinairement obligés de reprendre leur travail sans avoir obtenu ce qu'ils réclamaient. Quant au temps perdu, ils ne le retrouvent pas.

Si le progrès d'un pays ne peut se poursuivre qu'à la condition que toutes les activités économiques de ce pays se maintiennent dans un juste équilibre, d'un autre côté, pour que les opérations qui engendrent cet équilibre ne soient pas ralenties ou inactives, il faut la coopération intime et rationnelle des deux éléments essentiels à toute production "le Capital et le Travail".

LES MUNICIPALITES QUI NE PAIENT PAS LEURS COUPONS

Les journaux nous ont rapporté, la semaine dernière, la réponse claire et catégorique du maire de la Pointe-aux-Trembles à la question que lui posait le premier ministre au sujet de l'état financier de sa ville.

—Votre ville est dans une position précaire et vous ne pourrez faire face à vos obligations si l'on ne vous aide pas, dit le premier ministre.

—Oui, répondit le maire Poirier.

Cet aveu est loin d'être rassurant pour ceux qui détiennent des obligations de cette municipalité surtout quand on sait que le maire a admis la quasi impossibilité de hausser le taux des taxes suffisamment pour faire entrer les fonds nécessaires pour payer les intérêts échus et que la municipalité n'a pas de fonds de réserve pour racheter ses obligations à échéance.

Les villes de Montréal-Nord et St-Michel sont dans une position non moins critique.

Il est évident que quelque chose doit être fait pour tirer ces villes du pétrin où elles se sont fourvoyées, si on ne veut pas, selon le mot du premier ministre, qu'elles soient "vendues par le shérif"!

Le gouvernement, qui a pourtant sa large part des responsabilités, puisque c'est lui qui a autorisé les emprunts de ces villes, ne veut rien faire pour tirer les villes d'embaras, si ce n'est de nommer une commission métropolitaine qui se chargera des finances des municipalités de l'île de Montréal.

Espérons, pour le bon renom de notre province qu'on trouvera sous peu une solution à cet épineux problème. Il importe que les porteurs d'obligations de ces municipalités soient rassurés au plus tôt et surtout qu'ils touchent les intérêts échus qui n'ont pas été payés.

Nous n'avons nul doute que tout s'arrangera sous peu — car on ne saurait permettre à une municipalité de se déclarer en faillite—mais il faudra de toute nécessité que le sous-ministre des affaires municipales ait l'autorité nécessaire pour empêcher une répétition de la maladministration qui a rendu possible un état de chose aussi déplorable.

LES DETTES ALLIEES; La France doit à l'Angleterre £506 millions, soit près de 27 milliards et demi de francs au change de 54 francs. Sa dette aux Etats-Unis est de 3 milliards de dollars soit 42 milliards de francs au change de 14 francs. L'Angleterre de son côté doit £942 millions aux Etats-Unis.

LE TOTAL DE LA PRODUCTION PETROLIFERE aux Etats-Unis pour 1920 a été de 444,804,682 barils, en augmentation de 67 millions de barils en 1919.

Assurances et Cartes d'Affaires

1870 — 1920

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE
Ferromerie et Quincaillerie, Verres à
Vitre, Peintures, etc.
Spécialité: Poêles de toutes sortes.
111-117 Rue St-Paul Est
Ventes: 13 et 14 Rue St-Amable, Montréal

Comme nos voyageurs ne peuvent 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 599 auront, comme toujours, notre meilleure attention. Il nous fera toujours plaisir, sur votre demande, de vous coter les meilleurs prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 215, 216, 217, Bâtiment
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal
l'hon. H.-B. Rainville, Président,
P.-J. Perrin, Gérant général.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LABALLE 266

Envoyez-nous vos Vieilles Vivantes
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPT REPLY TOUJOURS.

P. Poulin & Cie, Limitée

89 MARCHE BONNEBOURS,
Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

200 rue St-André, - MONTREAL



Exigez cette
Marque

Pour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain \$2.00, \$3.50 et \$4.00
par jour.

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.

John Morrow Screw & Nut Co., Ltd

489 Rue St-Paul Ouest, Tél. Main 8418

MONTREAL, P. Q.

Usines à INGERSOLL - CANADA

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

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL



ASSURANCES-INCENDIE
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION
DES ASSUREURS.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIER

ACIER en BARRÉS MARCHAND, MACHINERIE à
ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRESSES
POLL, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large,
RAILS en "T" de 12, 15, 20 et 40 livres à la verge,
ECLUSES, 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 Finissage à New-
Glasgow, N.-E.

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

ASSURANCES

Règlements proposés pour l'assurance-vie sans examen médical

M. E. E. Reid, gérant de la London Life Insurance Co. suggère les règlements suivants pour régir le développement de l'assurance sans examen médical, si cette classe d'affaire paraît acceptable aux compagnies.

1° Le point principal de différence sera que l'option, au début, n'est pas laissée à l'applicant de dire s'il sera ou non examiné. Si sa demande entre dans les limites sur lesquelles la compagnie accepte des risques sans examen, il n'y aura pas d'examen, à moins qu'il n'en soit particulièrement demandé du fait de quelque information dans la demande qui indique la nécessité d'une telle action.

2° Cette sorte d'assurance sera, selon toute probabilité, exploitée par un nombre considérable de compagnies agissant plus ou moins en harmonie, de sorte qu'aucune compagnie ne se trouvera chargée à l'excès.

3° Cette sorte d'assurance sera limitée aux polices de \$1,000 en général, quoique cette somme pourra être portée à \$1,500 ou \$2,000 par des compagnies individuelles ou dans des districts spéciaux.

4° Un rapport fait par un inspecteur indépendant de la compagnie informera des habitudes, de l'occupation et de l'apparence physique de l'applicant, avec peu ou pas de référence quant aux circonstances financières.

5° Limite d'âge de 40 à 45 ans.

6° Quelques-unes des compagnies proposent d'accepter les femmes mariées sans supplément ni lien. D'autres n'en accepteront sous aucun terme, et dans un cas au moins de tels risques seront acceptés avec un lien, selon le montant et la durée sur le plan d'assurance.

7° Des analyses d'urine chimiques seront faites dans le cas des risques mâles seulement. Certaines compagnies n'exigent pas cette analyse même pour les risques mâles.

8° Avec les précautions prises les compagnies s'attendent à éviter la nécessité de faire une catégorie à dividende spécial.

9° On espère qu'un système sera appliqué qui établira un contrôle sur tout applicant demandant l'assurance non médicale à un certain nombre de compagnies.

10° Une compagnie insérera la clause référée ci-dessus comme contenue dans les polices à primes hebdomadaires émises à présent au Canada rendant la police annulable pendant les deux premières années dans le cas où l'assuré, avant la date de son application aurait été atteint de tuberculose ou d'autres maladies ou désordres spécifiés.

* * *

Un essai de cette sorte d'assurance-vie sans examen médical fait sur une base modérée quant à la limite d'âge et au montant ne peut être qu'encourageant.

Cette forme d'assurance populariserait sans nul doute l'assurance-vie dans bien des directions, et plus spécialement dans le cas des risques de femmes. Elle permettrait aux agents de faire des affaires profitables dans des districts éloignés qui doivent être actuellement largement négligés.

L'ASSURANCE - VIE

Réponses à certaines objections

Les objections que rencontre l'agent d'assurance-vie, lorsqu'il se présente pour solliciter un nouveau client, se résument à peu de chose près, à deux ou trois formules qui sont devenues presque des lieux-communs, à force de les faire servir à masquer son manque de prévoyance, quand ce n'est pas la nature égoïste de ses sentiments de famille.

* * *

"Je puis faire servir mon argent d'une façon plus avantageuse", est une de ces réponses toutes prêtes que l'on rétorque à l'agent. A celle-ci, ce dernier de répondre: "Pas le moindre doute que vous pouvez tirer de votre argent des bénéfices plus considérables et plus immédiats, mais en assurant à votre femme et à vos enfants le bonheur du lendemain, pouvez-vous trouver quelque chose de plus avantageux que l'Assurance sur la vie? La plupart des hommes auxquels vous vous adressez, admettent que, s'ils avaient placé plus d'argent dans l'assurance sur la vie, ils en auraient davantage aujourd'hui, et ceci sans excepter les hommes de

la finance. Un des industriels les plus notoires d'une grande ville américaine disait: "J'ai toujours pris comme règle de conduite de disposer de mes économies comme suit: un tiers dans le placement de bonnes valeurs, un tiers dans mes affaires et l'autre tiers dans l'assurance sur la vie."

Il commença à faire ainsi il y a trente ans. Dernièrement, il déclarait: "Le tiers placé dans l'assurance me rapporta le plus".

* * *

"Ma femme s'objecte à l'assurance, est une autre réponse que l'on entend fréquemment répéter."

Votre femme peut avoir des objections contre l'assurance, mais procurez-vous-en tout de même les avantages pour votre veuve. Croyez-vous qu'elle s'y objecterait? Naturellement, elle formule une objection; la plupart des épouses et des mères sont réfractaires à toute demande en leur faveur, craignant souvent que cela soit de nature à causer certains torts à l'état des affaires, et il arrive quelquefois qu'elles paient fort cher cette timidité et cette erreur de jugement. Le fait que votre femme vous expose, en vous avisant mal à propos, à laisser votre famille dans le besoin, ne vous justifie pas de faire de même."

* * *

"Je préfère l'assurance mutuelle", est aussi une objection qui revient souvent sur les lèvres des personnes auxquelles on tente de faire comprendre les avantages de l'assurance sur la vie. A cette objection, l'agent répond avec confiance: "Vous rendez-vous compte que, au moyen de ce système, vous augmentez annuellement le montant de votre prime et alors que vous avez atteint à l'âge de soixante ans, période au cours de laquelle vous avez le plus besoin d'assurance, vous aurez à payer un prix tellement élevé pour votre prime, que ce prix vous empêchera presque de le faire? Particulièrement à ce moment de la vie d'un homme alors que son pouvoir de gain commence à décroître.

Si vous payez vos dépôts sur le plan des primes à taux fixes, il n'y a aucune augmentation dans le montant des primes et vous serez assuré de pouvoir continuer à payer quand vous serez devenu un vieillard, assurant de la sorte une bonne part de protection à votre famille et lui procurant la garantie qu'elle pourra se procurer le nécessaire, une fois que vous serez disparu."

Stanway-Hutchins Limited

Thés

A. F. JONES & Co.
Colombo, Ceylan,
Thés et produits d'Orient.

Importateurs Généraux

AGENTS SPECIAUX POUR
John DONALDSON & Co. Ltd.
Londres, Angleterre.
Thés et Produits Etrangers.

Cafés

REINACHS NEPHEW & Co.
Londres, Angleterre,
Thés et Cafés.

Nous sollicitons les commandes d'importation

Ainsi que vos demandes pour marchandises disponibles. Nous avons un vaste stock bien assorti que nous sommes prêts à vendre au cours du marché.

18 RUE SAINT-ALEXIS

MONTREAL.

Les Outils de Bûcherons de Pink

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

THE

THOS. PINK CO., Limited

Manufacturers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

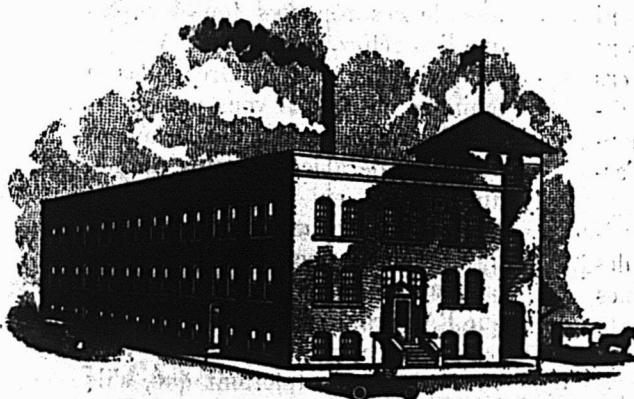
FABRIQUES AU CANADA



CHAUSSURES VISSEES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

A. A. COTE & FILS,
LIMITEE,



CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

ST-HYACINTHE
QUEBEC.

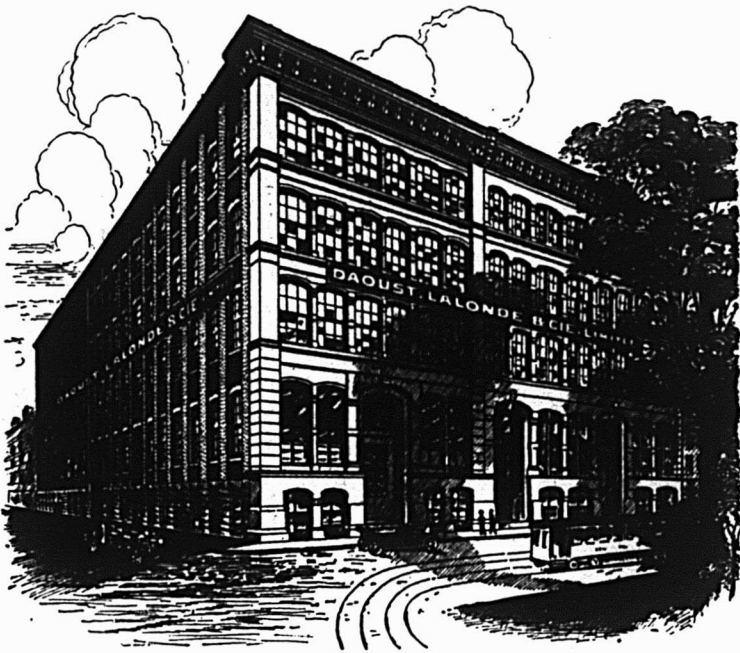
Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessus cousu, dessous fini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. C'est la ligne qu'il vous faut.

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



"Fabrication Canadienne"

C'est l'époque où les chefs de file sortent du rang



NOTRE MANUFACTURE DE CHAUSSURES



NOTRE TANNERIE

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée
MONTREAL, P. Q.

Siège social et fabrique de chaussures
45 à 49 SQUARE VICTORIA.

*Fabricants de chaussures moyennes et fines pour
HOMMES, FEMMES ET ENFANTS.*

Tannerie
1704 RUE IBERVILLE.



Chaussures de Travail



No 3573 D/S

Chaussure de driver pour hommes 10", faite avec du cuir tanné à l'huile de la meilleure qualité, tirant cousu, avec doubles semelles épaisses "Hemlock". Se fait également en 6", 14" et 16" de haut.



No 3528.

Botte de ferme tannée à l'huile, pour hommes 6", faite avec simple semelle. Formes droite et gauche; se fait également en 10" pour hommes et en 10" et 6" pour garçons.

Il est inutile pour nous de vous parler une fois de plus de la solidité et du confort qu'il y a dans les chaussures de ferme, de bûcheron et de rivière d'Acme. Nous vous rappelons simplement que c'est maintenant la saison pour les pousser.

Commandes de réassortiment remplies promptement

ACME GLOVE WORKS, LIMITED
MONTREAL