

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50
Canada et Etats-Unis . \$2.00 } PAR AN.
Union Postale, frs . . 20.00 }

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détail-
lants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés }

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

Toute année commencée est due en entier.
L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont
pas payés.

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

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

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

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 17 août 1917

Vol. XXX—No 33

LA CONVENTION DES MARCHANDS-DETAILLANTS DU CANADA

Mardi de cette semaine, s'est ouverte la convention annuelle des Marchands-Détaillants de tout le Canada, qui s'est tenue à Montréal, à l'hôtel Windsor. Des séances quotidiennes ont été tenues le matin, l'après-midi et le soir, au cours desquelles ont été étudiées des questions de la plus haute importance, en vue d'amener plus de solidarité et de cohésion entre les différents échelons de production et de distribution, soit plus d'entente entre le manufacturier, le marchand de gros et le marchand-détaillant.

Des délégués des différentes provinces assistent à cette convention qui tient ses assises au moment où nous allons sous presse. Parmi les personnes présentes, citons:

MM. D.-W. Clark, Toronto; W.-C. Miller, Toronto; J. Cuthbertson Dole, Halifax; J.-G. Watson, Montréal; O. Normandin, F.-W. Stewart, T.-A. Connell, Montréal; F.-E. Raymond, Saskatoon; A.-A. Evans, Outlook; H.-D. Macpherson, Regina; J.-L.-S. Hutchinson, Saskatoon; C.-S. Hoben, Montréal; A. Laniel, Verdun; J.-P. Gervais, Montréal; J.-E.-C. Daoust, Paul Seurot, Zéphirin Hébert, Horace Chevrier, Winnipeg; Edgar-P. Smith, Sackville; C.-W. Hall, N.-B.; W.-G. DeWolfe, Saint-Stephen; R.-J. Sugars, Université McGill; John-H. Curle, Winnipeg; J.-A. Banfield, Winnipeg; C.-C. Falconer, Winnipeg; C.-F. Rannard, Winnipeg; G. Comte.

La séance d'ouverture était présidée par M. J.-O. Gareau, de Montréal, vice-président du bureau fédéral. Il souhaita une cordiale bienvenue à tous les délégués présents et dit que le but de la convention était d'étudier le moyen de resserrer les liens qui doivent unir les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants dont l'ensemble des intérêts réunis est un facteur si puissant de la prospérité nationale.

Il est heureux de rencontrer les représentants de ces trois catégories commerciales, dont l'idéal doit être le même, et qui doivent se tenir unis et solidaires. Il souhaite à tous la plus cordiale bienvenue.

A son tour, M. Zéphirin Hébert, président du Board of Trade, souhaite la bienvenue aux congressistes. Il parle en anglais et en français, et au cours de ses remarques, il dit tout le bien qu'est appelée à faire une commission du commerce au Canada. Il se déclare franchement partisan de l'union et de la bonne entente entre le producteur et le consommateur. A tous, il souhaite la bienvenue à Montréal.

M. J.-E.-C. Daoust, président de la Chambre de Commerce, parle du rôle du détaillant, qui est d'instruire le public et créer la demande entre le vendeur et l'acheteur.

M. F.-W. Stewart, de la Montreal Publicity Association, dit que les conditions d'affaires sont changées, et qu'il importe d'étudier de nouvelles bases d'entente commerciale.

Au cours de ses remarques, M. P. Seurot, délégué de la chambre de commerce française, de Montréal, appuie sur le fait que les exportations canadiennes en France ont été, l'an dernier, de près de \$6,000,000, soit dix fois le chiffre d'avant 1914. Il parle aussi des meilleures relations commerciales entre la France et le Canada.

M. R.-M. Sugars, de l'Université McGill, dit surtout que l'Université qu'il représente a établi des cours spéciaux, dans le but de développer l'esprit commercial chez les étudiants, et il espère qu'il y aura aussi des cours spéciaux au commerce de détail.

M. Horace Chevrier, le président, parle longuement, en anglais et en français, insistant sur les bienfaits de l'entente entre commerçants, dans l'ouest canadien.

Il dit aussi que les universités de l'ouest ont comme McGill, décidé de s'occuper de l'éducation commerciale, et il formule le vœu que notre université canadienne-française suive cet exemple. Il dit aussi que dans l'ouest canadien, les citoyens de langue française aiment tout autant leur langue que ceux de la province du Québec.

Mardi matin, la convention siégeait dans la salle "Ladies Ordinary" et l'on a étudié plusieurs résolu-



Oublier de placer votre commande pour le
TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch

C'est perdre de l'argent

