

# PRIX COURANT



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 25 octobre 1918

Vol. XXXI—No 43

## VICTOIRE!

**C**E mot est comme un tressaillement. Il fait appel à nos fiertés, à notre intention la plus formelle, à notre orgueil de faire notre part. Il signifie, liberté, prospérité; c'est un joli mot à faire vivre.

Les Obligations de la Victoire équipent des armées, créent des flottes—mais elles font quelque chose de bien plus grand encore: Elles achètent la Victoire.

Elles rapportent cinq et demi pour cent? Evidemment!—Mais elles rapportent en outre la Victoire.

*Achetez des Obligations à votre Capacité Maximum*



**ACME GLOVE WORKS, LIMITED**  
**MONTREAL**

CONTRIBUTION DE "ACME GLOVE WORKS, LIMITED", A LA CAMPAGNE PUBLICITAIRE DE L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE 1918.

# Les Bons Produits

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

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

## Essences Culinaires de Jonas

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

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

## Moutarde Française de Jonas

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

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

## La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

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

## Le Vernis Militaire de Jonas

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

# HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint Paul Ouest,

Montréal

# La Campagne d'automne est ouverte

POUR

# Fèves Cuites au Four, Marque Simcoe

(AVEC SAUCE AUX TOMATES)

*Demandez de plus amples renseignements  
à votre marchand de gros.*

Notre Marque de  
Commerce  
est 



Le Sceau  
de la  
Qualité

Licence de la Com-  
mission des Vi-  
vres du Cana-  
da No 14-12

## PRIX COURANT

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

### WAITER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de  $\frac{1}{4}$  livre et de  $\frac{1}{2}$  livre, boîte de 12 livres, par livre . . . . . 0.37

**Breakfast Cocoa**, boîtes de 1-5,  $\frac{1}{4}$ ,  $\frac{1}{2}$ , 1 et 5 livres . . . . . 0.41

Chocolat sucré, Caracas,  $\frac{1}{4}$  et  $\frac{1}{2}$  de liv., boîtes de 6 liv. . . . . 0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte . . . . . 1.40

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte . . . . . 0.75

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte . . . . . 1.30

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre . . . . . 0.28

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre . . . . . 0.27

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre . . . . . 0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.



REGISTERED TRADE-MARK

### BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres . . . . . 2.90

Paquets de 6 livres . . . . . 5.70

Superb, paquets de 3 livres . . . . . 2.80

Paquets de 6 livres . . . . . 5.50

Crescent, paquets de 3 livres . . . . . 2.85

Paquets de 6 livres . . . . . 5.60

Euckwheat, paquets de  $1\frac{1}{2}$  livres . 1.75

— — — 3 livres . . . . .

— — — 6 livres . . . . .

Griddle Cake, paquets de 3 liv. . . . .

Paquets de 5 livres . . . . .

Pancake, paquets de  $1\frac{1}{2}$  livre . . . . .

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets . . . . . 0.00

Pancake, paquets de  $1\frac{1}{2}$  livre . . . . .

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant  $\frac{1}{2}$  douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

### HENRI JONAS & CIE

Montréal.

#### Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand" . . . . . Manquant

Vermicelle — . . . . . —

Sphaghetti — . . . . . —

Alphabets — . . . . . —

Nouilles — . . . . . —

Coquilles — . . . . . —

Petites Pâtes — . . . . . —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. Carrées — — 2.30

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.60

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2 1/2 oz. — — — 2.74

5 oz. — — — 4.64

2 oz. — — — 1.90

8 oz. — — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 8.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.26

4 oz. — — — 2.16

8 oz. — — — 3.60

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles . . . . . 0.91

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London . . . . . 0.65

2 oz. — . . . . . 0.95

Extraits à la livre, de . . \$1.25 à \$4.00

au gallon, de . . . . . 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

## Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a

# CHURCH & DWIGHT LIMITED

Manufacturers

MONTREAL

## L'Acheteur Habile et les Capsules Anchor

Lorsqu'un épicier achète des produits alimentaires, à cette époque de l'année et principalement quand le pays a besoin de toutes les variétés de produits alimentaires, que ce soient des produits cultivés ou manufacturés, il est essentiel qu'il prenne toute précaution contre la perte.

Si tous les produits conservés dans les bocaux en verre sont scellés avec des Capsules Anchor, la perte qui peut provenir de la moisissure et de la contamination générale est tellement réduite qu'elle est pratiquement nulle.

Si tous les acheteurs, en conséquence, insistent pour avoir les Capsules Anchor sur les conserves sous verre, ils effectueraient une grosse économie, tant à leur profit qu'à celui de la cause du pays.

Ecrivez-nous pour plus amples informations.

## Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt TORONTO (ONT.)

**M. l'Epicier—**

La loi vous oblige à tenir et à vendre à vos clientes des  
Succédanés de farine de blé--

Recommandez-leur donc d'employer

**25% de Farine de Riz**

comme succédané de la farine de blé, pour pain et cuisine domestique de haute qualité.

**Mount Royal Milling & Mfg. Co. Limited**

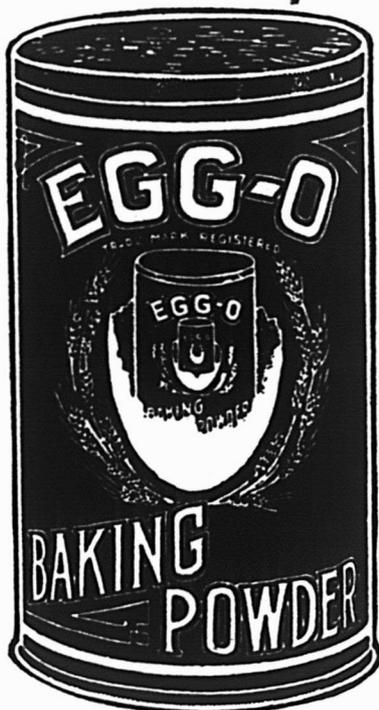
D. W. ROSS CO. Agents—

**MONTREAL**

Licence de la Commission des Ventes de Canada No. 2-004

**EGG-O**

est garanti donner de "Bons Résultats"



Entretenez la demande pour la Poudre à Pâte en poussant la vente d'Egg-O.

Egg-O convient parfaitement pour les nouvelles farines de guerre épaisses et mettra un terme aux plaintes de vos clientes.

Egg-O n'exige qu'un essai pour convaincre vos clientes qu'en l'employant on peut faire des gâteaux légers avec des farines épaisses.

RECOMMANDEZ EGG-O

**Egg-O Baking Powder Co.**

Limited

HAMILTON

CANADA

Vernis à chaussures. La douz  
 Marque Froment, manquant.  
 Marque Jonas, manquant.  
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau  
 \$3.25.

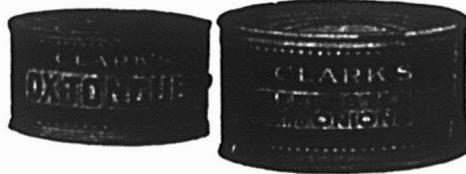
Moutarde Française "Jonas" La gr  
 Penny 1 doz. à la caisse 15.00  
 Small 2 — — 14.00  
 Medium 2 — — 16.00  
 Large 2 — — manquant  
 No. 64 Jars 1 — — manquant  
 No. 65 Jars 1 — — 36.00  
 No. 66 Jars 1 — — 42.00  
 No. 67 Jars 1 — — manquant  
 No. 68 Jars 1 — — manquant  
 No. 69 Jars 1 — — manquant  
 Melasse Jugs 1 — — manquant  
 Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant  
 Jarres, ½ gal. 1 — — manquant  
 Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$36.00 par  
 grosse.  
 Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$48.00 par  
 grosse.

— — — ¼ livre, c-8 29  
 Poudre Limonade "Mesina" Jonas  
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse  
 à \$15.00 la grosse.  
 Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,  
 à \$36.00 la grosse.  
 Sauce Worcestershire . . . . . 15.00  
 "Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,  
 3 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,  
 Montréal.

Corned Beef Compressé . . . ½s. 3.25  
 Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.90  
 Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25  
 — — — . . . . . 6s. 34.75  
 Corned Beef Compressé . . . 14s.  
 Roast Beef . . . . . ½s. 2.95  
 Roast . . . . . 1s. 4.80  
 Roast . . . . . 2s. 9.25  
 Roast . . . . . 6s. 34.75

Boeuf bouilli . . . . . 1s. 4.80  
 Boeuf bouilli . . . . . 2s. 9.25  
 Boeuf bouilli . . . . . 6s. 34.75  
 Veau en gelée . . . . . ½s. 0.00  
 Veau en gelée . . . . . 1s. 0.00  
 Fèves au lard, Sauce Chilli, éti-  
 quettes rouge et dorée, 4 douzai-  
 nes à la caisse, la douzaine . 0.95  
 do, 4 douzaines, la douz. . . . . 1.25  
 do, grosses boîtes, 2 douzaines, la  
 douzaine . . . . . 2.30  
 — à la Végétarienne, avec sauce  
 tomates, boîtes de 42 livres . . 2.25  
 — au lard, grandeur 1½ . . . . .  
 Sauce Chilli, la douzaine . . . . . 1.90



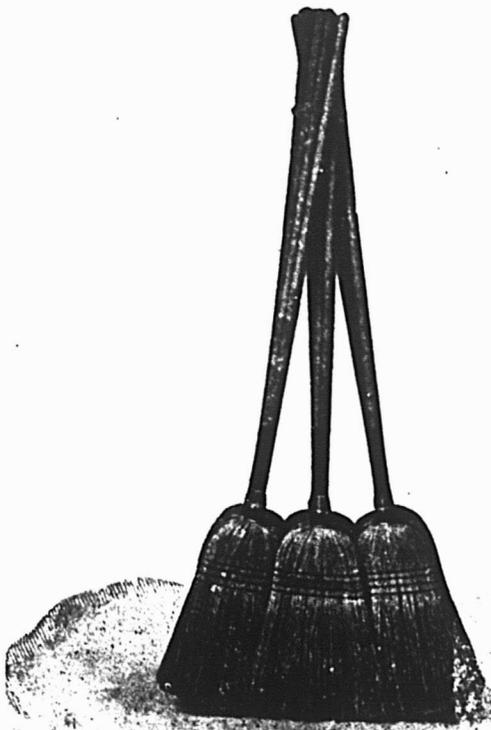
Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95  
 Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.90  
 Boeuf fumé en tranches, boîtes de  
 fer-blanc . . . . . 3.45  
 Boeuf fumé en tranches, pots en  
 verre . . . . . 1s. 4.25  
 — — — en verre . . . . . ¼s. 1.80  
 — — en verre . . . . . 2.90  
 Langue, jambon et pâté de veau  
 . . . . . ½s. 2.35  
 Jambon et pâté de veau . . ½s. 2.35  
 Viandes en pots épicées, boîtes en  
 fer-blanc, boeuf, jambon, langue  
 veau gibier . . . . . ¼s. 0.75  
 — — — en fer-blanc, boeuf,  
 jambon langue, veau, gibier. ¼s. 1.40

— — — de verre, poulet, jam-  
 bon, langue . . . . . ¼s. 2.45  
 Langues . . . . . ½s.  
 — . . . . . 1s.  
 — de boeuf, boîtes en fer-  
 blanc . . . . . ½s. 3.95  
 — — — . . . . . 1s. 8.45  
 — — — . . . . . ¼s. 12.95  
 — — — . . . . . 2s. 16.45  
 — en pots de verre . . . . .  
 — de boeuf pots de verre.  
 . . . . . size 1½ 14.50  
 — — — . . . . . 2s. 19.50  
 Mince Meat en "tins" cache-  
 tées hermétiquement . . . . .



Mince Meat . . . . . 1s. 2.95  
 Mince Meat . . . . . 2s. 4.45  
 Mince Meat . . . . . 5s. 12.95  
 En seaux de 25 livres . . . . . 0.21  
 En cuves, 50 livres . . . . . 0.20  
 Sous verre . . . . . 3.45  
 CANADIAN BOILED DINNER  
 1s. . . . . 2.45  
 2s. . . . . 5.95  
 Mince meat.—  
 KETCHUP AUX TOMATES  
 Bouteilles 8 onces . . . . . 2.20  
 Bouteilles 12 onces . . . . . 2.75  
 Bouteilles 16 onces . . . . . 3.40  
 BEURRE DE PEANUT  
 Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2 1.45

## Voici quelque chose de nouveau— Des Balais de Confiance



CHAQUE BALAI qui sort de notre usine doit répon-  
 dre de toutes façons à notre type  
 de qualité supérieure;  
 CHAQUE BALAI doit avoir un bon manche soli-  
 de;  
 CHAQUE BALAI doit avoir la pesanteur et la qua-  
 lité exactes de Maïs;  
 CHAQUE BALAI doit être bien et fortement cons-  
 truit pour effectuer son ouvrage;  
 CHAQUE BALAI doit être fortement lié et accro-  
 ché au manche pour ne jamais s'en  
 détacher;  
 CHAQUE BALAI est entièrement garanti.  
 Commandez à présent! Il y aura hausse. Voyez nos  
 prix dans ce numéro du "Prix Courant."  
 Adressez vos commandes à votre marchand de gros  
 ou directement à nous.

The  
**Parker Broom Co.,**  
 OTTAWA

# RELEG

MARQUE DEPOSEE



- Prononcez "Real Egg".
- Un grand succédané des oeufs.
- En paquets de quatre grandeurs différentes.
- Se vend aisément à toute ménagère économe.
- Vous devriez mettre Releg en étalage.
- C'est un bon producteur d'argent.

**RELEG COMPANY Regd.**

34 Rue du Roi

QUEBEC,

CANADA

## Chutney aux Tomates DE HEINZ une des 57 Variétés

**V**OICI un assaisonnement de tomates particulièrement préparé, d'un mélange soigneux qui donnera de la saveur aux aliments, au gibier, au poisson et aux huîtres.

Il est composé de tomates rouges bien mûres, cuites suivant les règles de l'art, assaisonnées pour se saturer d'un goût piquant et mises en bouteilles encore chaudes.

Le Chutney aux tomates de Heinz sera particulièrement approprié comme assaisonnement pour les repas des jours froids.  
Prenez-en en stock.

### H. J. Heinz Company

Cuisines Canadiennes: Leamington (Canada)

Entrepôts: Montréal et Toronto

Fournisseurs du Gouvernement de Sa Majesté

## Tout le Monde Demande les Remèdes Chamberlain Contre la Toux

*Etes-vous prêt à y répondre?*



Ce splendide remède de famille obtient un succès sans cesse grandissant, grâce à ses preuves de service magnifiques dans tous les foyers et à notre publicité continuelle dans les meilleurs journaux. La demande existe — tout ce que vous avez à faire est d'acheter et de mettre en étalage les Remèdes Chamberlain contre la Toux, pour y trouver un afflux d'affaires régulières.

**Les Remèdes Chamberlain sont des produits de ventes courantes**

Ils sont connus d'un océan à l'autre. Tout le monde aime en user. Tout pharmacien aime à en vendre. Ce sont des producteurs d'affaires propres, directs et profitables.

**CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY, LIMITED, TORONTO**

### Les Produits de CLARK

Vous savez sans nul doute, M. l'Épicier, que la "Qualité" est le meilleur Agent de Réputation, et que la vente des marchandises de qualité est votre meilleure annonce.



Fèves  
au  
Lard

Les Fèves au Lard de CLARK ont la qualité qui donne satisfaction aux clients. Elles portent le nom qui garantit, la réputation qui provoque les ventes faciles.

CE SONT DES ARTICLES DE BONNE VENTE

**W. CLARK, LTD.**  
MONTREAL

Licence de la Commission des vivres  
Canada, No. 14-216

### Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINÉRALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Volaille Vivante, Oeufs Frais  
Pondus et Plume

Demandés par

**P. POULIN & CIE**

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL  
Remises Promptes Pas de Commissions  
Demandez les prix par lettre.

TENEZ EN STOCK  
LES SAUCISSES  
ETIQUETÉES  
**C. & L. Enr.**



Les meilleures sur le  
marché et les plus  
appréciées.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et  
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Saucisse  
au Sauge, Saucisson de Boulogne et à l'ail  
et Jambon pressé.

TOUJOURS LES MEILLEURES  
Vendez-les et ayez des clients satis-  
faits

**COTE & LAPOINTE Enr.**

287 rue Adam, MAISONNEUVE  
MONTREAL  
Tél. Lasalle 92.

### BAKERS COCOA BAKERS CHOCOLATE



Registered  
Trade-Mark

Procurent de  
bons clients et  
les conservent

Ce sont les produits  
sur lesquels on peut  
le plus compter, ven-  
dus avec une garan-  
tie réelle de pureté et  
de qualité supérieu-  
re; préparés en conformité  
avec les lois des produits ali-  
mentaires purs; ils se vendent  
couramment et assurent un ra-  
pide écoulement de stock.

**WALKER BAKER & CO. Limited**

Montréal, Canada  
Dorchester, Mass.  
Fondée en 1780

Licence de la Commission des Vivres  
du Canada No. 11-690



### UNE SESSION

DE LA COUR DU BANQ DU ROI

ayant juridiction criminelle dans  
et pour le district de Montréal, se  
tiendra au Palais de Justice, en  
la cité de Montréal,

LE SAMEDI, DEUXIEME JOUR  
DE NOVEMBRE  
prochain, à DIX HEURES du ma-  
tin.

En conséquence, je donne avis  
public à tous ceux qui auront à  
poursuivre aucune personne main-  
tenant détenue dans la prison  
commune de ce district et à tou-  
tes les autres personnes qu'elles y  
soient présentes.

Je donne avis aussi à tous les ju-  
ges de paix, coroners et officiers  
de la paix, pour le district susdit,  
qu'ils aient à s'y trouver avec  
tous les records.

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX.

Bureau du shérif  
Montréal, 10 octobre 1918.

### Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées  
"Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licen-  
ces ci-dessus, les ÉPICIERS se trouvant plainemen  
protégés pour la vente de ces produits.

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

# SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX



Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.  
Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur  
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.

Le marchand-détaillant devrait con-  
sultier fréquemment les adresses des  
hommes d'affaires et professionnels  
qui mettent leur science et leurs ta-  
lents à sa disposition et y faire appel  
dès que sa situation devient difficile.  
Un bon conseil est souvent d'une gran-  
de utilité dans le commerce.



Seau d'utilité générale

### Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continuelle des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 grandeurs

**The E. B. EDDY Company, Limited, - Hull, Canada**

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

## Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

KRAFT GLACE OU MAT MANILLE TOILE  
A TOILETTE PARCHEMIN A JOURNAUX  
D'IMPRIMERIE CARTON A LETTRES

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

UN SYSTEME DE REGISTRE DE CREDIT McCASKEY POUR LE NOUVEL AN, DEVRAIT ETRE COMMANDE A PRESENT — VENDU A TERMES FACILES PAR PAIEMENTS MENSUELS.

FABRICANTS DES MEILLEURS PADS DE VENTES SUR LE MARCHE, A DES PRIX POPULAIRES.

## McCASKEY SYSTEMS

TORONTO - CANADA

Prix, f.o.b. Montréal.

Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2	1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45
Seaux 24 livres	0.30
Seaux 12 livres	0.31
Seaux 5 livres	0.33
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 doz. par caisse, la douz.	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, 4 douzaines à la caisse, la douzaine, ind.	0.95
do., 4 doz., la douz.	1.25
do., 2 doz., la douz., 2s.	2.30
do, grosses boîtes, 6s, ½ doz. de gross	3.35
do, grosses b	20.00

### FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 4 doz., la douz., in.	0.85
do, 4 doz. à la caisse, douz.	1.15
do, 2 doz., à la caisse, la douz.	1.95
do, grosses boîtes, 6s, 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 12s, ½ doz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork & Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1.95
Hachis de Corned Beef	3.95
Hachis de Corned eBef	5.95
Beefsteak et oignons	2.95
Beefsteak et oignons	4.90
Beefsteak et oignons	8.90
Saucisse de Cambrifère	4.46
Saucisses de Cambrifère	8.45

Pieds de cochons sans os . . ½s. 2.90  
Prix sujets à changements sans avis.  
Commandes prises par les agents «u-jettes à acceptation de La Maison. (Produits du Canada.)

THE CANADA STARCH CO., LTD.  
Manufacturier des Marques  
Edwardsburg.

Empois de buanderie.	La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres)	0.09%
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre)	0.10%
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres	0.10%
Kegs No. 1 d'Empois Blanc (caisse de 100 livres)	0.10%
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres)	0.10%
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (30 livres)	0.11%
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres	0.13%
— — (36 liv.)	0.13%
boîtes à coulisses de 6 livres	0.13%
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres)	0.11%
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse	8.25
Cellulofid	
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse	4.60
Empois de cuisine.	
W. T. Benson's & Co's. Celebrat-et Prepared Corn (40 liv.)	0.11%
Canada Pure Corn Starch (40 livres)	0.10%
Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre	0.20
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-	

cepté pour la farine de pomme de terre).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse	4.25
Botes de 2 liv., 2 doz. en caisse	4.80
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse	5.40
— 10 liv., ½ doz. en caisse	5.10
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse	5.00
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).	
Barils, environ 700 livres	0.07½
Demi-baril, en viron 350 livres	0.07½
Quart de Baril, environ 175 liv.	0.07½
Conditions: net, 30 jours.	
Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.	
Seaux en bois de 2 gals., 25 liv. chaque	2.25
— — 3 gals., 38½ liv., cha-	3.40
— — 5 gals., 65 liv., cha-	5.50
Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily White.	

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines	5.30
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine	5.90
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine	5.60
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine	5.55
(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer.)	
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.	

Conditions, net 30 jours. Pas d'es compte pour paiement d'avance.  
**CHURCH & DWIGHT**  
 Cow Brand Baking Soda.



ment.  
 Empaqueté comme suit:  
 Caisses de 96 paquets de 5 cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre.. \$3.45  
 — — 120 — de ½ livre.. 3.65  
 — — 30 — de 1 livre..  
 et 60 paquets mélangés. ½ livre. 3.55  
**PRODUITS B. T. BABBITTS**

Nous cotons:  
 Poudre de savon 1776, caisse de 100 paquets . . . . . 5.00



Nettoyeur Babbitt, caisse de 50 paquets . . . . . 2.90  
 Nettoyeur Babbitt, (Kosher), caisse de 50 paquets . . . . . 2.90  
 Lessive Pure Babbitt, caisse de 4 douzaines . . . . . 5.60  
 Port payé pour envois de 5 caisses ou plus, ne dépassant pas un fret de 25 cents les 100 livres.  
**BALAIS-DE PARKER BROOM CO.**  
 Spécial, 21 livres . . . . . \$8.75  
 Rideau, 22 livres . . . . . \$9.75

No. 3, 24 livres . . . . . \$10.50  
 Electric, 25 livres . . . . . \$11.25  
 Carpet, 27 livres . . . . . \$12.00  
 Daisy, 25 livres . . . . . \$12.25  
 Parker, 27 livres . . . . . \$14.00  
 Lady Gray, 29 à 30 livres . . . . \$16.00  
 Heavy Warehouse, 28 à 30 livres \$12.00  
 Light warehouse, 26 livres . . . \$11.25  
 Prix nets; fret payé par lots de six douzaines et plus

**L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE.**  
 Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . 0.58  
 Etiquette Rouge, paquets de ½ livre, c-s 30 livres, la livre . . . . 0.58  
 Etiquette Rouge, paquets ¼ livre, c-s 29 ¼ livres, la livre . . . . 0.60  
 Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . . . 0.65  
 Etiquette Argent, paquets de ½ livre, c-s 30 livres, la livre . . . . 0.65  
 Etiquette Argent, paquets de ¼ livre, c-s 29 ¼ livres, la livre . . . . 0.61

"PRIMUS"

Thé Vert, Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . . 0.58  
 Etiquette Rouge, paquets de ½ livre, c-s 30 livres, la livre . . . . 0.58  
 Etiquette Rouge, paquets de ¼ 1 livre, c-s 29 ¼ livres, la livre . . . . 0.60  
 Etiquette Argent, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . . 0.65  
 Etiquette Argent, paquets de ½ livre, c-s-30 livres, la livre . . . . 0.65  
 Etiquette Argent, paquets de ¼ livre, c-s 20 ¼ livres, la livre . . . . 0.67

**KLIM**

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la caisse . . . . . \$ 5.35  
 Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la caisse . . . . . 7.65  
 Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la caisse . . . . . \$17.75  
**BORDEN MILK CO., LIMITED**  
**MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort William, (cette dernière ville comprise), dans les provinces d'Ontario, de Québec et Maritimes

**LAIT CONDENSE**



La caisse  
 Marque Eagle, 48 boîtes . . . . . 9.00  
 — Reindeer, 48 boîtes . . . . . 8.70  
 — Silver Cow, 48 boîtes . . . . . 8.15  
 — "Gold Seal" et "Purity", 48 boîtes . . . . . 8.00  
 Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 8.00  
 — "Challenge", "Clover", 48 boîtes . . . . . 7.50

**Lait Evaporé**



Marques St-Charles, Jersey, Peerless, "Hotel", 24 boîtes . . . 6.40  
 "Tall", 48 boîtes . . . 6.50  
 "Family", 48 boîtes . . . 5.50  
 "Small", 48 boîtes . . . 2.60

**CAFE CONDENSE**

Marque Reindeer, "Grande", 24 boîtes . . . . . 6.00  
 Marque Reindeer, "Petite", 48 boîtes . . . . . 6.25  
 Marque Regal, 24 boîtes . . . . . 5.65  
 Cacao Marque Reindeer — 24 grandes boîtes . . . . . 6.00  
 Cacao Marque Reindeer, petites boîtes . . . . . 6.25



L'emploi de plus de lait signifie plus de vente de Klim

Les temps plus froids impliquent plus de cuisine domestique, plus de puddings au lait, plus d'emploi de lait, et de nos jours cela signifie Klim. Faites un étalage de comptoir cette semaine. Cet espace sera bien employé pour rappeler à vos clients de faire l'essai de Klim. L'essai de Klim a toujours pour résultats des ventes renouvelées. Klim est le lait séparé, pasteurisé sous forme de poudre et remplace rapidement toutes les autres formes de lait pour fins de cuisson et usage général à la maison.

Klim est naturel — sa saveur le prouve.

**CANADIAN MILK PRODUCTS, LIMITED**  
 10 Ruelle Ste. Sophie, Montréal.

*Vendu par tous les épiciers en gros*

Licence de la Commission des Vivres du Canada No. 14-242



Un Savon Dur Pur

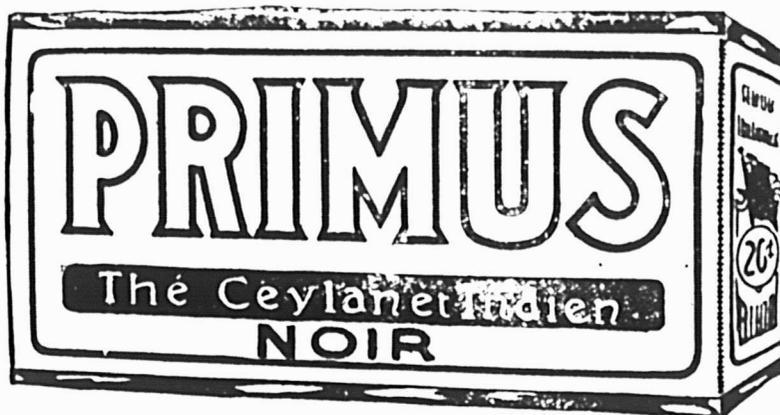
Le Savon *SURPRISE* a de merveilleuses qualités d'usage, en outre de ses autres marques de mérite.

The St. Croix Soap Mfg. Co.,

ST. STEPHEN, N. B.

Autrefois l'enseigne faisait la réputation du marchand et annonçait son magasin. Aujourd'hui c'est la Marque de Commerce qui lui assure de la popularité et de bons profits.

## La Marque de Thé de Ceylan et des Indes



NOIR ET VERT NATUREL

est l'enseigne de qualité placée sur votre magasin.

Commandez donc du Thé PRIMUS; en outre d'en tirer un profit pécuniaire, vous affermirez ainsi la bonne renommée de votre magasin.

**L. CHAPUT FILS & CIE., LIMITEE, Seuls Distributeurs, MONTREAL**

## AVIS aux CULTIVATEURS

Les cultivateurs devront remarquer qu'il est illégal d'employer le blé pour l'alimentation. Tout le surplus d'approvisionnement ordinaire pour la semence et le pain doit être vendu.

Le prix fixé par la Commission des Inspecteurs de grain pour le Canada, pour le blé de la province de Québec est de \$2.25 pour le blé No 2, franco, rendu à bord des chars à Montréal.

Nous sommes prêts à acheter votre blé, de cette qualité, à ce prix moins le fret jusqu'à Montréal.

Si vous n'avez pas assez pour remplir un char, expédiez-le en sacs que nous vous retournerons.

Adressez votre blé à:

**THE OGILVIE FLOUR MILLS CO., LIMITED,**

Royal Mills, Montréal.

et envoyez-nous le connaissance, ainsi que votre adresse au long, afin que nous puissions vous envoyer un chèque pour la valeur de votre blé.

**The Ogilvie Flour Mills Co., Ltd.**  
MONTREAL

En ordonnant spécifiez la farine "Government Standard" Ogilvie et la farine d'avoine Ogilvie.

**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**  
Toronto, Ont.



**AVIS.**—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 26 paquets, à la caisse . . . 1.60



Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz. 6 doz. de 2 oz. \$0.80  
4 doz. de 4 oz. 1.25  
4 doz. de 6 oz. 1.70  
4 doz. de 8 oz. 2.25  
4 doz. de 12 oz. 2.75  
2 doz. de 12 oz. 2.85  
4 doz. de 1 lb. 3.50  
2 doz. de 1 lb. 3.60  
1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.60  
1/2 doz. de 5 lbs. 15.65  
2 doz. de 6 oz. } à la  
1 doz. de 12 oz. } cse  
1 doz. de 16 oz. } 9.55

Vendue en canistre seulement.

Remise spéciale de 5% accordée sur les commandes de 5 caisses et plus de la Poudre à Pâte "Magic".



**LESSIVE**  
**PARFUMÉE DE**  
**GILLETT**

La caisse  
4 doz. à la caisse 5.55  
3 caisses . . . . . 5.45  
5 caisses ou plus 5.40



Soda "Magic" la caisse  
No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 4.20  
5 caisses . . . . . 4.15  
No. 5, caisse de 100 pqt. de 10 oz. . 4.55  
5 caisses . . . . . 4.45

Bicarbonate de Soude supérieure de "Gillett"  
Caque de 100 livres, par caque . . . . . 5.15  
Barils de 400 livres, par baril . . 14.45



Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. pqt. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) . . 2.25  
1/2 lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) . 6.35  
1/2 lb. Caisse avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) . 6.95  
Par Caisse

2 doz pqt. 1/2 lb. Assortis, 25.50  
4 doz. pqt. 1/4 lb.  
5 lbs. canistres carrées (1/2 doz. la lb. dans la caisse) . . . . . 1.09 1/2  
10 lbs. caisses en bois . . . . . 1.04  
25 lbs. seaux en bois . . . . . 1.04  
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 1.01

Nouveaux prix du Soda Cautique de Gillett:

France dans Qué- et Ontario La liv.  
Seaux en bois, 25 livres . . . . 0.12 1/2  
Seaux en bois, 50 livres . . . . 0.12  
Caisse en bois, 50 livres . . . . 0.11  
Canistres 5 livres . . . . . 0.15 1/2  
Canistres 10 livres . . . . . 0.18 1/2  
Barils en fer, 100 livres . . . . . 0.11 1/2  
Barils 400 livres . . . . . 0.10 1/2

**JELL-O**

Fait au Canada

Caisse assortie, contenant 4 doz. \$4.00  
Citron, caisse de 2 doz. . . . . 2.00  
Orange, caisse de 2 doz. . . . . 2.00  
Framboise, caisse de 2 doz. . . . 2.00  
Fraises, caisse de 2 doz. . . . . 2.00  
Chocolat, caisse de 2 doz. . . . . 2.00  
Cerise, caisse de 2 doz. . . . . 2.00  
Vanille, caisse de 2 doz. . . . . 2.00  
Poids, 8 livres par caisse. Tarif de fret 2ième classe.

**POUDRES DE CREME A LA GLACE**  
**JELLO**

Faites au Canada

Caisse assortie contenant 2 doz \$2.35  
Chocolat, caisse de 2 doz. . . . 2.35  
Vanille, caisse de 2 doz. . . . . 2.35  
Fraise, caisse de 2 doz. . . . . 2.35  
Citron, caisse de 2 doz. . . . . 2.35  
Sans essence, caisse de 2 doz. . 2.35  
Poids, 11 livres à la caisse. Tarif de fret, 2ième classe.

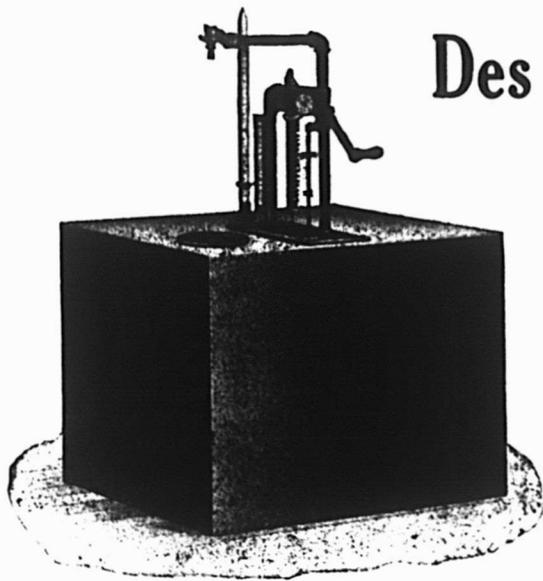


FIG. 19 POUR LE PETROLE

Ce modèle 19, répond parfaitement à vos besoins. La pompe mesure par gallon, demi-gallon ou quart. Ce style d'appareil est un standard depuis des années et a prouvé maintes fois son incombustibilité et ses qualités de producteur de profits.

Des profits avec le **BOWSER**

Le Système Bowser d'emmagasinage de l'huile vous aidera à retirer un bon profit de votre Département d'huile.

Il arrête 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 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 de façon précise combien faire payer pour chaque quantité dépensée.

**Sans le BOWSER, le Profit sur l'Huile est impossible.**

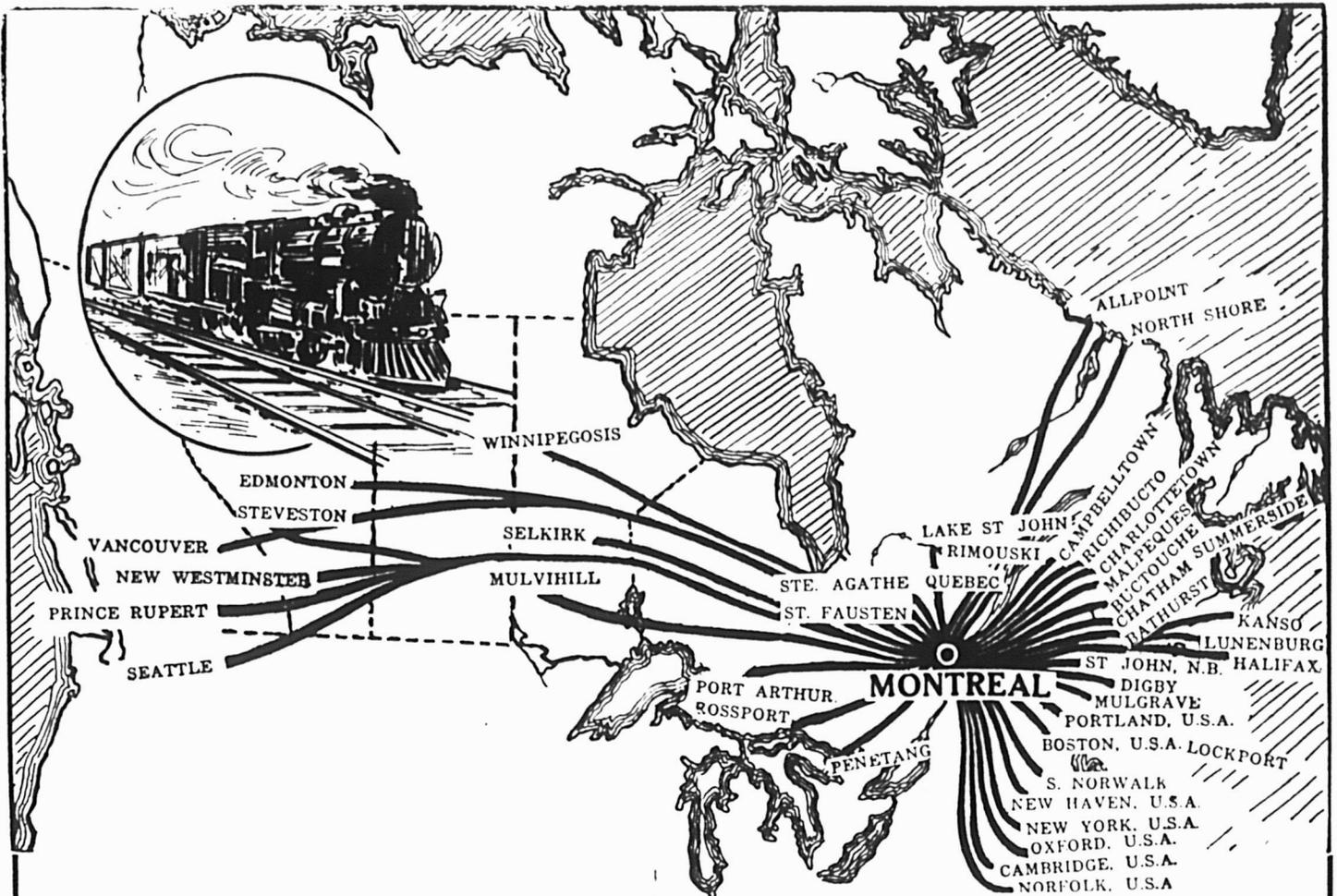


La figure 241, "la Sentinelle Rouge", représentée à droite est bien connue et bien vue des automobilistes de partout. Elle pompe par gallon, demi-gallon, quart ou chopine. Construite avec ou sans lumière électrique. Se ferme à clef. Compte, filtre et mesure la gazoline directement dans les automobiles. Pour usage avec un réservoir au sous-sol.

*Demandez-nous notre brochure No 20—Ecrivez, tandis que vous y pensez.*

**S. F. Bowser & Company, Inc., Toronto (Ont.)**

Bureaux de Vente dans tous les Centres et Représentants Partout.



## D'un bout à l'autre du Continent

*Nous recueillons nos approvisionnements de poisson de tous les meilleurs bancs de pêche de l'Amérique du Nord*

De l'Atlantique, aussi bien que du Pacifique, des Régions Arctiques jusqu'au Golfe du Mexique, nous recevons le plus beau choix de la pêche de la saison.

C'est là la raison du fier prestige dont jouit notre maison parmi le commerce. Vous pouvez toujours compter sur la qualité de nos stocks, et nos approvisionnements sont toujours suffisants.

*Faites-nous vous approvisionner pour*

Le Jour National du Poisson, le 31 octobre

**D. HATTON COMPANY**  
MONTREAL

## Table Alphabétique des Annonces

American Eveready . . . 25	Church & Dwight . . . . 4	Gonthier & Midgley . . . 73	Montbriand, L.-R. . . . . 73
Ames Holden . . . . . 7	Cie d'Assurance Mutu- elle du Commerce . . . 73	Greenshields . . . . . 50	Mount Royal Milling & Mfg. Co. . . . . 5
Anchor Cap . . . . . 4	Cie J. A. et M. Côté . . . 45	Gutta Percha Rubber Co. . . . . 40	Nicholson File . . . . . 33
Aeme Glove Works, Ltd. . . . . . Couverture	Clark, Wm. . . . . 8	Hamilton Carhartt . . . 65	Nova Scotia Steel Co. . 72
Assurance Mont-Royal 73	Climax Baler Co. . . . . 69	Hatton, D. . . . . 13	Ogilvie Flour Mills Co. 11
Baker & Co. (Walker) . 8	Cluett, Peabody . . . . . 69	Heinz . . . . . 7	Paquet et Bonnier . . . 73
Banque d'Hochelega . . 72	Connors Bros. . . . . 18	Hobbs . . . . . 28	Parker Brooms . . . . . 6
Banque Nationale . . . 72	Cooper Cap. . . . . 69	Imperial Tobacco . . . . 19	Penmans Limited . . . . 68
Banque Molson . . . . 72	Côté et Lapointe . . . . 8	Jonas & Cie, H. . . . .	Poulin, P. & Cie . . . . 8
Banque Provinciale . . 72	Couillard, Auguste . . . 73	Couverture intérieure 2	Racine . . . . . 70
Barnett & Co. . . . . 30	Dale Wax Figures . . . 61	Kingston Hosiery . . . . 71	Ramsay & Cie . . . . . 26
Belding Paul Corticelli 59	Daoust, Lalonde & Cie . 38	Lady Bell Shoe Co. . . . 41	Rena Footwear . . . . . 43
Beveridge Paper . . . . 9	Dominion Textile . . . .	La Prévoyance . . . . . 73	Releg Co. . . . . 7
Bowser . . . . . 12	. . . . . Couverture	Leslie & Co., A. . . . . 30	Robinson James . . . . . 44
Brodeur, A. . . . . 8	Disston Saw . . . . . 30	Liverpool-Manitoba . . 73	St. Croix Soap Co. . . . 10
Brodie & Harvie . . . . 8	Dom. Cannery (Ltd.) . . 3	Lever Bros. . . . . 17	Slater Shoe Co. . . . . 47
Bureau du Shérif . . . . 8	Dominion Wadding . . . 64	Lewis Bros. . . . . 27	Spielman Agencies . . . 24
Canada Foundries and Forg. Co. . . . . 31	E. B. Eddy & Co. . . . . 9	Long, R. G. . . . . 56-57	Schofield Woollen . . . 69
Canada Life Assurance Co. . . . . 73	Egg-O Baking Powder . 5	MacDonald, John & Cie 55	Stauntons, Ltd. . . . . 33
Canadian Consolidated Rubber . . . . . 34	Emprunt de la Victoire . . . . . Couverture	Manufacture de Hards de Victoriaville . . . . 71	Stewart Mfg. Co. . . . . 74
Chamberlain Medicine . 7	Esinhart & Evans . . . . 73	Martin, P. P. . . . . 60	Sun Life of Canada . . . 73
Canadian Milk Pro- ducts . . . . . 10	Fontaine, Henri . . . . 73	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	Tétrault Shoe . . . . . 42
Channel Chemical . . . 14	Fortier, Joseph. . . . . 73	McArthur, A. . . . . 30	Taylor Mfg. Co. . . . . 62
Chaput & Fils . . . . . 11	Gagnon & L'Heureux . 73	McArthur, Irwin . . . . 29	United Shoe . . . . . 46
Chipman-Holton . . . . 67	Garland . . . . . 53	McCaskey System . . . . 9	Vineberg Pants Co. . . . 69
	Garand, Terroux & Cie 73	McCormick Biscuit . . . 15	Western Ass. Co. . . . . 73
	Gillett . . . . . 18		

## Dites aux gens ce que vous avez à vendre!

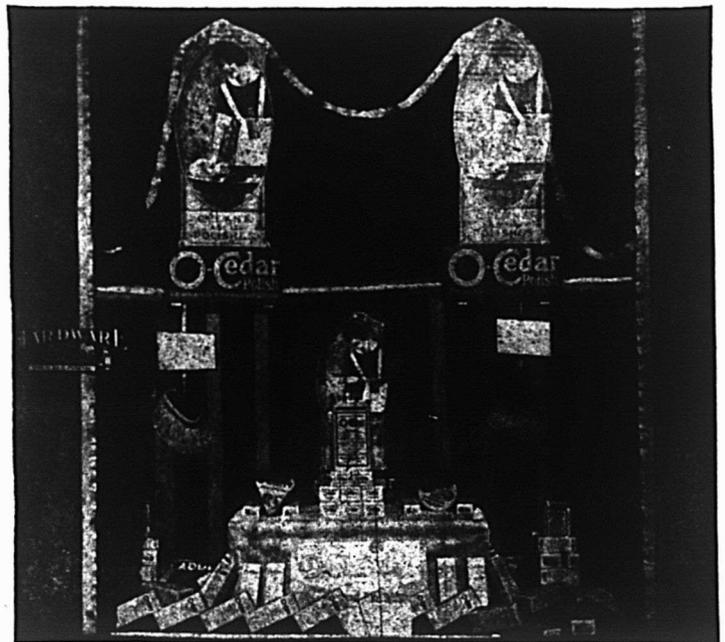
Presque tous les jours, il y a des femmes dans votre district qui entendent parler des Produits O-Cedar et de leur propriété d'alléger le travail du ménage. Elles lisent nos annonces dans les journaux circulant dans tout le Dominion et elles entendent parler d'O-Cedar par leurs voisines.

Vous devriez leur faire savoir, de la manière la plus frappante possible, qu'elles peuvent acheter les Produits O-Cedar à votre magasin. Il y a peut-être des douzaines de gens qui achèteraient des produits O-Cedar chez vous si vous les leur rappliez simplement par

un étalage attrayant de vitrine ou de magasin fait de Vadrouilles O-Cedar et d' Pour vous donner une idée de la façon de faire un bon étalage, nous vous donnons l'illustration d'une garniture de vitrine très attrayante, faite d'un stock de Produits O-Cedar et d'accessoires réguliers d'étalage O-Cedar.



Voyez les Tableaux de Quincaillerie O-Cedar de cet étalage de vitrine. Envoyés gratuitement sur demande.



### CHANNEL CHEMICAL CO., LIMITED

369 Avenue Sorauren

TORONTO

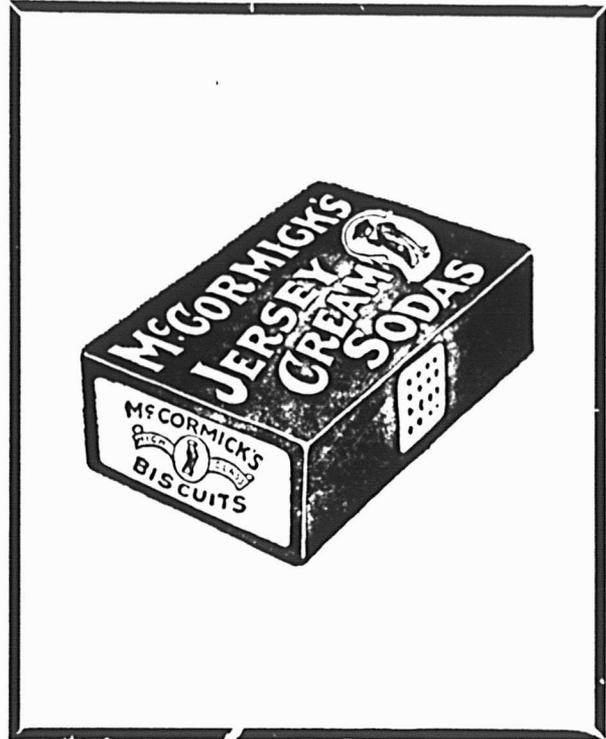
C'est à présent le bon temps d'exposer O-Cedar. Voulez-vous en faire un étalage lundi matin?

Commandez-en à votre marchand de gros.

## A Propos des Valeurs Alimentaires

Le marchand en général, n'a pas le temps de s'enquérir des valeurs alimentaires relatives des nombreuses lignes qu'il tient.

Les clients commencent par s'informer—Le marchand ne commettra donc pas d'erreur en garantissant que les Jersey Cream Sodas de McCormick contiennent plus de valeur alimentaire véritable que le pain d'orge ou de blé entier, blanc, brun ou Graham—parce qu'il en est réellement ainsi.



### LES JERSEY CREAM SODAS

DE

# McCormick

sont les PLUS GRANDS RIVAUX DU PAIN. Ils sont garantis sains et nourrissants.

La chose attire l'attention de vos clients. Vous pouvez faire de plus gros profits, en encourageant même des achats plus importants des lignes McCormick.

## The McCORMICK MFG. CO., LIMITED

### LONDON, CANADA

Succursales à :—Montréal, Ottawa, Hamilton, Kingston, Winnipeg, Calgary, St-Jean (N.B.), Port-Arthur.

# GUIDE DE L'ACHETEUR

## ET

### LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

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

- |  |   |  |   |
|--|---|--|---|
| <p><b>Acier en barre</b><br/>Nova Scotia Steel Co.<br/>Steel Co. of Can.<br/>B. &amp; S. H. Thompson.</p> <p><b>Affiche-réclame</b><br/>Canadian Poster Co.</p> <p><b>Anses à seau</b><br/>J. N. Warmington &amp; Co.</p> <p><b>Allumettes</b><br/>Dominion Mach Co.<br/>The E. B. Eddy &amp; Co., Ltd.</p> <p><b>Anneaux pour ballots</b><br/>J. N. Warmington &amp; Co.</p> <p><b>Architecte</b><br/>L. R. Montbrjand.</p> <p><b>Armoires en acier</b><br/>Dennits Iron Works.</p> <p><b>Assurances-feu</b><br/>Assurance Mont-Royal.<br/>Cie d'Ass. Mut. du Commerce.<br/>Einhart &amp; Evans.<br/>Liverpool-Manitoba.<br/>Western Ass. Co.</p> <p><b>Assurance-vie</b><br/>Canada Life Ass. Co.<br/>La Prevoyance.<br/>Sun Life Ass. Co.</p> <p><b>Balais</b><br/>Parker Broom Co.</p> <p><b>Balances Automatiques</b><br/>International Business Machine.<br/>Dayton Scale.</p> <p><b>Banques—Banquier</b><br/>Banque d'Hochelega.<br/>Banque Nationale.<br/>Banque Molson.<br/>Banque Provinciale.<br/>Banque d'Epargne.<br/>Garand, Terroux &amp; Co.</p> <p><b>Barattes</b><br/>Lewis Bros.</p> <p><b>Beurre de Peanut</b><br/>Wm. Clark, Ltd.</p> <p><b>Bière et Porter</b><br/>National Breweries.</p> <p><b>Biscuits, Confiseries</b><br/>Charbonneau, Limitee.<br/>Montreal Biscuit Co.<br/>McCormick Biscuits.</p> <p><b>Boîtes en fer blanc lithographié.</b><br/>J. N. Warmington &amp; Co.</p> <p><b>Berax</b><br/>B. &amp; S. Thompson &amp; Co., Ltd.</p> <p><b>Bourrures et colliers</b><br/>American Pad &amp; Textile Co.</p> <p><b>Boutons-pression pour robes</b><br/>Canadian Fasteners.</p> <p><b>Bustes d'étagage</b><br/>Dale Wax Figures.</p> <p><b>Cacao</b><br/>Walter Baker Co.<br/>Borden Milk Co.</p> <p><b>Cachets de plomb</b><br/>J. N. Warmington &amp; Co.</p> <p><b>Cadres et moulures</b><br/>La Cie Wisintainer &amp; Fils.</p> <p><b>Calisse Enregistreuse</b><br/>McCaskey System.<br/>National Cash Register Co.</p> <p><b>Caoutchouc</b><br/>Dunlop Tire &amp; Rubber Goods Co.</p> <p><b>Capsules pour bouteilles</b><br/>Anchor Cap &amp; Closure Corp.</p> <p><b>"Catsup"</b><br/>Wm. Clark, Ltd.<br/>Heins Co.</p> <p><b>Casquettes</b><br/>Cooper Cap.</p> | <p><b>Chaudrons</b><br/>Manufacture Jas. Smart.</p> <p><b>Chaussures</b><br/>Ames, Holden, McCready.<br/>Gagnon, Lachapelle &amp; Hebert.<br/>Daoust, Lalonde &amp; Cie.<br/>Lady Belle Shoe.<br/>J. A. et M. Cote.<br/>Slater Shoe Co.<br/>James Robinson.<br/>Kaufman Rubber.<br/>Tetrault Shoe.</p> <p><b>Cigarettes</b><br/>Imperial Tobacco Co.</p> <p><b>Cloctures et Barrières</b><br/>Dennis Wire &amp; Steel Co.</p> <p><b>Cognacs</b><br/>Henri Roy.</p> <p><b>Cols</b><br/>Arlington,<br/>Cluett, Peabody.</p> <p><b>Cornichons</b><br/>Heints &amp; Co.</p> <p><b>Courroies pour boîtes</b><br/>J. N. Warmington &amp; Co.</p> <p><b>Crème de tartre</b><br/>E. W. Gillett.</p> <p><b>Crochets d'acier roulé</b><br/>J. N. Warmington &amp; Co.</p> <p><b>Cuves</b><br/>The E. B. Eddy &amp; Co.</p> <p><b>Collats (faux-cols)</b><br/>Cluett, Peabody &amp; Co.</p> <p><b>Comptables</b><br/>Gagnon &amp; L'Heureux.<br/>Gonthier &amp; Midgley.</p> <p><b>Confitures</b><br/>Dominion Cannerns, Ltd.<br/>Wagstaffe Limited.</p> <p><b>Conserves de viande</b><br/>Wm. Clark, Ltd.<br/>Dominion Cannerns, Ltd.</p> <p><b>Conserves de fruits</b><br/>Dominion Cannerns, Ltd.</p> <p><b>Courroies d'emballage pour boîtes</b><br/>J. N. Warmington &amp; Co.</p> <p><b>Daylos</b> . . . . .<br/>Canadian National Carbon.<br/>Spielman Agencies.</p> <p><b>Eaux gazeuses</b><br/>Art. Brodeur.</p> <p><b>Essences Culinaires</b><br/>Henri Jonas &amp; Cie.</p> <p><b>Ecrous</b><br/>Manufacture Jas. Smart.</p> <p><b>Enseignes d'annonces</b><br/>J. N. Warmington &amp; Co.</p> <p><b>Essence culinaire</b><br/>Henri Jonas &amp; Cie.</p> <p><b>Farine préparée</b><br/>Brodie &amp; Harvie.</p> <p><b>Ferblanc</b><br/>A. C. Leslie &amp; Co., Ltd.<br/>B. &amp; S. H. Thompson &amp; Co., Ltd.</p> <p><b>Ferronnerie, etc.</b><br/>Aug. Couillard.<br/>L. H. Hebert &amp; Cie.<br/>Lewis Bros.</p> <p><b>Fers à repasser</b><br/>Manufacture Jas. Smart.</p> <p><b>Fèves au lard</b><br/>Wm. Clark, Ltd.<br/>Dominion Cannerns, Ltd.</p> <p><b>Fonderie</b><br/>Canada Foundries and Forgings.</p> <p><b>Ficelle</b><br/>Beveridge Paper.</p> <p><b>Fourneaux</b><br/>Manufacture Jas. Smart.<br/>Stewart Mfg. Co.</p> <p><b>Formes et Bustes</b><br/>Delfosse &amp; Co.</p> <p><b>Gants de toilette</b><br/>Acme Glove Works, Ltd.<br/>Hudson Bay Knitting Co.</p> | <p><b>Gants de coton</b><br/>American Pad, Textile Co.<br/>Hudson Bay Knitting Co.<br/>Acme Glove Works.</p> <p><b>Gelées</b><br/>Dominion Cannerns, Ltd.</p> <p><b>Ginger Ale</b><br/>Art. Brodeur.</p> <p><b>Glycerine</b><br/>B. &amp; S. H. Thompson &amp; Co.</p> <p><b>Haches</b><br/>Manufacture Jas. Smart.</p> <p><b>Hardes faites</b><br/>Victoria Clothing.</p> <p><b>Harengs en boîte</b><br/>Connors Bros., Ltd.</p> <p><b>Hulle de fole de morue</b><br/>La Cie J. L. Mathieu.</p> <p><b>Huile de pétrole</b><br/>Imperial Oil Co.</p> <p><b>Imperméables</b><br/>Canadian Consolidated Rubber.</p> <p><b>Lait condensé</b><br/>Borden Milk Co.</p> <p><b>Lait en poudre</b><br/>Canadian Milk Products Co.</p> <p><b>Langue marinée</b><br/>Wm. Clark, Ltd.</p> <p><b>Laveuses mécaniques</b><br/>Dowswell Lees &amp; Co.</p> <p><b>Levure (Yeast)</b><br/>E. W. Gillett &amp; Co.</p> <p><b>Limes</b><br/>Nicholson File Co.</p> <p><b>Lubrifiants</b><br/>Imperial Oil.</p> <p><b>Lux</b><br/>Lever Bros.</p> <p><b>Moulin à laver</b><br/>Maxwells, Ltd.<br/>Dowswell, Less &amp; Co.</p> <p><b>Marmalade</b><br/>Dominion Cannerns, Ltd.<br/>Wagstaffe Ltd.</p> <p><b>Marteaux</b><br/>Manufacture Jas. Smart.</p> <p><b>Métaux en lingots</b><br/>Leslie &amp; Co.<br/>B. &amp; S. H. Thompson &amp; Co.,</p> <p><b>Meubles de bureaux</b><br/>Office Specialties.</p> <p><b>Mince meat (viande hachée)</b><br/>Wm. Clark, Ltd.</p> <p><b>Nettoyeurs de Babbitt</b><br/>Wm. Dunn.</p> <p><b>Nouveautés en Gros</b><br/>A. Racine.<br/>P. P. Martin.<br/>Garland.<br/>Greenshields.<br/>John McDonald &amp; Co.<br/>R. G. Long &amp; Co.</p> <p><b>Nourritures pour enfants</b><br/>Borden Milk Co.</p> <p><b>Papeterie</b><br/>Jos. Fortier.</p> <p><b>Papier</b><br/>Beveridge Paper.</p> <p><b>Papier à Tapisser</b><br/>Stauntons Ltd.</p> <p><b>Papier-toilette</b><br/>Beveridge Paper.<br/>The E. B. Eddy &amp; Co.</p> <p><b>Pattes de cochons</b><br/>Wm. Clark, Ltd.</p> <p><b>Peintures</b><br/>Ottawa Paint Co.<br/>A. Ramsay.<br/>McArthur Irwin.</p> <p><b>Planches à laver</b><br/>E. B. Eddy &amp; Co.</p> <p><b>Plumes de volailles</b><br/>P. Poulin &amp; Cie.</p> | <p><b>Pneumatiques</b><br/>Dunlop Tire &amp; Rubber Goods Co.</p> <p><b>Poêles à l'hulle</b><br/>Imperial Oil Co., Ltd.</p> <p><b>Poisson</b><br/>Hatton, D.</p> <p><b>Polis à meubles</b><br/>Channel Chemical.</p> <p><b>Pompes à Puits</b><br/>Canada Foundries &amp; Forgings.</p> <p><b>Pompes à huile et gazoline</b><br/>S. F. Bowser &amp; Co.</p> <p><b>Poudre à laver</b><br/>N. K. Fairbanks Co.</p> <p><b>Poudre d'Oeufs</b><br/>S. H. Ewing &amp; Son.<br/>Lambert &amp; Co.<br/>Releg Co., Reg.<br/>Egg-O Baking.</p> <p><b>Rugs et Carpettes</b><br/>Brinton Carpet Co.</p> <p><b>Sardines</b><br/>Connors Bros.</p> <p><b>Saucisse</b><br/>Cote &amp; Lapointe, Enrg.</p> <p><b>Savons</b><br/>The N. K. Fairbanks &amp; Co.<br/>St. Croix Soap.</p> <p><b>Scies</b><br/>Diaston, Henry &amp; Sons, Inc<br/>Simonds Canada Saw.</p> <p><b>Semelles Tenax</b><br/>Gutta Percha Rubber.</p> <p><b>Seaux</b><br/>The E. B. Eddy &amp; Co.</p> <p><b>Sirop de blé-d'Inde</b><br/>Canada Starch Co.</p> <p><b>Sirop de fruits</b><br/>Dominion Cannerns Ltd.</p> <p><b>Sirop pour le rhume</b><br/>La Cie J. L. Mathieu.</p> <p><b>Soda à laver</b><br/>Church &amp; Dwight.</p> <p><b>Soda à pâte</b><br/>Church &amp; Dwight.</p> <p><b>Soies</b><br/>Belding Paul Corticelli.</p> <p><b>Soupe en boîte</b><br/>Wm. Clark, Ltd.</p> <p><b>Sous-vêtements</b><br/>Kingston Hosiery.<br/>Zimmerman Knitting.</p> <p><b>Substituts de farine</b><br/>Ogilvie<br/>Mount Royal Milling.</p> <p><b>Tabac à chiquer</b><br/>The Imp. Tobacco Co.</p> <p><b>Tabac à priser</b><br/>The Imp. Tobacco Co.</p> <p><b>Tabac à fumer en palette</b><br/>The Imp. Tobacco Co.</p> <p><b>Thé</b><br/>Furuya &amp; Nichimura.<br/>Chaput.</p> <p><b>Toitures</b><br/>A. McArthur &amp; Co., Ltd.</p> <p><b>Tôle d'acier</b><br/>Leslie.<br/>Nova Scotia Steel Co</p> <p><b>Tondeuses à Gazon</b><br/>Canadian Foundries and Forgings.<br/>Maxwells, Limited.</p> <p><b>Tranche-viande.</b><br/>Hobart Mfg. Co.</p> <p><b>Tuyaux de poêle</b><br/>Manufacture Jas. Smart.</p> <p><b>Vernis à plancher</b><br/>Imperial Oil.</p> <p><b>Vitre</b><br/>Hobbs.</p> <p><b>Volailles</b><br/>P. Poulin &amp; Cie.</p> <p><b>Whiskey</b><br/>Jos. Seagram.</p> |
|--|---|--|---|



## Nouveau Carton — Changement de Paquet

Avec l'adoption du nouveau dessin d'emballage, et pour rendre l'emballage plus en harmonie avec Sunlight et Lifebuoy, la caisse comprendra 50 cartons.

Prix \$5.10 la caisse, net.

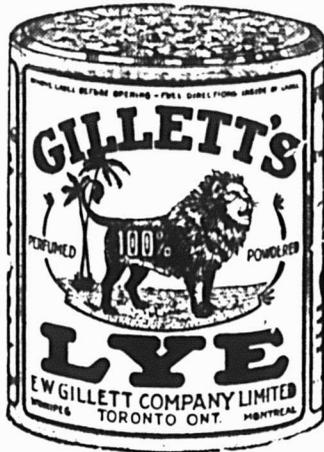
Fret payé dans l'Ontario et les Provinces de l'Est jusqu'à la station de chemin de fer la plus proche, pour envois directs de lots de 5 caisses et plus de Lux, ou d'un assortiment de Lux, de Sunlight et de Lifebuoy. Marchandises expédiées aux quais des gares aux risques des clients.

Le nouveau dessin de ce paquet formera, espérons-nous, un étalage plus harmonieux et plus attrayant que l'ancien.

La qualité du Lux demeure la même—la plus haute efficacité possible dans la production de savon du siècle—tel est le Lux.

# LEVER BROTHERS LIMITED, TORONTO

## GILLETT'S LYE



**Epiciers: LA LESSIVE GILLET DEVRAIT ETRE EMPLOYEE DANS CHAQUE MAISON. EXPLIQUEZ A VOS CLIENTES QUE LA LESSIVE GILLETT EST LE MEILLEUR ADOUCISSANT D'EAU CONNU ET QU'ELLE DEVRAIT ETRE EMPLOYEE PARTOUT OU QUELQUE LAVAGE EST A FAIRE. ELLE N'ADOUCE PAS SEULEMENT L'EAU, MAIS DOUBLE LE POUVOIR DE NETTOYAGE DU SAVON ET REND TOUT SAIN ET HYGIENIQUE. VOUS POUVEZ AUGMENTER DANS DE BONNES PROPORTIONS VOS VENTES DE CET ARTICLE EN ATTIRANT L'ATTENTION DE VOS CLIENTS SUR SES PROPRIETES ET ILS VOUS EN REMERCIERONT. IL N'Y A QU'UNE SEULE LESSIVE GILLETT ET ELLE EST TOUJOURS D'UNE QUALITE EGALE ET SUPERIEURE — ET DIFFERENTE DES AUTRES.**

**LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE**

**E.W.GILLETT COMPANY LIMITED**

**WINNIPEG TORONTO, ONT., MONTREAL**



**Recommandez la  
MARQUE BRUNSWICK  
à votre cliente  
difficile à con-  
tenter.**



La femme qui a des idées bien arrêtées sur ce qui constitue la qualité véritable des aliments marins, trouve dans ces lignes délicieuses, la réalisation de son idéal.

La demande importante qui existait déjà est augmentée par la campagne de conservation des aliments qui conseille de faire du poisson un article plus courant de nourriture dans les intérieurs canadiens.

Cela procure à tout bon épicier, une occasion d'augmenter son commerce en mettant en évidence le poisson.

Un stock d'Aliments Marins de la Marque Brunswick vaudra à votre magasin une bonne part de la demande de poisson.

**OBTENEZ-EN AUJOURD'HUI UN APPROVISIONNEMENT.**

**1/4 SARDINES A L'HUILE**

**1/4 SARDINES A LA MOUTARDE**

**FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)**

**KIPPERED HERRING (Hareng saur)**

**HARENG SAUCE AUX TOMATES**

**CLAMS**

**SCALLOPS**

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

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

# 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.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

MONTREAL.

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

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT  
Le Journal des Marchands détaillants  
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 payables à l'ordre du Prix Courant.

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

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi, 25 octobre 1918

Vol. XXXI—No 43

## LE SYSTEME DES PETITS DRAPEAUX SUR UNE CARTE

Bien peu de commerçants se font une idée exacte du "rayonnement" de leurs affaires sur une région; s'ils le connaissaient exactement d'abord, et s'ils voulaient s'y intéresser ensuite, ils trouveraient dans cet examen sans beaucoup d'efforts, une nouvelle source d'affaires.

Combien de commerçants, pour n'avoir pas prêté une attention suffisante au chiffre d'affaires obtenu dans une région par rapport à une autre, ont négligé l'action et ont enrayé ainsi bénévolement leurs bénéfices.

Que tous imitent l'exemple de ce commerçant qui s'est procuré une carte de son pays, choisie avec les réseaux de voies ferrées bien indiquées, et l'a fixée sur sa table de travail en interposant un tapis de feutre.

Afin de juger de l'importance de son champ d'action, il commença à planter des petits drapeaux sur les villes avec lesquelles il était déjà en relations. Ces drapeaux étaient confectionnés avec des aiguilles et un petit rectangle de papier quadrillé, afin de pouvoir y noter des renseignements utiles.

Il jugea tout à fait fautive l'idée qu'il s'était faite de l'étendue de ses relations, qu'il avait supposées jusqu'alors très importantes; il vit que les régions de grands trafics n'étaient pas encore atteintes et la disposition tout à fait bizarre de ses positions le fit réfléchir. Il résolut de chercher à augmenter sa propriété; tel le joueur habile tresse ses "pions" au "jeu de dames."

Il chercha des représentants pour ces nouvelles régions: il fit insérer des demandes dans les meilleurs journaux des localités choisies, échangea des lettres avec les répondants et se rendit sur place pour fixer son choix. A son retour, il planta sur sa carte des drapeaux indiquant la limite qu'il s'était fixée.

Chaque aiguille supportait autant d'oriflammes qu'il y avait de représentants dans la région ou dans la ville; pour deux représentants, il planta une aiguille supportant deux drapeaux disposés à l'angle droit, pour trois, trois drapeaux disposés en forme de T.

Il indiquait les résultats obtenus par chacun de ses

représentants au moyen de signes conventionnels portés sur les drapeaux respectifs. Pour connaître le chiffre d'affaires obtenu, il remplit à l'encre autant de carrés de papier quadrillé, qu'il y avait de centaines de francs, la surface ainsi recouverte étant proportionnelle au chiffre d'affaires; il lui était donc facile, d'un coup d'oeil, de comparer les différents résultats obtenus.

A nouveau il étendit son champ d'action en procédant de la même manière. Au bout d'un certain temps, le nombre des drapeaux augmenta tellement que sa carte s'en couvrit méthodiquement par suite du développement de son trafic commercial.

L'indication du chiffre d'affaires lui démontrait parfois que, dans une même région, l'un des représentants était d'une activité beaucoup plus grande; il n'hésitait pas alors à lui offrir l'exclusivité, de meilleurs intérêts, et rompait avec les autres. Une couleur différente de drapeau indiquait cette exclusivité et les limites.

A la réception de lettres lui demandant des renseignements sur ses produits, sa fabrication, il consultait sa carte, voyait le représentant le plus proche du lieu d'où venait ces demandes et les lui adressait, en le priant de "visiter".

Il notait aussi sur ses drapeaux des observations d'ordre général (au moyen de signes sténographiques par exemple), telles que: **agent sérieux — confiance absolue**, etc.

Le nombre des drapeaux allant sans cesse croissant, il leur donna un numéro d'ordre, établit une fiche correspondante sur laquelle des renseignements plus détaillés étaient portés.

Il ne se reportait à ce jeu de fiches que pour des enquêtes approfondies, la carte lui donnant toujours une "vue générale" de ses affaires et lui en suggérant toujours de nouvelles.

Il aidait de ses conseils les représentants qui semblaient rester stationnaires ou qui augmentaient péniblement leur chiffre d'affaires: si le chiffre baissait, il faisait une nouvelle publicité.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

**Black Watch**

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



En un mot, il embrassait sur cette carte l'oeuvre de tous les représentants, et suivait leurs efforts au moyen des renseignements portés sur les drapeaux.

C'est ainsi que ce commerçant habile s'est emparé des meilleurs débouchés et a laissé bien loin derrière lui tous ses concurrents.

(Extrait de Commerce et Industrie, sous la signature de Jacques Grandville.)

### LA FERMETURE DE BONNE HEURE DES MAGASINS DE CAMPAGNE

Le travail de propagande en faveur de la fermeture des magasins de campagne se poursuit activement, poussé par l'initiative privée des marchands régionaux désireux de voir une mesure gouvernementale régler définitivement cette importante question.

Des opinions nous arrivent de plus en plus nombreuses concernant ce projet et si les unes diffèrent des autres dans les détails d'application d'une telle mesure, toutes sont unanimes à en demander la création. Nous prions les marchands de campagne de se réunir et d'étudier soigneusement la question tant au point de vue corporatif qu'au point de vue public en général et de nous faire connaître les résultats de ces délibérations. Lorsque ces démarches préparatoires auront été accomplies, nous attaquerons la phase critique de ce plan qui nous acheminera vers sa réalisation.

Pour que pareille réglementation intervienne, il faut qu'elle soit le voeu bien défini de la majorité des marchands. On ne peut en pareille matière marcher à tâtons et se fier à des suppositions. Il faut des faits, des arguments, des volontés bien déterminées. Aux marchands à faire les premiers pas; lorsque la majorité aura fait connaître nettement ses intentions nous suivrons les filières nécessaires pour placer le cas devant les autorités gouvernementales avec, à l'appui de cette demande de réforme les arguments et les opinions des intéressés. Que chacun fasse donc sa part dans sa sphère particulière pour permettre une action prochaine et efficace.

### UN JOUR NATIONAL DE POISSON

La Commission des Vivres du Canada demande à tous les citoyens de ce pays de ne pas manger de viande à aucun repas de la journée du 31 octobre prochain, mais de ne consommer que du poisson comme pièce de résistance des repas.

On calcule que si chaque citoyen du Canada accédait à la demande de la Commission des Vivres, en économiserait environ 3,000,000 de livres de viande dans cette seule journée. Ce n'est pas un grand sacrifice que de se priver pendant une journée seulement d'usage de viande, surtout lorsque l'on sait que par ce moyen on peut obtenir l'économie d'une quantité assez considérable de viande qui peut être envoyée à nos soldats et à nos alliés.

Personne n'est obligé de se soumettre à la demande de la Commission des Vivres, mais d'un autre côté, si l'on se rend compte de ce que cette privation de viande pendant une journée signifie, on devrait accepter de bonne grâce la suggestion et remplacer sur la table la viande par du poisson.

Les marchands devraient profiter de cette occasion pour faire de bonnes suggestions à leurs clients en faveur de la consommation du poisson.

Une des intentions de cette journée est de rappeler au public jusqu'à quel point est considérable l'étendue

de nos ressources de poisson de mers, de lacs et de rivières. A l'heure qu'il est, la valeur annuelle des pêcheries du Canada, est d'environ 52 millions de piastres. Il y a quarante-trois ans, la valeur des pêcheries canadienne était de \$35,000,000. Comme on le voit, le développement de nos pêcheries se poursuit assez lentement. La consommation du poisson en Canada est relativement minime et devrait être encouragée.

### LES MARCHANDS DE GAZOLINE DOIVENT ETRE PORTEURS DE LICENCE

Comme nombre d'épiciers et de marchands généraux ont installé des pompes à gazoline et ont fait de la vente de la gazoline un important item de leur commerce, les réglementations exigeant que les marchands de gazoline au Canada soient porteurs de licence, auront un effet considérable tant sur le commerce d'épicerie que sur celui de quincaillerie.

Cette mesure place le contrôle du commerce de gros et de détail de la gazoline sous la direction du Contrôleur du Combustible M. Magrath. Des formules de demande de licence seront expédiées du bureau du Contrôleur du Combustible à Ottawa, et les taux de licence varieront de \$2.00 à \$600 par an, basée sur le volume des ventes de gazoline des marchands pendant l'année passée.

Des prévisions sont faites aussi pour que soit tenue une comptabilité des ventes et pour que tout détaillant de gazoline affiche dans sa place d'affaires les prix de gros et de détail de la gazoline tenue par eux.

Un point important des réglementations est le maintien pendant la durée de la guerre de la prohibition de vente de gazoline le dimanche.

Les prix de détail maxima sont prescrits pour les établissements vendant de la gazoline en quantités de plus de mille gallons par mois. Les profits sont basés sur une avance de 10 pour 100 sur les prix de gros livrés. Ces réglementations marquent le premier pas du contrôle de la vente de la gazoline sous la même surveillance qui s'étend sur la vente du charbon et autre combustible.

### LA RECOLTE MONDIALE DES POMMES DE TERRE

L'Allemagne est de beaucoup le plus grand pays producteur de pommes de terre du monde. Sa récolte annuelle atteint environ 2 milliards de boisseaux. Ensuite viennent, par ordre d'importance, la Russie d'Europe, avec une récolte annuelle de 1 milliard de boisseaux, l'Autriche-Hongrie, avec 600 millions de boisseaux, la France avec 500 millions de boisseaux, les Etats-Unis avec 450 millions de boisseaux, et la Grande-Bretagne avec 300 millions de boisseaux.

La récolte de pommes de terre aux Etats-Unis, en 1917, a atteint une valeur d'environ 540 millions de dollars. Le rendement de la récolte américaine est, en moyenne, de 90 boisseaux par acre.

Celui de la récolte russe, 100 boisseaux par acre;

Celui de la récolte française, 135 boisseaux par acre;

Celui de la récolte autrichienne, 150 boisseaux par acre;

Celui de la récolte britannique, 124 boisseaux par acre;

Celui de la récolte allemande, 200 boisseaux par acre.

## QUESTIONS ET REPONSES

Q.—Suis-je obligé de vendre des succédanés avec la farine Graham?

R.—Non. Le passage de la loi relatif à ce point se lit comme suit:

“Nul marchand licencié ne devra vendre à une personne pour consommation privée — de la farine blanche ou standard, si cette personne ne lui achète pas des succédanés dans la proportion de pas moins d'une livre de succédanés pour quatre livres de farine blanche ou standard.” La farine Graham n'étant ni de la farine blanche, ni de la farine standard, elle ne tombe pas sous le coup de la loi.

• • • •

Q.—Y a-t-il, ou y eut-il jamais de différence, soit commercialement, soit chimiquement, soit de toute autre manière entre l'huile de charbon et le pétrole?

L'huile de charbon est, je crois, encore appelée kerosene (pétrole) aux Etats-Unis, mais il m'a été dit que le véritable kerosene diffère aujourd'hui de densité et qu'il est plus explosif que l'huile de charbon en usage général en Amérique.

R.—Commerciale, il n'y a pas de différence entre le kerosene et l'huile de charbon. Le terme kerosene couvre tout aux Etats-Unis. Une maison en établissant sa marque au Canada, il y a quelques années, employa le terme kerosene, mais s'aperçut que les gens en général, ne comprenaient pas ce que c'était que le kerosene. Il en résulta qu'elle prit le nom d'huile de charbon qui fut toujours employé depuis. Il y a des qualités plus ‘légères’, de kerosene vendues aux Etats-Unis, ce qui peut expliquer la différence de densité ou de flamme tel que vous le mentionnez.

Quoiqu'il en soit, commercialement, et c'est là le point important pour le commerce canadien, il n'y a pas de différence entre l'huile de charbon et le kerosene (pétrole).

• • • •

Q.—Y a-t-il une limite pour le prix de vente au détail de la farine, si tel est le cas, quelle est cette limite?

R.—Il n'y a pas de limite sur le prix de vente. La seule limite sur la vente de la farine est que nul marchand ne doit vendre plus de 14 jours d'approvisionnement sauf dans le cas où l'acheteur demeure à une distance considérable du magasin, et qu'il doit vendre une livre de substituts pour chaque quatre livres de farine.

• • • •

Q.—Le manufacturier de pickles, de sauces, etc., a-t-il le droit de vendre à quiconque n'a pas une licence de gros ou de détail?

R.—Si nous comprenons bien les réglementations, le manufacturier n'a pas le droit de vendre à quiconque n'a pas de licence.

## LE CHANGE ET L'EXPORTATION

Le change, — pour le définir brièvement — c'est la compensation sur un marché étranger des effets payables et des effets recevables d'un pays. Si nous avons, à l'heure actuelle, un change défavorable aux Etats-Unis, c'est avant tout parce que nous achetons plus d'eux que nous ne leur vendons.

Mais, objectera-t-on peut-être, nous avons toujours plus acheté des Etats-Unis que les Etats-Unis de nous, et cependant notre dollar n'a peut-être jamais été aussi déprécié à New-York qu'il l'est cette année. Ainsi, en 1913, nos exportations aux Etats-Unis se chiffraient à

\$139,725,953 et nos importations de la République voisine, à \$435,769,050.

Oui, mais à cette époque, nous vendions pour \$170,161,903 de marchandises à la Grande-Bretagne, à qui nous n'en achetions que pour \$138,742,767. Et cette balance favorable de notre commerce créait à Londres un excédent d'effets recevables canadiens qui allaient atterrir à New-York notre balance défavorable, sans parler d'autres facteurs que le libre mécanisme du marché financier mondial pouvait alors mettre en oeuvre.

Depuis la guerre, la balance favorable de notre commerce avec la Grande-Bretagne a été beaucoup plus considérable qu'avant: \$96,510,435 en 1915, \$374,448,038 en 1916, \$635,076,356 en 1917. Mais, depuis la guerre, nous consentons à la Grande-Bretagne des délais plus longs que ceux que nous accorderaient nos fournisseurs américains; c'est pourquoi nos créances sur Londres ne peuvent plus être converties en crédits sur New York.

La presque totalité de nos exportations au Royaume-Uni en temps de guerre s'effectuent du reste par l'intermédiaire d'un organe gouvernemental, le **Imperial Munition Board**, et le prix des marchandises, avancé au gouvernement britannique, est fourni par le gouvernement canadien qui l'emprunte au peuple canadien, à qui en fin de compte il revient.

Ainsi, non seulement le produit des souscriptions aux emprunts de la Victoire retourne au public souscripteur lui-même, sous forme d'achats au comptant d'une infinité d'articles et de denrées, mais il nous ouvre en Grande-Bretagne des crédits qu'après la guerre nous pourrions transporter sur n'importe quels marchés du monde où la dépréciation de notre change pourrait nuire au développement de notre commerce.

## LES BESOINS DE L'EUROPE

Le monde peut peut-être oublier que 10,000,000 de personnes de la Belgique et de la France comptent sur le sentiment humanitaire des nations allées pour se nourrir et se vêtir. La situation de ces personnes n'a nullement été améliorée par les récentes et encourageantes nouvelles de la guerre. Il existe des enfants qui n'ont jamais connu autre chose que l'esclavage. A la suite d'arrangements qui ont été conclus avec le gouvernement suisse, on a pu s'assurer de l'espace de transport océanique pour 200,000 tonnes et envoyer aux nécessiteux des vivres en attendant l'expédition de ce que le continent américain sera appelé à fournir. Les substances alimentaires qui suivent devront être transportées de l'autre côté de l'Atlantique pendant les douze prochains mois:—

Blé, orge, seigle et maïs, pour faire du pain . . . . .	42,500,000 minots
Fèves . . . . .	2,200,000 minots
Riz . . . . .	3,300,000 minots
Boeuf salé . . . . .	26,400,000 livres
Produit du lard . . . . .	227,200,000 livres
Savon . . . . .	66,000,000 livres
Café . . . . .	26,000,000 livres
Nourriture pour les enfants . . . . .	(pas d'estimés)
Coco . . . . .	18,000,000 livres
Lait condensé . . . . .	55,000,000 livres
Sucre . . . . .	40,000,000 livres

Le transport de ces marchandises s'élèvera à une somme de \$280,000,000 environ. Les gouvernements de Hollande et d'Espagne verront, par l'intermédiaire de leurs agents en Belgique, à ce que ces vivres ne soient pas saisis par l'armée allemande.

## NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS CONCERNANT LA VENTE DE FARINE PAR LES MINOTERIES

L'ordre No 67 qui vient d'être édicté par la Commission du Contrôle des Vivres du Canada impose un certain nombre de nouvelles conditions sur la vente de la farine et des céréales par les minoteries. Cette réglementation rend obligatoire pour la minoterie la vente de succédanés avec chaque vente de farine.

Les minoteries qui ne manufacturent pas de succédanés sont obligées de s'en procurer et d'assurer par elles-mêmes la livraison de quantités suffisantes de substituts de quelque autre source pour se conformer aux exigences du Bureau du Contrôle des Vivres.

Les nouvelles réglementations se lisent comme suit:

1. Cet Ordre entrera en vigueur:  
Dans les provinces du Manitoba, de la Nouvelle-Ecosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Edouard, le 14 octobre 1918.

Dans les provinces d'Alberta et de la Saskatchewan, le 13 octobre 1918.

Dans la province de la Colombie-Anglaise, le 17 octobre 1918.

2. Dans cet Ordre:

(a) "Les substituts" quand ils sont vendus aux boulangers, pour être employés dans leurs boulangeries, voudront dire de la farine pure et saine d'orge, de seigle et de maïs et les produits de l'avoine; quand ils sont vendus aux marchands de gros, et aux marchands détaillants et aux consommateurs, ils voudront dire de la farine pure et saine d'orge, de seigle, d'avoine et de maïs.

(b) "Consommateurs" comprendra aucune personne achetant pour la consommation, mais qui ne vend par la farine ou le produit de celle-ci et sans restreindre la généralité déjà mentionnée, et comprendra les hôpitaux, les institutions publiques et religieuses, les clubs de fermiers et les sociétés coopératives où l'achat se fait directement pour être distribué aux membres du club ou de la société.

(c) "Farine de blé" voudra dire la farine de blé "Standard" du gouvernement.

3. Aucun meunier ne devra vendre de la farine de blé à aucune personne qui n'achète pas, en même temps, de lui, des substituts dans la proportion de 1 livre de substituts pour chaque 4 livres de farine de blé.

Il est pourvu qu'un meunier puisse livrer de la farine de blé sans substituts aux marchands de gros qui ont obtenu une permission de la Commission d'acheter de la farine de blé sans substituts, et aux manufacturiers de pain, de biscuits, et de pâtes alimentaires pour usage dans leur manufacture seulement.

4. Aucun commerçant ne pourra acheter de farine de blé qui n'achète pas en même temps des substituts dans la proportion de 1 livre de substituts pour chaque 4 livres de farine de blé, excepté que tel commerçant ayant une permission et tel manufacturier pour usage dans sa fabrique seulement.

5. Aucun meunier ne devra, en moulangeant, livrer de mouture à ou échanger de la farine pour du blé avec aucune personne qui n'achète pas, en même temps, ou qui ne prend pas chez ce meunier une livre de substituts pour chaque 4 livres de farine de blé reçue comme mouture ou en échange.

6. Un commerçant de gros qui a vendu, pendant l'année 1917, 100,000 barils de farine ou plus, pourra faire une demande pour une permission spéciale d'acheter de la farine de blé sans être obligé d'acheter en même temps des substituts, si tel commerçant fournit à la Commission des Vivres du Canada des factures indiquant les achats des substituts.

7. Les meuniers seront supposés avoir rempli les conditions de la clause 3, si, avec chaque expédition de farine de blé, ils expédient la quantité requise de substituts ou s'ils donnent une commande chez un manufacturier de ou commerçant de substituts et s'assurent de la livraison à l'acheteur de la quantité requise de substituts qui autrement auraient dû être incluse dans l'expédition de la farine.

8. Aucun meunier ne devra manufacturer de substituts avant d'avoir au préalable obtenu une permission de la Commission des Vivres du Canada.

Le et après le 15 novembre 1918, aucun meunier ne devra offrir en vente et aucun commerçant ne devra faire le commerce de substituts à moins que le paquet contenant ceux-ci ait été marqué clairement du numéro du permis du manufacturier.

9. Aucune personne violant aucune des dispositions de cet Ordre est coupable d'une offense, et sera passible sur preuve sommaire de culpabilité devant un magistrat de police ou deux juges de paix, d'une pénalité n'excédant pas mille piastres; et de pas moins de cent piastres; ou à un emprisonnement n'ex-

cédant pas trois mois; ou à l'amende et l'emprisonnement à la fois.

Lorsque des procédures légales dans aucune cause dans laquelle une amende est imposée d'après l'autorité de ces règlements sont institués à l'instance d'aucune municipalité, ou par aucun officier d'une municipalité l'amende sera payée au trésorier de telle municipalité et elle pourra être disposée selon le loisir de la municipalité de temps en temps. Et lorsque telles procédures légales sont instituées à l'instance de, ou par aucun officier provincial, telle amende sera payée au trésorier provincial, et pourra être disposée de la façon dont tel trésorier pourra ordonner de temps en temps.

## LE SUCRE DE LAIT CONDENSE

La Commission des Vivres du Canada par un nouveau règlement en date du 10 octobre ordonne:

1. Aucun manufacturier de lait condensé ne devra faire usage pendant le mois d'octobre 1918, ou aucun mois après cette date, de plus de sucre qu'un tel manufacturier a employé pour manufacturer du lait condensé pour le commerce domestique pendant les mois correspondants de 1917 excepté tel que ci-après pourvu.

2. Des permis spéciaux seront accordés pour l'achat de sucre devant servir à manufacturer du lait condensé devant être vendu aux agents achetant pour l'Angleterre et les Alliés.

3. Des certificats pour l'achat de tout tel sucre seront émis sur la base ci-haut mentionnée par la Commission des Vivres du Canada.

## EMPORTONS NOS ACHATS

Le contrôleur du combustible insiste sur la nécessité de réduire la consommation de la gazoline. Cette réduction, ajoutée au manque de main-d'oeuvre, impose un lourd fardeau sur les marchands qui, pour remplacer les commissionnaires, livrent les achats à domicile au moyen de camions automobiles; et voilà que maintenant la gazoline leur fera aussi défaut sous peu.

Les gens insoucians sont la cause de ce déficit de main-d'oeuvre et de gazoline. Il est certain que les acheteurs pourraient emporter soixante à soixante-dix pour cent de leurs emplettes. Quarante pour cent des livraisons d'articles d'épicerie ont pour cause l'insouciance des ménagères, qui ne se donnent pas la peine de faire une liste des effets dont elles ont besoin, et exigent ainsi de l'épicier plusieurs distributions au lieu d'une seule.

C'est le consommateur qui paie les frais de livraison. Bien que ce ne soit pas une taxe directe, le marchand en tient compte. On a calculé qu'une livraison coûte de 5 à 6 cents. Une telle somme n'est pas prélevée sur les petits achats; il s'ensuit que les clients les plus prévoyants sont obligés de payer pour les insoucians.

Par contre, les marchands pourraient eux-mêmes contribuer grandement à l'amélioration de la situation. Qu'ils spécifient la valeur des commandes qu'ils livrent gratuitement, ainsi que le poids ou le volume, et imposent une taxe qui aura pour effet de réduire immédiatement le volume des livraisons, le nombre des préposés à ces distributions et la dépense de gazoline.

Une telle réforme aura pour effet d'alléger sensiblement les fortes dépenses du coût de la vie.

Pour prévenir tout déficit en semence de blé d'automne, le département de l'Agriculture d'Ontario, importe de l'état de New York 50,000 boisseaux d'une variété semblable à la Dawson's Golden Chaff. Ce grain sera nettoyé par la Shredded Wheat Co. à Niagara Falls et sera distribué par les meuniers à \$2.50 le boisseau.

# Le Marché de l'Alimentation

## LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit:

Avoine de l'ouest canadien,		
extra No. 1 . . . . .	0.96	0.97
Avoine d'alimentation No.		
1 . . . . .	0.94	0.95
Avoine d'alimentation No.		
2 . . . . .	0.90	0.91
Orge du Manitoba No 3 . . . . .	1.25	
le boisseau ex-magasin.		

## LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

La demande pour la farine de blé de printemps est bonne de toutes sources et des affaires se font pour prompts envois, en lots de chars pour expédition aux points du pays à \$11.50 le baril en sacs, f.o.b., Montréal et pour les boulangers de ville à \$11.65 livré, tandis qu'en plus petits lots pour épiciers, le prix est de \$11.75.

La demande pour farine de blé d'hiver demeure bonne aux prix de \$11.60 le baril, en sacs neufs de coton, et \$11.30 en sacs de jute de secondes mains, ex-magasin.

Le ton du marché pour les substituts est assez actif et des ventes de farine de seigle se font à \$12; de farine blanche de maïs à \$10.20; de farine d'orge à \$10.50, de farine d'avoine à \$11.70 et de farine graham, de \$11.30 à \$11.50.

## LE FOIN PRESSE

Toute une sensation a été créée sur le marché quand le gouvernement a offert de payer un bonus de \$5.00 la tonne pour tout foin que les marchands pourraient livrer dans les deux semaines et les cotations ont monté aux niveaux suivants: No 1, \$25.00 à \$26.00; No 2 mélangé de mil, \$25.00; No 1 mélangé de trèfle, de \$23 à \$24 et No 3 mélangé de mil, de \$22 à \$23 la tonne, ex-voie, Montréal.

## LES CONSERVES

Les prix ont été annoncés au commerce pour la nouvelle conserve de tomates et de blé-d'Inde. Les prix pour les tomates sont plus bas. Les tomates 1 livre se vendent à 95c la douzaine; les 2 livres, de \$1.40 à \$1.50; les 2½ livres, de \$1.90 à \$1.92½ et les 3 livres, de \$2.00 à \$2.02½. Le gallon

se vend de \$7.00 à \$7.05. Quelques groupes se vendent à meilleur prix que les autres, par exemple le groupe "B" à 2½ la douzaine, ajoutés aux prix, avec un rabais de 5c pour ceux qui remettent leurs commandes de bonne heure.

Les poires No 2 sont cotées à \$2.75 et en gallons (pie grade) à \$7.00. Les pêches qualité standard sont à \$3.60 la boîte de 2½ livres et la qualité jaune pour tarte, en gallon, est de \$7.60 à \$7.75. Les prunes Greengage sont cotées à \$2.25.

## FEVES BLANCHES CANADIENNES

Une baisse a été enregistrée sur les fèves blanches canadiennes qui peuvent s'obtenir à \$7.20 le boisseau.

## LES POMMES, LES BANANES

Les prix des pommes sont très fermes. On demande pour le stock No 1, \$7.00. Ce prix s'applique aux meilleures St. Lawrence et Wealthys.

Les bananes sont quelque peu moins chères et les cotations sont à présent, de \$4.00 à \$4.50 le régime, soit \$1.00 de moins que les prix précédents. Les abricots, les cantaloups et les ananas sont introuvables sur le marché.

## LES POMMES DE TERRE

Les Montagnes Vertes se sont vendues dans le gros à \$2.10 et les Québec blanches à \$1.80 le sac de 90 livres ex-magasin.

Par lots de chars les premières se sont cotées de \$1.75 à \$1.80 et les secondes de \$1.50 à \$1.60 le sac de 90 livres, ex-voie.

## DIVERS

Le poli à fourneaux Nonsuck a été en hausse de 15c la douzaine, à \$1.40. Ceci s'applique à la ligne liquide.

La brique de bain, en forme poudre est en hausse de 10 cents et se vend de \$1.35 à \$1.40 la douzaine. Les différentes lignes de poisson en boîtes sont aussi en hausse. Celles faites par la Halifax Fish Co. se vendent comme suit: Crates de 24 boîtes d'une livre, en hausse de \$5.15 à \$5.50; boîtes de 123 livres, en hausse de \$8.25 à \$8.75. Les lignes de l'Acadia Fish Co. sont co-

tées à \$5.40 le 12 2 livres et à \$4.10 les 20 1 livre. Ceci fait ressortir une hausse de 25c et 20c la caisse.

La morue en morceaux en boîtes de 2 douzaines est en hausse de \$2.40 à \$2.50.

## LES SAINDOUX

Saindoux purs:—	la livre
Tierce 400 livres . . . . .	0.32
Tubs, 60 livres . . . . .	0.32½
Seaux . . . . .	0.33¾
Briques, 1 livre . . . . .	0.34

## LES MEDECINES PATENTEES EN HAUSSE

Les différentes médecines patentées sont en hausse. Cette hausse s'applique aux lignes suivantes manufacturées par "Ayer" et les nouveaux prix sont: Ayer's Hair Vigor, \$10.00 au lieu de \$8.00; Cherry Pectoral (grandeur à \$1), \$10.50 au lieu de \$8.75, (grandeurs à 25c), \$2.70 au lieu de \$2.25; pilules, \$2.50 au lieu de \$2.00; Sarsaparilla \$10.50 au lieu de \$8.75. Ces prix sont sujets à un escompte de 5 pour 100.

## LES SUCRES

Nous cotons:	100 livres
Atlantic, extra granulé . . . . .	9.50
Acadia, extra granulé . . . . .	9.50
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	9.50
Canada, extra granulé . . . . .	8.75
Dominion, crystal granulé . . . . .	9.50
Jaune No 1 . . . . .	8.90 9.20
Jaune No. 2 . . . . .	8.70 9.00
Jaune No 3 . . . . .	8.60 8.90
En poudre, barils . . . . .	9.20 9.30
En morceaux Paris, barils . . . . .	9.85
à . . . . .	10.20

## LES OEUFES

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs strictement frais pondus . . . . .	0.65	0.70
Oeufs, stock de choix . . . . .	0.53	
Oeufs, stock No. 1 . . . . .	0.49	

## BEURRE

Beurre supérieur de crèmerie . . . . .	0.49	0.50
Beurre fin de crèmerie . . . . .	0.48	0.48½
Beurre supérieur de ferme . . . . .	0.41	0.43
Beurre fin de ferme . . . . .	0.39	0.40

# Ferronnerie, Plomberie, Peinture, Vitre

## Marché de Montréal

### PEINTURES ET VITRES

**Alabastine.**  
Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$8.90 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

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

**Bleu**  
La livre . . . . . 0.13 0.14

**Brosses**  
Acme 15 livres, chaque . . . . \$2.25  
Acme 20 livres, chaque . . . . \$2.75  
Acme 25 livres, chaque . . . . \$3.25

**Couleurs (sèches) la livre**  
Terre d'Ombre brute, No. 1, tonnelets de 100 livres . . . . . 0.07  
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres . . . . . 0.15  
Terre d'Ombre brûlée No. 1, tonnelets de 100 livres . . . . . 0.07  
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres . . . . . 0.15  
Terre de Sienne brute No. 1, tonnelets de 100 livres . . . . . 0.07  
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres . . . . . 0.15  
Terre de Sienne brûlée, No. 1, 100 livres . . . . . 0.07  
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres . . . . . 0.15  
Vert Imp., tonnelets de 100 livres . . . . 0.15  
Vert Chrome, pur . . . . . 0.35  
Chrome jaune. . . . . 0.17 0.31  
Vert Brunswick, 100 livres . . . . . 0.12  
Rouge Indien, Kegs 100 livres . . . . . 0.15  
Rouge Indien, No. 1, Kegs 100 liv. . . . 0.06  
Rouge Vénitien, brillant supérieur . . . . 0.04  
Rouge Vénitien No. 1 . . . . . 0.02½  
Noir fin, pur sec . . . . . 0.15  
Ochre d'Or, 100 livres . . . . . 0.06½  
Ochre blanche, 100 livres . . . . . 0.04  
Ochre blanche, barils . . . . . 0.03  
Ochre jaune, barils . . . . . 0.03½ 0.05  
Ochre français, barils . . . . . 0.06  
Ochre sapin, 100 livres . . . . . 0.07 0.08  
Oxyde rouge canadien, bbls. . . . . 0.02 0.02½  
Rouge Super Magnétique . . . . . 0.02½ 0.02½  
Vermillon . . . . . 0.40  
Vermillon anglais . . . . . 2.50  
f.o.b. Montréal, Toronto.

**COULEURS A L'HUILE, PURE**  
bottes d'une livre  
Rouge Vénitien . . . . . 0.21  
Rouge Indien . . . . . 0.35  
Jaune chrome, pur . . . . . 0.53  
Ochre d'or, pur. . . . . 0.30 0.32  
Ochre de sapin français, pur. . . . . 0.25 0.28  
Verts, purs . . . . . 0.28 0.35  
Terres de Sienne . . . . . 0.32  
Terres d'Ombre . . . . . 0.32

Bleu Ultra-marin . . . . . 0.52  
Bleu de Prusse . . . . . 1.50  
Bleu de Chine . . . . . 1.50  
Noir fin . . . . . 0.30  
Noir ivoire . . . . . 0.31  
Noir de peintre d'enseigne pur. . . . . 0.40  
Noir de marine, 5 livres . . . . . 0.20  
F.o.b. Montréal, Toronto.

**Emails (blancs) Gallon**  
Duralite . . . . . \$6.50  
Albagloss . . . . . \$3.50

**Vitre**

	Simple épais-seur	Double épais-seur
Les 100 pieds	\$16.89	22.90
Au-dessus de 25	17.60	24.85
26 à 34	18.35	26.40
35 à 40	23.50	30.00
41 à 50	24.60	30.80
51 à 60	26.50	32.70
61 à 70	29.70	35.40
71 à 80	45.45	48.85
81 à 85	48.85	49.80
86 à 90	58.55	65.35
91 à 94	73.10	
95 à 100		
101 à 105		
106 à 110		

Escompte à la caisse, 25 pour cent.  
Escompte à la feuille, 10 pour cent.  
Comptant, 2 pour cent.  
F.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

**Glaces**

	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied . . . . .	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds . . . . .	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds . . . . .	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds . . . . .	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds . . . . .	1.35
Glaces de 5 à 7 pieds . . . . .	1.50
Glaces de 7 à 10 pieds . . . . .	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds . . . . .	1.75
Glaces de 12 à 15 pieds . . . . .	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds . . . . .	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds . . . . .	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds . . . . .	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds . . . . .	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds . . . . .	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds . . . . .	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds . . . . .	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur contenant pas plus de 100 pieds chaque . . . . .	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque . . . . .	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque. . . . .	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque. . . . .	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.  
Livraisons en ville, 33 1-3 pour 100.

**Clous de vitriers.**  
Recouverts zinc, \$1.56-\$1.62 les douze paquets de 6 livres brut.

### Peintures Préparées

Prix par gallon, base d'1 canistre d'1 gallon.

Eléphant, blanche . . . . . 4.20  
Eléphant, couleurs . . . . . 3.80  
B-H Anglaise, blanche . . . . . 4.30  
B-H Anglaise, couleurs . . . . . 4.05  
B-H, à plancher . . . . . 3.40  
B-H, plancher-vestibule . . . . . 4.05  
Minerve, blanche . . . . . 4.15  
Minerve, couleurs . . . . . 3.90  
Crown Diamond, blanche . . . . . 4.05  
Crown Diamond, couleurs . . . . . 3.80  
Crown Diamond, à plancher . . . . . 3.30  
B-H. Fresconette, blanche . . . . . 3.35  
B-H. Fresconette, couleurs . . . . . 3.25  
Moore, couleurs, blanches . . . . . 3.75  
Moore, couleurs, nuances . . . . . 3.65  
More, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . . 3.00  
More, peinture de plancher . . . . . 3.00  
Moore, Sani-flat . . . . . 3.00  
Moore, Mooramel . . . . . 6.50  
Jamieson's & Crown Anchor . . . . . 3.55  
C.P.C. pure, blanche . . . . . 4.30  
C.P.C. pure, couleurs . . . . . 4.05  
O.P.W. marque Canada, blanche . . . . . 4.05  
O.P.W. marque Canada, couleurs . . . . . 3.75  
O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . . 3.30  
O.P.W. à mur, blanche . . . . . 3.30  
O.P.W. à mur, couleurs . . . . . 3.10  
Ramsay pure, blanche . . . . . 4.15  
Ramsay, pure, couleurs . . . . . 3.85  
Martin-Senour, 100% blanche . . . . . 4.30  
Martin-Senour, 100% couleurs . . . . . 4.05  
Martin-Senour, Porch paint . . . . . 4.05  
Martin-Senour, Newtowne, blanche. . . . . 3.35  
Martin-Senour, peinture à plancher. . . . . 3.50  
Martin-Senour, Neutone, blanche. . . . . 3.35  
Sherwin-Williams, blanche . . . . . 4.30  
Sherwin-Williams, couleurs. . . . . 4.05  
Sherwin-Williams, à plancher . . . . . 3.50  
Flat Tone, blanche . . . . . 3.35  
Flat Tone, couleurs . . . . . 3.25  
Lowe Bros., H. S. Blanche . . . . . 4.30  
Lowe Bros., H. S. couleurs . . . . . 4.05  
Lowe Bros., Hard drying floor . . . . . 3.50  
Mellotone, blanche . . . . . 3.50  
Mellotone, couleurs . . . . . 3.35  
Sanitone, blanche . . . . . 3.35  
Maple Leaf, blanche . . . . . 4.30  
Maple Leaf, couleurs . . . . . 4.05  
Maple Leaf, à plancher . . . . . 3.50  
Percy, préparées, blanches . . . . . 3.15  
Percy, préparées, couleurs . . . . . 3.50  
F.o.b. Montréal, Toronto.

Peinture "Green Tree", couleur ordinaire . . . . . 3.30  
Blanche . . . . . 3.55  
Vermillon . . . . . 3.75

**Shellac**  
Blanc pur, gall. . . . . 4.75-4.90  
Orange pur, gall. . . . . 4.50

**NOUS SOMMES LES PRINCIPAUX DISTRIBUTEURS**

et faisons des Livraisons Immédiate de notre stock complet.

Adressez-nous votre commande ou écrivez-nous pour nous demander notre catalogue  
Nous avons acquis notre réputation enviable par notre service efficace

**SPIELMAN AGENCIES REGD. 45 RUE ST-ALEXANDRE - MONTREAL**



# EVEREADY DAYLO

## Qui Enregistrera les Ventes?

**C**ES annonces Eveready DAYLO vont faire sonner, vente après vente, la caisse enregistreuse, cet hiver, et nous savons qui en aura les profits.

Les profits iront au marchand qui met constamment en étalage dans ses vitrines la ligne Eveready; qui fait usage des accessoires d'étalage que nous lui envoyons — et qui concentre ses efforts de vendeur sur cette ligne de vente rapide.

Et chaque vente signifie le départ d'un commerce permanent et croissant pour des ventes de Batteries Tungsten Eveready et de Lampes Mazda Eveready.

Il y a un DAYLO pour toutes personnes et pour tous besoins de sortie ou de va-

cances — 76 styles différents— Toujours prêts pour LEUR usage et pour VOS profits.

Un étalage de vitrine d'Eveready DAYLO, fait aujourd'hui, donnera beaucoup plus rapidement le signal des ventes. Essayez-en un.

Canadian National Carbon Company, Limited.  
Toronto, Ontario.



EVEREADY *for* Profits

C. P. Berger  
et Munro  
la livre

**Vert de Paris**

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

**LES MASTICS**

Les mastics ont vu leurs prix augmenter et atteindre les cotations suivantes:

Mastic Standard Les 100 livres 5 1 moins tonnes tonne dre  
En vrac en baril \$5.00 \$5.25 \$5.60  
En vrac en ½ brl. 5.15 5.40 5.75  
En vrac 100 liv. 5.85 6.10 6.45  
En vrac 25 liv. . 6.10 6.35 6.70  
En vrac 12½ liv. 6.35 6.60 6.95  
Boîtes 3 et 5 liv. 8.10 8.35 8.70  
Boîtes 1 et 2 liv. 8.60 8.85 9.20

Mastic à l'huile de lin pur, \$2.00 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Mastic Glazier—\$1.60 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Conditions: 2 pour 100 15 jours, net, à 60 jours.

**GAZOLINE ET HUILE DE CHARBON**

On cote la gazoline à moteur, 34 cents le gallon; l'huile de charbon Royalite 19c; et l'Electroline et la Palacine 22 cents le gallon.

**LA SOUDURE EN BAISSÉ**

Les prix actuels sont:

Soudure (garantie) . . . . .0.52  
Soudure stricte, la livre . . . .0.45  
Soudure commerciale . . . . .0.41  
Soudure (wining) . . . . .0.41  
Soudure en tige (calibre 8) . . . .4-60 . . . . .0.53  
45-55 . . . . .0.57¼

**LA TEREBENTHINE**

Nous cotons: Gall. Imp.  
1 à 4 barils . . . . .0.98 1.00  
Petites quantités . . . .1.01 1.06

**L'HUILE DE LIN EN BAISSÉ**

Un sentiment de baisse s'est manifesté cette semaine sur l'huile de lin et les cotations ont été ramenées aux taux suivants:

Brute Bouillie  
Huile de lin Gall. imp. gall. imp.  
1 à 2 barils—  
\$1.98-\$1.99-\$2.05 \$2.01-\$2.02-\$2.08

Ajouter 10 cents le gallon par plus petites quantités,

**RAMSAY'S**  
ESTABLISHED 1842  
**WHITE**  
PURE READY MIXED PAINTS  
A RAMSAY & SON CO.  
PAINT MANUFACTURERS - MONTREAL

for Exteriors

DES PEINTURES ET DES VERNIS QUI RESISTERONT A L'USAGE ET AUX INTEMPÉRIES

Assurez la conservation de votre propriété et de l'argent que vous y avez investi en employant les Peintures et Vernis de qualité de Ramsay. Vous avez, dans vos environs, un marchand de Peintures Ramsay qui n'attend que l'occasion de vous servir.

Ecrivez et demandez nos imprimés et nos suggestions sur la question de peinture

A. RAMSAY & SON COMPANY  
FABRICANTS DE PEINTURES ET VERNIS DEPUIS 1842  
Toronto MONTREAL Vancouver

**RAMSAY'S**  
THE RIGHT PAINT TO PAINT RIGHT

for Interiors

"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fameuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

**LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE**

Le blanc de plomb à l'huile est en hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui porte les cotations aux taux suivants: par lots de 5 tonnes, \$17.00 les 100 livres, par tonne, \$17.35 et par plus petits lots, \$17.85.

**CLOUS ET BROCHE**

Les clous de broche standard se vendent sur les prix de base de \$5.35 le keg; les clous coupés, \$5.85 et la broche d'acier standard, \$6.25 les 100 livres.

**FERS ELECTRIQUES, PIERRES A FAUX**

Les fers électriques Gold Coin et Princess sont en hausse de 25c à \$3.75.

Les pierres à faux sont en hausse de 25 pour 100. Les Canada Red End No 1 sont maintenant à \$6.25 la grosse; les Bay Chaleur à \$8.15; et les Acme à \$9.40 la grosse.

**LES MANCHES EN HAUSSE**

Une hausse d'environ \$1.00 la douzaine a marqué les prix des manches de toutes espèces. Par exemple, les manches de haches hickory 36 pouces sont à \$7.20 la douzaine; les manches de piques, de qualité et longueurs similaires, sont à \$7.70; les poignées de traîneaux à \$5.25; les hachettes 14 pouces à \$2.00 et de marteaux à clous à \$1.75,

**HAUSSE DES SCIES**

Les scies à mains et autres sont en hauses de 5 pour cent à 10 pour cent. Ce changement s'applique aux lignes manufacturées par Shurly and District.

**CORDES EN HAUSSE**

La pure Manille se vend à 39c de base; la Manille anglaise à 33c, et la sisal à 27½c la livre.

**OAKUM POUR PLOMBIERS**

Une hausse de 50c les 100 livres a marqué l'oakum pour plombiers.

**LISEZ**  
Régulièrement  
LE  
**PRIX COURANT**

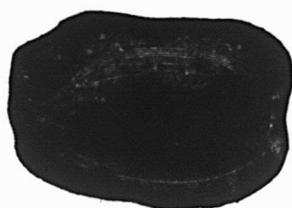
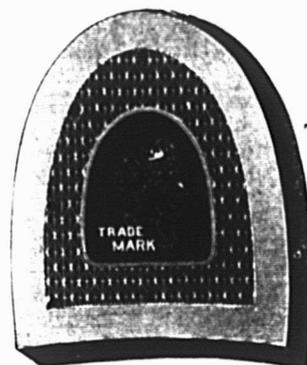
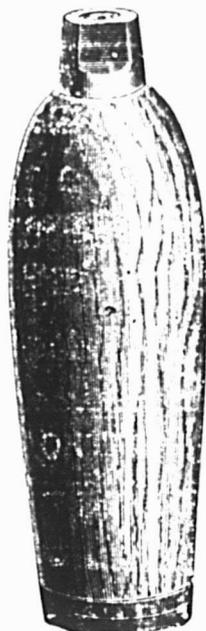
**Il vous donnera des indications sur la façon de commercer et vous tiendra au courant des prix du marché.**

**CRAMPONS de  
CHAUSSURES  
pour  
CHASSEURS**

Nos stocks de ces lignes sont très bien garnis. Nous avons toutes les lignes régulières et il nous a été dit que nos prix sont moins élevés que ceux des maisons qui vendent ces lignes exclusivement.

Il se vendra plus que jamais des accessoires pour réparations de chaussures. Veillez à ce que votre stock en soit bien assorti.

**CRAMPONS de  
CHAUSSURES  
pour  
CAMPEURS**



## *Equipements de Savetiers pour réparation de chaussures*

Equipements de savetier pour réparation de chaussures — Demi-Semelles, Talons pour Talons, Talons en caoutchouc, Formes de cordonnier, Marteaux pour chaussures, Tenailles pour chaussures, Fil à chaussure, Soies à chaussure, Poix à chaussure, Perce-chevilles, Supports à talons, Clous à chaussure.

Examinez notre stock. Si vous n'êtes pas approvisionné de tous ces items, écrivez-nous.

*Distributeurs en gros*

**LEWIS BROS., LIMITED  
MONTREAL**

Tout se qui se fait en quincaillerie

**CRAMPONS de  
CHAUSSURES  
pour  
Coupeurs de glace**

**CRAMPONS de  
CHAUSSURES  
pour  
BUCHERONS**

# LA CONSTRUCTION

Hangar et Bureau, \$1,500, Montréal, Avenue Green. Propriétaire et entrepreneur général: L. E. Cantin et Co., 265 Avenue Green, (marchands de bois). Le propriétaire achète les matériaux et fait les travaux.

Dépôt d'approvisionnement militaire, \$13,000, Saint-Jean, (Québec). Propriétaire: Département des Travaux Publics du gouvernement. Secrétaire: R. C. Desrochers, Ottawa. Entrepreneur général: Pierre Trahan, Saint-Jean, P. Q.

Extension d'usine (teinturerie) \$7,000, Montréal, 544 de Fleurimont. Propriétaire: Goldner Fur Dressing & Dyeing Works, 544 rue de Fleurimont. Gérant, Abraham Goldner. Entrepreneur général: propriétaire, acheteur de matériaux.

Garage et écurie, \$5,000, Montréal, 333 avenue Dellsle. Propriétaires: Thos. Davidson Mfg. Co., Ltd., 187 avenue Dellsle. Président: Jas. Davidson, secrétaire-trésorier: D. W. Dickson. Contrat non encore accordé.

Réparation et changements à boulangerie et résidence, \$4,000, Montréal, (65 rue de Lanaudière). Le propriétaire fait tous les travaux et achète les matériaux.

Manufacture et bureaux (machinerie), \$125,000, Montréal, rue des Inspecteurs. Propriétaires: Williams et Wilson, Ltd., 320 rue Saint-Jacques.

Architectes: T. Pringle & Sons, Bâtisse Coristine. Entrepreneurs généraux: E. G. M. Cape & Co., Ltd., 10 rue Cathcart.

Garage, entrepôt et résidence, Montréal, rue Murray, \$37,000. Propriétaires, Laporte, Martin, Ltd., 584 rue Saint-Paul Ouest. Architecte: Jos. Sawyer, 407 rue Guy. Entrepreneurs généraux: A. & D. Boileau, 546 rue Fabre.

Trois résidences de famille, \$5,000, Montréal, rue Gauthier. Propriétaire et entrepreneur général: 101 rue Gauthier.

Double résidence, \$4,500, Montréal, Avenue Old Orchard. Propriétaire et entrepreneur général: Jos. C. Nantel, 86 avenue Old Orchard.

Ecole, \$12,000, Saint-Hyacinthe, 95 rue Sainte-Marie. Propriétaire: Conseil des écoles protestantes. Président de la commission de construction: P. E. Payan. Secrétaire-trésorier: Emerson S. Fee, 295 rue Girouard. Architecte: G. René Richer, 6 rue Notre-Dame. Entrepreneurs généraux: Paquet et Godbout, rue Williams. Soumissions reçues par l'entrepreneur général.

Collège, \$20,000, Bienville (Québec), ruelle Wolfe. Propriétaire, Commission scolaire. Président: Rév. D. Pelletier. Secrétaire-trésorier: Henri Paré.

Hangar, \$1,000, 188 rue Plessis, Montréal. Propriétaire et entrepreneur général: Isaïe Marsolais, 665 rue Demonti-

gny Est. Le propriétaire fait tous les travaux à la journée et achète les matériaux.

Pertes par le feu. Manufacture de portes. Propriétaire: Traversy Ltd., 136 Papineau. Pertes environ de \$100,000.

Agrandissement d'église, Saint-Pamphile, Co. L'Islet. Propriétaire: Congrégation. Curé: O. M. Guimont. Architecte: Pierre Lévesque, rue Saint-Jean, Québec.

Garage privé, \$2,500, Montréal, avenue Saint-Clair. Propriétaire et entrepreneur général: J. B. Péloquin, 68 rue Saint-Jacques. Le propriétaire fait tous les travaux et achète les matériaux.

Manufacture, \$600,000, Lachine. Propriétaire: Crane Co., 836 avenue Michigan Sud, Chicago, Ill. Président, R. T. Crane, Jr., Chicago. Secrétaire: E. H. Raymond. Architectes: Brown et Vollace, 128 rue Bleury, Montréal. Entrepreneurs généraux: Anglins, Ltd., 65 rue Victoria, Montréal.

Atelier de machine, \$15,000, Trois-Rivières. Propriétaire: Tidewater Shipbuilding Co., Ltd. Architecte: Deinerest Mapes. Aux soins du propriétaire. Entrepreneur: Anglins Ltd., 65 rue Victoria, Montréal.

Fonderie et atelier de machine, \$100,000, Cap de la Madeleine. Propriétaire: The Tidewater Shipbuilders Ltd., Entrepreneurs généraux: Anglins, Ltd., 65 rue Victoria, Montréal.

# VITRE

C'est le temps de vous assortir de  
GLACES DE VITRINES

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

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

Catalogue et listes de prix envoyés gratuitement sur demande.

*Ecrivez, Téléphonnez ou Télégraphiez ce dont vous avez besoin.*

# HOBBS

Montréal

Toronto

# MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

London

Winnipeg



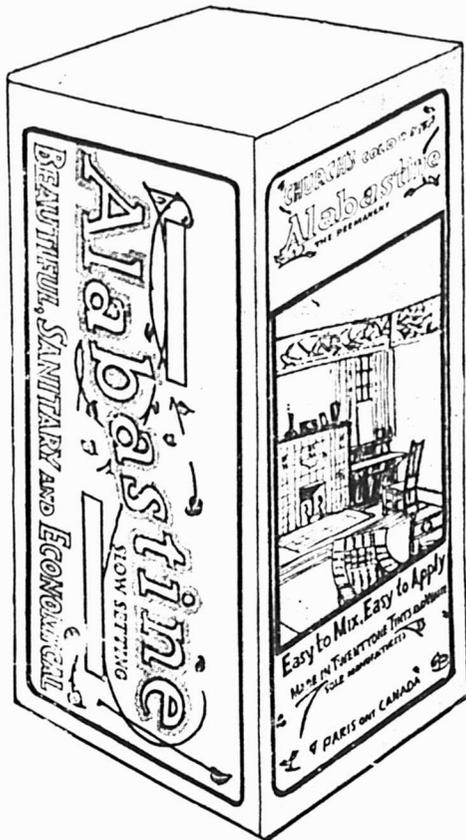
# L'ÉCONOMIE et vos Profits

Les prix de guerre et le besoin mondial d'économie ont appris au chef de famille et à sa femme à considérer soigneusement tout projet de dépense.

Vont-ils acheter un nouveau tapissage pour leur chambre? Vraisemblablement non; puisqu'une chopine de JAP-A-LAC lui donnera l'apparence du neuf. Vont-ils changer le papier de leur antichambre alors que le prix du papier à tapisser est élevé et que le tapissage est si coûteux? Pourquoi n'en feraient-ils pas l'économie alors qu'un paquet d'ALABASTINE peut rendre beaucoup plus sanitaires et agréables les murs et le plafond, avec toute facilité d'application. Achèteront-ils un nouveau tapis pour la salle à manger? Les tapis sont terriblement chers et la bonne PEINTURE A PLANCHER CROWN DIAMOND relègue les tapis à l'état de luxe.

Il y a quantité de bonnes affaires à faire en cette saison, pour le marchand perspicace qui sait placer toujours devant les yeux de ses clients, ces produits de peinture bien connus. Consacrez vos vitrines et vos comptoirs à ces étalages, demandez-nous de vous aider à les rendre attrayants pour qu'ils vous attirent des ventes.

Vos profits sur JAP-A-LAC, ALABASTINE et CROWN DIAMOND sont plus forts que sur tout autre produit de ce genre. Saisissez aujourd'hui notre proposition d'agence.



## McARTHUR, IRWIN, LIMITED

MONTREAL

MAISON FONDÉE EN 1842

*Distributeurs dans la Province de Québec, de Jap-a-Lac,  
Alabastine, et des Vernis Glidden, Etiquette Verte.*



## VENTES PAR HUISSIER.

**NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.**

Wm. Delorme, Geo. Manolokos, 28 octobre, 11 a.m., 676 Ontario, Maisonneuve, Trudeau.  
 Alex. Bremner, Oscar Schenke, 28 octobre, 10 a.m., 524 Moreau, Bissonnette.  
 Alph. Racine Ltd., H. Lehier, 31 octobre, 10 a.m., 58 Souvenir, Pauzé.  
 Marie Malvine Côté, J. B. Bisson, 31 octobre, 10 a.m., 811 Maréchal, Racette.  
 M. Caisse, J. A. Julien, 31 octobre, 905 Notre-Dame Ouest, Dockstader.  
 L. Montmarquette, E. Marchand, 26 octobre, 10 a.m., 36 Irénée, Brouillet.  
 J. A. Lefebvre, D. Richard, 26 septembre, 2 p.m., 1282 Lafontaine, Aumais.  
 S. Larose, J. Bouchard, 26 octobre, 3 p.m., 1405 Logan, Aumais.  
 Monty & Co., Jules Légaré, 28 octobre, 2555 Saint-Laurent, Coutu.  
 T. McAvity Stewart, Mme Rae Parelhof fet vir, 29 octobre, 2 p.m., 152 Bleury, Marson.  
 C. Newman, A. V. Rabinovitch, 28 octobre, 10 a.m., 3935 Sherbrooke O., Aubin.  
 J. A. Bérubé, O. Dazé, 28 septembre, 10 a.m., 390 Champlain, Rochon.  
 O. A. Lalonde, Oct. Lespérance, 31 octobre, 1 p.m., 183a Châteauguay, Brouillet.

Miles J. Forbes, A. Pigeon, 28 octobre, 10 a.m., 211 Hadley, Decelles.  
 Jos. Collette, Albert Connor, 28 octobre, 10 a.m., 530 Gifford, Robitaille.  
 Mme Jos. Oligny, Laiterie Ville-Marie, 29 octobre, 10 a.m., 395 Plessis, Robitaille.  
 Ad. Poulin, Laiterie Ville-Marie, 29 octobre, 10 a.m., 395 Plessis, Robitaille.  
 C. W. Lindsay Ltd., A. Darling, 30 octobre, 10 a.m., 526 Richelieu, Desroches.  
 E. Trudeau, G. Mousseau, 28 octobre, 10 a.m., 727 Saint-Antoine, Robitaille.  
 J. B. Dufort, M. E. Wherry, 29 octobre, 10 a.m., 474 Victoria, Desmarais.  
 H. J. Henry, J. L. Legault, 31 octobre, 10 a.m., Sainte-Anne de Bellevue, Aumais.

## CHANGEMENTS COMMERCIAUX

## DISSOLUTIONS—

Raymond Frères, bouchers, Sainte-Genève, Alb., Raymond, Ernest Raymond, filé le 16 octobre 1918.  
 H. W. Thauvette & Co., Commission, Alive Thauvette, filé le 16 octobre 1918.  
 Atlas Hat Manufacturing Co., Nathan F. Gottheil, filé le 16 octobre 1918.  
 Boston Jobbing Co., Harry Bazar, séparé de biens de Etta Goldstein, Rebecca Tabacman, séparé de biens de Fred. Luber, depuis le 15 octobre 1918.  
 O. Garlarneau et fils, plombiers, Ovide

Galarneau, Sr., en communauté de biens de Adéline Foucault, Ovide Galarneau, jr., célibataire, depuis le 15 septembre 1918.  
 Central Scrap Iron & Metal Co., Dave Dubrofsky, en communauté de biens de Berty Lipstritz, Samuel Berger, en communauté de biens de Annie Segal, Max Maklin, en communauté de biens de Annie Oken, depuis le 1er octobre 1918.  
 Dominion Advertisers Ltd., incorporée Par lettres patentes provinciales, le 13 septembre 1918; Ross Oliver Stevenson, président.  
 Atlas Hat Mfg. Co., Jack Illievitz, célibataire, depuis le 11 octobre 1918.  
 S. Kerman & Co., Vêtements pour dames, veuve Dinah Stern, depuis le 7 octobre 1918.

## NOUVELLES COMPAGNIES PROVINCIALES

Allen's Eastern Enterprise Ltd., Montréal, \$20,000.  
 Cloutier, Ltd, Montréal, \$20,000.  
 Courchesne, Larose, Ltd., Montréal, \$20,000.  
 Frank Robert, Ltd., Montréal, \$20,000.  
 Fred T. Smith, Ltd.  
 Cie Industrielle de Saint-François, Ltd., à Saint-François, \$20,000.

## ABANDON JUDICIAIRE

Par Geo Sarguis, Montréal, Geo. Russell, gardien provisoire.

## METAUX

EN

## Lingots et en Feuilles

Notre stock est complet

*Ecrivez-nous pour informations***A. C. LESLIE & CO. Limited**

560 rue St-Paul Ouest, - MONTREAL

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

**ALEX. McARTHUR & CO., Limited**

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

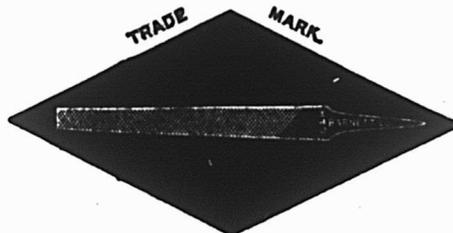
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

## FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de Récompense aux Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial

MEDAILLE D'OR

Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

**G. & H BARNETT COMPANY,****Philadelphie (Pe.)**

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

# CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

## LES OUTILS DE SMART



**Haches, Marteaux ordinaires et d'enclume, Coins, Maillets, Hachettes**  
de toutes les grandeurs et styles.

*La meilleure qualité d'acier et de main-d'oeuvre.*

Ecrivez-nous pour recevoir notre catalogue d'outils.

### THE JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE (Ont.)

WINNIPEG (Man.)

#### ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA DU 14 AU 19 OCTOBRE 1918.

Testament—Albert Fréchette à Mme Euphémie Michel, usufruit de  $\frac{1}{2}$  indivis 243 et 244, Princeville.

Vente—Sinaï Hébert et al à Emile Rivard, 466, Bulstrode, \$225, payées.

Testament—Mme Florentine Houle à Cyrille Beaudet, aucun immeuble.

Déclaration de décès.—Emile Laroche à Mme Alice Desruisseaux, partie 44, Sainte-Hélène.

Donation—Octave Houle à Wilfrid Houle, p. A. 1er rang, Stanfold et p. 19A, 12me rang, Blandford.

Testament—Mme Sarah Côté à Pierre Perreault,  $\frac{1}{2}$  indivis p. 797 et autres, Warwick.

Déclaration de décès—Mme Elmire Martel et de Wilfrid Perreault, laissant pour héritiers, Alfred Perreault et al.

Cession de droits succ. par Alfred Perreault et al à J. B. Perreault, 21, Warwick.

Vente—Jos. Edm. Perreault à Gédéon Perreault, 325, Sainte-Victoire, \$50.00, payées.

Testament—Mme Marie Anna Fleury à Joseph Michel,  $\frac{1}{2}$  indivis 66, 67 et 68, Saint-Christophe.

Testament—Mme Malvina Houle à Arthur Poisson,  $\frac{1}{2}$  indivis 88 et partie sud-est 89, Saint-Paul.

Testament—Mme Angéline Houle à Edmond Campagna, aucun immeuble.

Testament—Georges Morin à Mada-

me Marie Rose Angers, partie sud-est 141, Saint-Norbert.

Vente—Corporation Canton de Stanfold et al à Alcide Pepin, partie 20 et autres, 1er rang Stanfold, divers montants payés.

Vente—Alphonse Provencher à Bennett Feeney, 4c, 4d et 4g, 10 rang, Stanfold, \$200.00, payées.

Obligation—Armand Bourbonnière à Cyprien Moreau, partie 325 et autres, Bulstrode, \$145.

Vente—Alexandre Poirier à Onil Poirier et ux, 1-3 centre 39, Bulstrode, \$2,800, \$800 acompte.

Tutelle—Mineurs Jeffrey Fortier; Sinaï Daigle, tuteur et Omer Bergeron, subrogé-tuteur.

Vente—Mme Héloïse Mailhot à Amédée Spénard, 247 Saint-Christophe, \$650.00, \$400 acompte.

Testament—Mme Eva Roux à Oscar Paquin, aucun immeuble.

Testament—Mme Alida Desharnais à Jeffrey Campagna,  $\frac{1}{2}$  indivis partie 22, Saint-Paul.

Rétrocession—Onésiphore Beauchêne à Floride Bruneau, 13c, 11e rang, Maddington.

Testament—Henri Fournier à Mme Diana Fournier, aucun immeuble.

Bordereau de plusieurs ventes à Arthur Gilbert, 19, 3e rang et autres, Stanfold, divers montants payés.

#### RAPPORT DE LA SEMAINE FINISANT LE 19 OCTOBRE 1918, COMTE D'ARTHABASKA

ACTION EN COUR SUPERIEURE  
Napoléon Rousseau v. Roméo Lionais, Sainte-Clothilde de H., \$216.75.

#### JUGEMENT COUR SUPERIEURE

The Molsons Bank v. Joseph Thibault, de Saint-Albert de Warwick, et Téléphore Dubois, de Sainte-Clothilde de H., jugement contre les défendeurs pour \$116.00.

#### RAPPORT DE LA SEMAINE FINISANT LE 12 OCTOBRE 1918 COMTE D'ARTHABASKA

#### ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Joseph Binette, fils, David Binette, Sainte-Hélène de Chester, \$125.00.

Webster & Sons, Limited, v. Levasseur & Fortier, Victoriaville, \$412.45.

Molson Bank v. Joseph Thibault, de Saint-Albert de W. et Téléphore Dubois, de Sainte-Clothilde de H., \$116.00.

#### JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT

George Gagné v. Joseph Thibeault, de Saint-Albert de Warwick, jugement contre défendeur pour \$50.40.

#### DISSOLUTION DE SOCIETE

Charles-Edouard Boucher faisant le commerce sous la raison sociale de "The Boucher's Medicine Co." à Victoriaville.

# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Ben Levinson v. Mike Berstein et St.-Hubert Furniture House, Montréal, \$625.

A. P. Pontbriand v. T. A. Christin, Nomingue, \$455.

P. H. Loiseau v. A. Brunelle, Chambly Canton, \$201.

Masson & Son, Ltd. v. R. Breux, Montréal, \$161.

Edm. Trahan v. Robert Nelson, Montréal, \$188.

Westmount School Board v. W. C. Palmer, Montréal, \$64.

Berlind Phonograph Co. Ltd v. O. Latreille, Montréal, \$25.

Maurice Kosen v. I. Rimmoin et Globe 5-10-15-25 cents Store, Montréal, \$377.

J. E. Côté v. C. Mailhot, Montréal, \$622.

Nat. Breweries Ltd v. Joseph Longpré, Montréal, \$1,239.

Markgraf & Rondeau v. Thomas Ville-neuve, Jonquières, \$108.

Graham Marchand Agency, Ltd v. Lionel Stewart, Montréal, \$200.

Allen Brown v. Succession Anna Nolin, Mme Geo. J. Bonenfant, et Geo. I. Bonenfant Co., Montréal, \$672.

M. Dérome v. Stéphanie Poissant, Mme Pierre Brossard et Mme Jos. Marceau, Montréal, \$101.

Josaphat Jodoin v. Julien Toussaint, de Co., Ltd., Montréal, \$1,207.

Josaphat Jodoin v. Julien Toussaint & Co., Montréal, \$2,812.

Isaïe Hurtubise v. Edouard Saint-Hilaire, Montréal, \$6,921.

Ed. Saint-Hilaire v. Jeanne Lafontaine, et Banque d'Epargnes C et D., Montréal, \$5,150.

Banque d'Epargnes C & R v. Banque Hochelaga.

Redmond Co., Ltd v. V. Plante, Montréal, \$100.

J. A. Beaulieu v. Société Logements Ouvriers et J. E. Charbonneau, Montréal, \$1,500.

R. MacFarlane & Co. v. A. S. Walker, Saint-Lambert, \$106.

J. W. Pilon v. A. Cipyhot, Montréal, \$180.

L. A. Rousseau v. J. Geo. Pelletier, Montréal, \$235.

J. Z. Gagnier v. J. A. Leblanc, Montréal, \$110.

J. P. Byrne v. O. Lebeau, Montréal, \$534.

Société d'Administration Générale v. Crédit Stadacona, Ltd., Montréal, \$3,555.

J. Ulric Cartier v. W. J. Campbell, Montréal, \$180.

St. Lawrence Boulevard Land Co. v. F. Roussel, Sainte-Scholastique, \$2,040.

Emile Boudrias v. Arthur Senez, Pointe aux Trembles, \$399.

Ernest Deniger v. Nap. Lemieux, Montréal, \$186.

J. O. Marchand v. J. E. Legault, Montréal, \$229.

Not. Breweries Ltd v. A. Lépine, Montréal, \$1,781.

Germaine Ethier v. Ls. de Limbourg, Montréal, \$385.

Vict. Tardif v. Daly Gingras, Montréal,

\$350.

P. A. deGroseillers v. F. Therrien et Julien Therrien, Outremont, \$2,172.

Vict. Charland v. J. A. H. Tessier et Henri Tessier, Sr., Montréal, \$736.

Wm. Holiday v. Chas. Telford, Montréal, \$126.

Marie-Louise Lépine v. Sinaï Savoie, Montréal, 1re classe.

Pioneer Novelty Mfg. Co. v. T. P. Tansey et M. E. Tansey, Montréal, \$410.

Arçand the Painter Ltd. v. J. Walker, Montréal, \$285.

Cie de Terrains de Saint-Pierre v. Adolphe Pettigrew, Montréal, \$460.

Italo Can. Trading Co., Ltd. v. L. Martoacci, Montréal, \$107.

G. Leropux v. P. Erodeur, Montréal, \$350.

John Killoran v. Geo. Robinson, Montréal, \$195.

John Flaubert v. D. Farmer, Montréal, \$100.

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

W. B. Dufort v. J. R. Pigeon, \$86.

W. B. Dufort v. Ls. Cherry, \$45.

W. B. Dufort v. S. Chaput, \$42.

A. Jolicoeur v. J. Barrette, \$38.

A. Jolicoeur v. M. Saint-Jelais, \$72.

A. Jolicoeur v. R. L. Léonard, \$15.

Veuve E. Labonté v. Georgiana Monette, \$76.

H. Vosberg v. C. C. Crockers, \$47.

E. J. Poirier v. Frank O'Sullivan, \$16.

A. Martin v. Alex. Chagnon, \$29.

L. Camirand v. J. Boyle, \$16.

R. Dumont v. Alex. Desautels, \$11.

S. Poplis v. Jarry Oneil, \$23.

P. A. Degroseillers v. J. T. Lévesque, Montréal, et Henri Ouimet, Nomingue, \$29.

N. Trudeau v. P. Bélanger, Montréal-Sud, \$29.

T. Gebran v. Alf. Brunet, Sainte-Anne de Bellevue, \$11.

W. Bessette v. A. Thoul net al, L'Assomption, \$75.

J. Morrow v. J. T. Longtin, Saint-Rémi, \$40.

A. Langevin v. L. Pepin, Sainte-Marguerite, \$80.

DeLaval Co. Ltd. v. D. Magnan, Sorel, \$75.

J. W. Domville et al v. L. Pinoteau, \$70.

Willis Overland Ltd. v. H. L. Thomas, \$75.

C. W. Lindsay Ltd v. W. Gauvreau, \$10.

N. Chartrand v. J. Beauvais, \$66.

Z Fontaine v Arm. Groulx, \$14.

Italo Can. Trading Co. v. Alph. Manalili, \$21.

O. Archambault v. L. Marsolais, \$12.

Pennsylvania Oil & Supply Co. v. Ed. Tremblay, \$41.

R. Roger v. Ed. Juneau, \$18.

Mme C. Wachter et al v. Armand alias Raymond Lafontaine, \$63.

Mme C. Champagne v. Jos. Hegolett, \$29.

F. A. Lafontaine v. R. Germain, \$13.

R. Narbonne v. Art. Matte, \$54.

A. Low v. E. Beaupré, \$11.

Mme P. Perrault v. G. Boucher, \$11.

C. Chaumont v. Jos. Brunet, \$42.

A. D. Pelletier v. E. Ladouceur, \$55.

C. Sigouin v. Art. Vézina, \$16.

Christie Clothing Co. v. W. L. Darling, \$50.

L. P. B. Michaud v. Jos. Lecompte, \$16.

A. Picard v. F. Guérin, \$39.

J. Rioux v. Nap. Couturier alias Couture, \$20.

Société d'Administration Générale v. veuve N.Eriscoll, \$61.

J. Wilson v. Clément Duluth, \$10.

M. P. S. Corp v. René Laporte, \$13.

A. D. Denis v. J. B. d'Orvilliers, \$33.

J. Z. Gagnier v. Gaspard Leduc, \$12.

J. C. H. Dussault et al v. Henri Tosini, \$22.

Sultana Lt dv. Emile Dubord, \$23.

A. Drouin et Co. v. A. Allard, \$40.

O. Lajeunesse v. Elphège Benoit, \$10.

J. Perrault v. J. O. Marsan, \$68.

Lg. Dion v. J. Gauthier, \$11.

Mont Lasalle Hardware & Grovery v. Xavier Gagnon, \$16.

T. F. Moore and Co. v. Edgar Tremblay, \$62.

R. Forget v. Oscar Petit, \$17.

P. Vanier v. John Corbette, \$50.

J. Legault v. H. J. Moorhouse, et Thos. Kelly, \$65.

A. Boivin v. Eugène Fontaine, \$54.

J. Lamoureux v. John Denis, \$36.

A. Major v. Jns. Batson, \$70.

W. Opzoomer, v. S. Durocher, \$30.

S. Vallée v. W. Ruerange, \$18.

Mme R. Labelle v. Jos. Galipeau, \$66.

H. Lavallée v. Eug. Gouette, \$12.

H. Lavallée v. Moïse Léveillé, \$10.

H. Lavallée v. Alex. Brouillet, \$21.

Windsor Hotel Co. v. E. G. Rendell, \$91.

H. Langellier v. Henri Désy, \$25.

Lyman Tube and Supply Co. v. Thos. Davis.

N. Dépatis v. Ls. L'Heureux, \$25.

J. P. Abel Fortin et Ltée v. O. Bédard, \$42.

Renfrew Machinery Co., Ltd. v. O. Despardins, Roberval, \$11.

Veuve E. Arial v. A. R. Lavigne, Lachute, \$25.

Renfrew Machinery Co. Ltd v. Thos. Marquis, Saint-Louis, \$52.

## AVIS DE DIVIDENDE

Re Albertine Charpentier, Montréal, un premier et dernier dividende payable le 28 octobre par Geo. Duclos, curateur.

S. A. Paquin, Montréal, un dividende payable le 3 novembre par A. Cross, curateur.

## ABANDON JUDICIAIRE

Par J. Aug. L'Archevêque, Montréal, Camille Beaudoin, gardien provisoire.

## REPARATIONS

Cadotte, Léon, 65 de Lanaudière, \$3,500.

Gilbert, Mme J. L., 17 Chevrier, \$600.

## CURATEUR

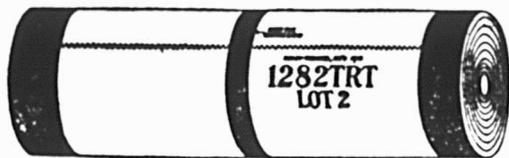
Re J. A. Beaudoin de Charny, J. P. E. Gagnon, curateur.

## Les Papiers à Tapisser STAUNTONS

sont des papiers à tapisser qui apportent des affaires, et procurent une clientèle nouvelle au magasin qui en fait la vente.

Les caractéristiques spéciales de cette ligne de vente rapide sont la variété, l'originalité, les coloris artistiques et les dessins à la mode.

Un assortiment complet de marchandises de 18 pouces et 21 pouces, à tous prix, parmi lequel vous pouvez faire votre choix.



Les Papiers "tout rognés" font moitié moins de désordre des autres dans la maison lorsqu'on les pose, c'est pourquoi tout le monde naturellement achète les Papiers à tapisser qui ont été soumis à ce procédé qui épargne du temps et du travail.

Envoyez un mot à notre bureau de Montréal, disant quel est le moment le plus propice pour un de nos voyageurs d'aller vous visiter.

### STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de Papiers à Tapisser

TORONTO, CANADA

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

En annonçant leurs marchandises  
dans

## LE PRIX COURANT

les manufacturiers et les commerçants en gros peuvent être sûrs de faire une

### PUBLICITE PROFITABLE,

car notre journal est lu régulièrement par la plupart des marchands canadiens-français.

*Il n'est pas besoin d'effort pour vendre les limes "Famous Five". Il n'est pas nécessaire de perdre du temps à expliquer leurs mérites.*

*Les clients savent que ce sont des outils de premier ordre, avant même d'entrer pour les acheter.*

*Si vous en avez un stock raisonnable de formes et grandeurs variées, vous ne pouvez manquer de faire des ventes.*

*Ces sont:*





# DOMINION "RAYNSTERS"

**LES IMPERMEABLES FAITS-AU-CANADA**

**Ils se distinguent par**

## **Le Style—L'Ajustement et Le Fini**

Vous, marchand d'expérience, vous noterez instantanément la splendide apparence des DOMINION "RAYNSTERS". Ils sont élégants et de toilette. Leurs styles font impression sur vous aussi bien que sur vos clients.

Comme acheteur méticuleux, vous examinez le tissu et la bonne façon. Vous y trouvez des matières de premier ordre. Vous voyez que les coutures sont absolument imperméables. Vous remarquez que les DOMINION "RAYNSTERS" ont un fini égal aux manteaux des meilleures pratiques.

Mais par-dessus tous ces faits, il y a la réputation de la maison qui fabrique ces imperméables, la plus ancienne compagnie de caoutchouc du Canada.

Le succès de votre commerce réside dans le contentement que vous donnez à vos clients. Vous ne pouvez risquer de tenir des manteaux de qualité douteuse qui peuvent vous causer des ennuis, au lieu de vous faire des amis.

Les DOMINION "RAYNSTERS" portent une étiquette de garantie qui vous protège, vous et vos clients.

Tout manteau qui porte cette étiquette est garanti DONNER satisfaction complète et durable.

Les DOMINION "RAYNSTERS" comptent une série de modèles attrayants qui vous permettent de faire un étalage particulièrement effectif de ces lignes populaires.

Ecrivez à notre succursale la plus voisine pour obtenir notre dernière liste de prix et notre récente brochure des styles.

**Canadian Consolidated Rubber Co.,  
LIMITED**

**Bureau Principal—MONTREAL**

Succursales de Service à Halifax, St. Jean, Québec, Ottawa, Toronto, Hamilton, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, et Victoria.



MONTREAL, OCTOBRE 1918.

No. 10

## Aperçu du Commerce du Cuir et de la Chaussure

### Chez les manufacturiers

Les conditions sont devenues plus difficiles que jamais pour les manufacturiers de chaussures. La question d'approvisionnement est de plus en plus sérieuse et les conditions de main-d'oeuvre sont véritablement décourageantes, et s'il y eut jamais un temps où la coopération absolue entre le manufacturier et le détaillant fut nécessaire c'est bien à l'heure actuelle.

Le marchand-détaillant de chaussures n'a-t-il pas à se montrer reconnaissant? Comparez son sort à celui du marchand de nouveautés, du marchand de confiserie ou de l'épicier. Le marchand de chaussures a été capable presque en tout temps de s'approvisionner copieusement de chaussures. Le manufacturier a été le seul à passer des nuits à échafauder des méthodes qui lui permettraient de maintenir l'approvisionnement de chaussures. Les conditions actuellement sont cependant si critiques que le détaillant doit faire sa part et donner ses commandes de bonne heure.

### Rumeurs de paix

Même l'homme qui tire directement sa vie du contre-coup de la guerre n'est pas si insensible qu'il désire la voir durer. Le marchand de chaussures avisé fait déjà ses préparatifs d'après-guerre. Mais pourquoi les rumeurs de paix feraient-elles hésiter ce même marchand? Croit-on que les prix vont redégringoler à la cessation des hostilités? Regardez les conditions franchement et carrément et que chaque homme en vienne à la seule conclusion possible. Y a-t-il quelque approvisionnement de cuirs ou de peaux dans les pays d'Europe? Y a-t-il des surplus d'approvisionnement de peaux ou de cuirs sur ce continent? Il se pourrait qu'on s'approvisionnât de peaux dans les contrées du sud, mais combien de jours cela durera-t-il si l'Europe se mettait à acheter? Le transport maritime peut difficilement devenir meilleur marché en face des demandes formidables qui assailliront les Etats-Unis et le Canada pour les fournitures nécessaires à la reconstruction de la France et de la Belgique. La demande pour ces fournitures aura pour effet de garder la main-d'oeuvre employée. Est-il par conséquent raisonnable de croire que les chaussures puissent devenir meilleur marché après la guerre? Déjà les commerces australien anglais et français envoient des ballons d'essai en vue de l'achat de chaussures canadiennes et américaines.

### Les conditions générales du cuir pratiquement inchangées

Les tanneries se débattent autant que possible pour garder leurs usines en opération. Leurs difficultés sont telles cependant que le manufacturier est obligé de prendre ce qu'il peut obtenir, de même que le tanneur est heureux d'obtenir n'importe quelles peaux car il lui est peu permis de songer à choisir.

Les cuirs de kid sont encore en grosse demande quoique les prix n'aient pas haussé notablement durant la dernière quinzaine. Quelques nuances de brun foncé sont recherchées vivement.

Les peaux de veau en brun, tan et noir sont l'objet d'une grosse vente pour le printemps, particulièrement pour les oxfords d'hommes et de dames. Les stocks de peaux de veau sont très légers et l'approvisionnement en est très limité ce qui fait que les prix en restent fermes.

### Les chaussures allant aux Etats-Unis

L'article suivant parut dans un récent numéro du "Shoe and Leather Reporter" et fut mentionné dans plusieurs autres journaux américains: —

"Le Bureau des Industries de Guerre a été informé que quelques détaillants et acheteurs de magasins à départements de New-York et autres cités, dans l'intention d'échapper aux réglementations de la chaussure du Bureau des Industries de Guerre restreignant les styles et les couleurs, placent des commandes aux usines du Canada, et obtiennent des styles dont la fabrication est prohibée depuis le 1er octobre parmi les manufacturiers américains.

"Des plaintes contre l'action de ces acheteurs ont été reçues par le Bureau des Industries de Guerre et il a été demandé à ce Bureau de prendre les mesures nécessaires pour empêcher l'admission du Canada des chaussures qui ne sont pas faites conformément à la réglementation des Etats-Unis.

On peut dire que quelque action sera prise par le gouvernement des Etats-Unis s'il est reconnu que des marchands de l'Amérique ont échappé ou essaient d'échapper au programme de conservation du Bureau des Industries de Guerre concernant l'industrie de la chaussure, de sorte que ces marchands ou ces acheteurs de magasins à départements qui pensaient pouvoir rou-

ler Oncle Sam verront que leurs efforts ont été dépensés en pure perte.

“Jusqu'ici le gouvernement canadien n'a rien fait pour restreindre les styles et couleurs des chaussures encore qu'il est juste de dire que les manufacturiers de chaussures du Dominion, à une assemblée tenue à Montréal, il y a quelques semaines, approuvèrent le programme de conservation des styles du Bureau des Industries de Guerre des Etats-Unis et le transmirent avec leur approbation aux officiers du gouvernement du Dominion avec demande qu'il soit adopté et mis en vigueur dans ce pays. Encore que les recommandations des manufacturiers canadiens aient été soumises aux autorités de ce pays il y a quelques semaines, aucune action à ce sujet n'a encore été prise.”

Nous ne pouvons dire d'une façon bien définie jusqu'à quel point ce commerce s'est effectué avec les Etats-Unis mais nous croyons que la quantité de chaussures ainsi passée a été très petite puisqu'une soignée enquête n'a pu faire découvrir d'exportations autres que quelques caisses de chaussures au cours du mois dernier.

Quelques-unes de nos usines canadiennes faisaient des expéditions aux Etats-Unis en petites quantités depuis quatre ans. Qu'y a-t-il eu de fait de plus? Les échantillons des manufacturiers canadiens, cette saison sont très similaires sous tous rapports à ceux manufacturés aux Etats-Unis sous leur loi de restriction. Il est à penser que c'est là l'avis du Bureau de Commerce de Guerre Canadien puisqu'il est demeuré dans son hésitation concernant l'adoption de restrictions sur notre industrie de la chaussure.

Nous ne pensons pas que les Américains adoptent pareille attitude vis-à-vis des manufacturiers canadiens, qui, à deux assemblées tenues dans les huit derniers mois, s'opposèrent unanimement à la suggestion du Bureau de Commerce de Guerre Canadien de prohiber l'importation des chaussures américaines au Canada.

## LE COMMERCE DES CAOUTCHOUCS

### Importante assemblée des manufacturiers canadiens de caoutchouc

Le fait que les manufacturiers canadiens de caoutchouc s'intéressent à la situation présente et aux besoins actuels et qu'ils sont extrêmement patriotes, est mis en évidence par l'assemblée qu'ils ont tenue récemment à Toronto pour considérer la question de conservation du caoutchouc par l'élimination de nombreuses lignes faites actuellement. Ce fut un mouvement spontané de leur part car nulle suggestion leur avait été faite à ce sujet par le Bureau de commerce de Guerre.

Aux Etats-Unis le gouvernement a déjà pris une telle action et a restreint la production des caoutchoucs par l'élimination de quelques 5,500 styles qui est entrée en vigueur le 1er septembre pour les chaussures à semelles de caoutchouc, et qui prendra effet au 1er janvier pour toutes les lignes de caoutchouc qui ont été éliminées.

On peut se faire une idée de l'immense économie que cela occasionnera si l'on considère qu'on estime à 5,245,200 pieds carrés le bois qui sera économisé dans l'emballage, tandis que l'économie de carton se chif-

frera par 20,012,600 cartons. On estime également que 1,526,493 pieds carrés d'espace d'emmagasinage sera épargné et qu'il sera économisé ainsi 49,517 journées de travail qui pourront servir à des travaux plus essentiels.

Toutes les marchandises pesantes seront emballées en vrac au lieu d'en cartons et l'usage de papier-tissu pour le doublage des cartons sera de la sorte largement économisé. Il ne sera pas employé de doublures teintes et il n'y aura pas de vernissage de chaussures à semelles de canevas et doublées de gros drap. Il n'y aura pas de nouvelles formes introduites sauf celles absolument nécessaires pour rencontrer les changements radicaux dans la chaussure de cuir ou pour répondre aux exigences du gouvernement.

Les bords roulés sur les caoutchoucs seront presque entièrement exclus et presque toutes les lignes seront faites avec bords unis. Ceci implique non seulement économie de matériel mais aussi grosse épargne de main-d'oeuvre.

Comme mentionné ci-dessus les manufacturiers canadiens, sans attendre d'invitation du gouvernement canadien, ont pris les devants pour scruter la situation au cours d'une assemblée préliminaire et quand les arrangements finals seront intervenus ils soumettront la chose au Bureau du Commerce de Guerre en vue de faire les changements nécessaires.

Il est entendu que les changements d'ici ne seront pas si importants numériquement parlant que ceux faits chez nos voisins, car nos styles sont beaucoup moins nombreux. Une autre caractéristique aussi est que les manufacturiers canadiens ont depuis plusieurs saisons coupé et réduit la variété de leurs produits, ce qui rend d'autres restrictions plus faciles à accomplir. Mais les résultats qu'on atteindra au Canada seront proportionnellement aussi avantageux que ceux dont bénéficieront les Etats-Unis.

On s'attend à ce que le projet final soit complété d'ici à quelques jours et qu'il soit soumis aux manufacturiers qui le discuteront avec le Bureau de Commerce de Guerre. Et il convient de féliciter les manufacturiers canadiens de caoutchouc de cette initiative qui a pour but la conservation de la matière première et de la main-d'oeuvre qui sont d'une telle importance particulièrement en ce moment.

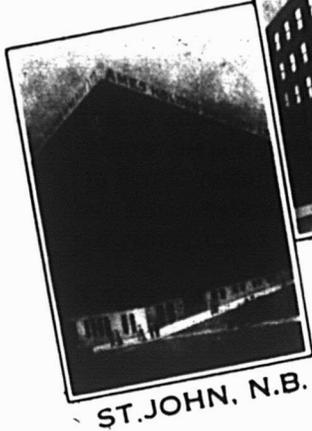
### Les nouvelles allocations de caoutchouc

Le Bureau de Commerce de Guerre des Etats-Unis a publié ce qui suit concernant les importations de caoutchouc insou'au 1er janvier 1919:

“Les taux précédents d'importation permise de caoutchouc effectifs jusqu'au 1er octobre 1918, ont été prolongés par le Bureau du Commerce de Guerre pour le dernier trimestre de l'année. Les importations de caoutchouc brut d'outre-mers pendant les mois d'octobre, novembre et décembre 1918 seront limitées à 25,000 tonnes, soit au taux de 100,000 tonnes par an.

“Un quart de ce montant sera sous licence seulement de l'Amérique du sud et du centre. Les trois-quarts restants pourront être sous licence de tout autre pays.

“Le montant ainsi autorisé à entrer sera réparti par le Bureau des Importations suivant les lignes générales des précédentes allocations.”



ST. JOHN, N.B.



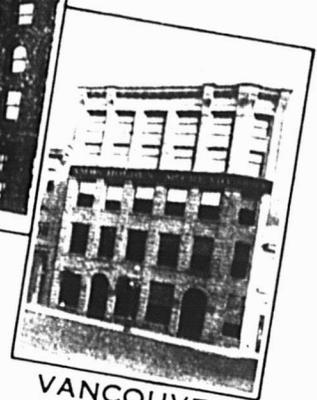
MONTREAL



TORONTO



WINNIPEG



VANCOUVER



EDMONTON

## Pour faire de meilleures affaires il faut savoir mieux acheter

Les profits du commerce ne sont pas tous des profits de vente; un bon nombre sont des profits d'achat. L'acheteur prévoyant et soigneux a un avantage dès le début.

Ne transformez pas votre magasin en un entrepôt pour stock de surplus. N'immobilisez pas votre argent en marchandises qui ne s'écoulent pas rapidement. Reliez votre magasin à une organisation qui puisse non seulement vous donner des marchandises de vente rapide, mais qui soit en outre en mesure de vous les fournir comme vous les désirez et quand vous les voulez.

La maison Ames Holden McCready est complètement équipée pour faire cela pour vous. Notre organisation s'étend à tout le pays d'un océan à l'autre. Nous sommes en mesure de juger la demande du consommateur dans son ensemble, et non pas seulement au point de vue de certaines régions. Nos six succursales situées aux points voulus de distribution entretiennent des stocks complets à la portée immédiate de tout marchand du Canada. En vous tenant en relations avec la succursale Ames Holden McCready vous pouvez réduire à son minimum votre stock de surplus et cependant vous protéger contre le manque de pointures demandées. Laissez le manufacturier tenir un stock de surplus en votre lieu et place.

Et rappelez-vous ceci: le gros problème d'aujourd'hui est de produire une qualité de chaussures suffisamment bonne pour convenir à tous. Vous pouvez être sûr de pouvoir fournir vos clients si vous achetez d'une maison qui peut vous donner une **ligne complète** de chaussures pour hommes, femmes, garçons et enfants.

# AMES HOLDEN MCCREADY

LIMITED

*"Shoemakers to the Nation"*

*"Les Cordonniers de la Nation"*



## **Vous êtes sûr d'avoir des Chaussures de qualité exceptionnelle**

### **Paris**

**Welts pour Hommes—McKays pour Dames**

### **Patricia**

**Welts et Turns pour Dames**

### **Metropolitan**

**McKays pour Dames—Welts pour Hommes**

quand vous achetez nos lignes, parce que tous nos cuirs nous arrivent directement de NOS TANNERIES.

Nos bottines et nos souliers ont de l'élégance; ils sont d'un dessin bien net et approprié à l'usage et possèdent des lignes caractéristiques qui forment des "arguments" irréfutables aux vendeurs et leur valent la faveur de vos clients.

Les prix que nous vous faisons vous laissent un profit raisonnable et la rapidité de nos livraisons ne peut manquer de vous satisfaire.

Donnez-nous une commande d'essai pour nous permettre de vous prouver l'authenticité de nos avancés.

## ***Daoust, Lalonde & Co., Limitée*** **Montréal**

Succursale: The Metropolitan Shoe Co., 91 rue St-Paul Est, Montréal

# L'ACHAT ET LA VENTE DES CHAUSSURES

Les idées d'un marchand de chaussures de l'Ouest sur cette importante question

Dans le Regina Daily Post, vient de paraître l'article suivant qui ne manque pas d'intérêt. Le titre était: "On devrait adopter de bonnes méthodes d'achat et de vente. Un avis aux marchands sur la spéculation dans les styles. Si la vente des styles est adoptée les profits se trouvent naturellement accrus." Et l'article continue:

"Il est de notre devoir, c'est une obligation vis-à-vis nos clients de garder le prix de détail de chaussures dans la limite d'achat du client courant. Ceci peut être fait si nous nous efforçons tous d'utiliser tous les substituts possibles que nous savons être pratiques. Tracez une ligne rouge autour des pointures de vente populaire et plus vous resterez dans ses limites plus vous gagnerez de dollars, au lieu de laisser votre imagination s'étendre à des articles hétéroclites.

## Ne spéculer pas sur l'avenir

"Nombre de confrères n'anticipent leurs besoins de nouveautés plus de 60 à 70 jours. Pensez-y! Ici, nous sommes bien loin des centres de chaussures, jouant le rôle du prophète, nous trompant nous-mêmes avec la croyance que nous pouvons deviner ce que sera l'article de vente d'ici à 6 mois. C'est exactement comme un joueur de poker qui cherche la couleur; il peut la trouver par hasard mais l'homme qui a son jeu d'ouverture gagne 75 fois sur 100. On ne doit même pas jouer sur les hausses futures des marchés; payons les prix actuels en cours, choisissons les styles de vente actuelle et mettons en banque les profits, voilà quelle devrait être notre méthode.

"Si vous écoutez votre stock plus de quatre fois à 35 pour cent de profit et que votre coût d'opération soit de 25 pour cent, vous avez gagné 40 pour cent. Si vous n'écoutez votre stock que deux fois, chaque chaussure que vous vendez devra porter un profit brut de 50 pour cent pour égaler le même montant, car plus les affaires sont importantes, moindres sont les frais proportionnellement. Vous profitez de chaque escompte et cela signifie des centaines de dollars de profit extra chaque année.

"Tous les item de frais de magasin ont augmenté, ce qui rend le coût d'opération plus lourd chaque année. Pour faire face à cette augmentation, vous devez, soit écoulé votre stock plus souvent, soit faire porter à vos marchandises des profits plus considérables. Achetez moins, achetez souvent, voyez venir.

## Chaque employé sur un système de bonus

"Placez chaque vendeur que vous avez sur un système de bonus. Pourquoi demanderez-vous? Songez-y un instant: pour chaque dollar qu'il gagne pour lui-même, un vendeur gagne trois ou quatre dollars pour vous, et le dollar tout-puissant est le stimulant le plus prodigieux qui ait jamais été produit pour transformer un vendeur véritable en un homme volontaire, quand il sait qu'il doit montrer des résultats pour être bien payé.

"Un marchand dit qu'il a coupé ses frais de vente de presque de moitié en employant des demoiselles, prétendant que les jeunes filles étaient des vendeuses naturelles. Devons-nous adopter ce système? C'est problématique, mais il est bon d'y songer.

## Il faut apprendre à penser

"Méditons les paroles de celui qui dit: la plus grande chose pour un marchand de chaussures aujourd'hui est d'apprendre à penser. Sortez des quatre murs qui enclosent votre vie d'affaires, regardez les autres méthodes, échangez des idées, employez toute suggestion pratique pour l'amélioration de votre bien-être, c'est l'huile lubrifiante de vos affaires qui vous rapportera des résultats certains.

"Quelque chose encore à ne pas perdre de vue: c'est tandis que vos ventes montrent une augmentation bien nette, les statistiques vous prouvent que vous avez vendu moins de paires, rappelez-vous alors, que si vous vendez moins de paires vous devez réduire vos achats ou accumuler des stocks plus lourds. Les stocks plus larges immobilisent votre capital. La chose à faire est de vendre! En attendant que la guerre finisse, un sentiment d'incertitude s'empare du public qui espérera des prix moins élevés. Nous devons être prêts à faire face à ces conditions, car le public n'a que tant d'argent à dépenser et aujourd'hui il sur-dépense en anticipation des temps où les prix seront plus bas. Préparons-nous pour ce temps-là, ayons moins de chaussures et plus d'argent en banque.

## Politique d'affaires scientifique

"A présent, derrière tout succès commercial il y a une politique scientifique d'affaires. Il est vrai, ces principes d'opération varient légèrement pour mieux convenir au pouvoir de direction de chaque maison; mais à tout bien considérer ce sont à peu de choses près les mêmes politiques qui ont fait le succès de tous les marchands progressifs. Si nous connaissons le moyen de réussir en affaires, et que nous l'appliquions, le succès n'est plus qu'une question de temps. Nous devrions apprendre de meilleures méthodes de vente, de meilleurs systèmes d'achat, comment diminuer nos frais, comment augmenter nos profits, comment collecter les comptes en retard, comment faire de la publicité et faire ressortir les points attrayants de la chaussure, comment enfin cesser d'être un teneur de magasin pour devenir un marchand véritable.

"Notre commerce est un commerce fondamental et des statistiques devraient être facilement obtenues relativement à chaque méthode de procédure et les déductions faites de ces statistiques devraient nous permettre de conduire scientifiquement notre commerce."

## DECES

Nous avons appris avec regret la mort de M. Albert Jeannotte, survenue à Montréal, le 22 courant, à l'âge de 15 ans et 4 mois. Le défunt était le fils de M. Achille Jeannotte, secrétaire de La Parisienne Shoe Co., Limited. Nous adressons à la famille nos sincères condoléances.



IL  
N'AURAIT  
PAS  
GLISSÉ  
AVEC  
LES

# SEMELLES TENAX

Il y a bien des choses qui ne se produiraient pas avec les Semelles Tenax. Le prix élevé du cuir à chaussure ne se fera pas trop sentir pour une raison, c'est que les Semelles Tenax épargnent de l'argent tant dans l'achat qu'à l'usage. Elles se portent mieux que le cuir et durent plus longtemps — et tandis qu'il n'y a pas deux pièces de cuir qui soient exactement semblables, la qualité des Semelles Tenax est la même d'un bout à l'autre. Elles sont imperméables, à l'épreuve de l'humidité, sont silencieuses et ne crient pas. Vous pouvez vous fier aux Semelles Tenax pour les porter jusqu'au bout sans qu'elles ne craquent ni ne se brisent. Laissez-nous vous envoyer des échantillons.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED, TORONTO.

Succursales à  
HALIFAX, MONTRÉAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA,  
SASKATCHEWON, LETHBRIDGE, CALGARY, EDMONTON, VANCOUVER & VICTORIA.

## LA FIXATION DES PRIX DE DETAIL DE LA CHAUSSURE EST UNE MESURE INDESIRABLE

L'arrangement intervenu entre le Bureau des Industries de Guerre, les manufacturiers de chaussures et les détaillants de chaussures des Etats-Unis fut de la nature d'un compromis. Il fut primitivement proposé par le Bureau des Industries de Guerre que les prix des "Chaussures Nationales" soient marqués sur les semelles, mais après que de multiples arguments furent fournis montrant que les résultats de telle pratique seraient incompatibles avec les intérêts du public et désastreux pour l'industrie toute entière, cette mesure fut suspendue.

Depuis, le Bureau du Commerce de Guerre a discuté la question et a suggéré la mise en vigueur d'un règlement par lequel les marchands ajouteraient au coût des marchandises dans toutes les lignes un profit raisonnable. L'Etat d'Arizona a déjà adopté une loi forçant le détaillant à marquer sur ses marchandises le prix de gros en chiffres connus et estime que cette déclaration du coût à l'acheteur prévient des charges exagérées.

Toutes ces tentatives pour réglementer les prix de détail offrent de très grands dangers pour tous commerces et même pour le public. Il doit y avoir, et il y a une protection suffisante dans la concurrence ouverte, et cette création de suspicion que provoque une telle législation cause certainement plus de tort que de bien.

Il y a, sans doute, beaucoup de gens qui prennent avantage des conditions du temps de guerre pour extirper des gains illégitimes, mais même avec cette menace il y a assez d'opportunité dans le commerce pour

qu'un acheteur sache obtenir la valeur voulue pour son argent.

On a raconté mille histoires fantaisistes sur des détaillants faisant 100 et 200 pour cent de profits sur leurs marchandises, et il est bien évident qu'il existe des cas où certains clients payent les prix forts pour leurs goûts extravagants, mais il faut bien reconnaître que la majorité des détaillants ne réalisent qu'un profit légitime sur leur chiffre d'affaires et prennent des risques qui, il y a quelques années étaient inconnus dans leur ligne particulière.

La manie de la fixation des prix est née dans l'esprit de ceux qui n'ont qu'une petite idée des conditions sous lesquelles s'opère aujourd'hui, le commerce de détail. Combien y a-t-il de gens en dehors du commerce de détail qui puissent dire combien un marchand doit ajouter au prix d'achat de ses marchandises pour réaliser un "profit normal". Si vous acceptez la pratique générale d'obtenir 33 1/3 pour cent de profit brut, cela implique qu'on devra ajouter un dollar à l'article coûtant deux dollars.

Dire à un client qu'il paye un dollar de profit sur un article de trois dollars, c'est le faire sauter au plafond. Vous n'arriverez jamais à le convaincre que sur ce profit brut il ne fait que 10 ou 15 cents de bénéfice net. Il ne verra d'ailleurs que l'article en question, ne tenant aucun compte des pertes possibles sur d'autres lignes.

Lorsque vous essayez de faire entrer dans l'esprit d'un marchand la question du coût d'opération d'un commerce, il est assez difficile sans essayer de convaincre un client ignorant, de faire comprendre la nécessité d'un profit brut de 30 ou 40 pour cent sur certaines lignes pour joindre les deux bouts. Beaucoup de gens

**McKays**  
*pour*  
**Dames**



**Style**  
**Qualité**  
**Confort**

### Les Chaussures **LADY BELLE**

sont populaires et réputées. Elles procurent des clientes satisfaites.

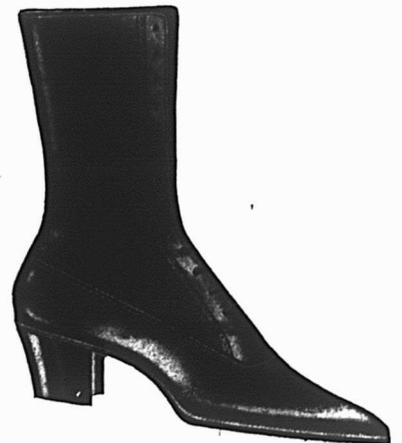
**DEMANDEZ-NOUS  
NOTRE CATALOGUE**

nous nous ferons un plaisir de vous l'adresser. Il vous intéressera.

**The Lady Belle Shoe Company**

LIMITED

KITCHENER - CANADA



# L'Emprunt de la Victoire 1918

## est bien nommé

L'Aube de la Victoire de la Civilisation à laquelle nous avons tous travaillé, s'est levée. Nous en avons reçu les premiers rayons. Le dernier effort doit être le plus formidable, le plus décisif. Nous entrevoyons déjà la reprise du cours normal des affaires et la quiétude prospère des temps passés. Mais avant de nous laisser aller à cette joie tant désirée, faisons notre devoir jusqu'au bout. Pas de défaillance au moment où la victoire suprême approche!

L'Emprunt de la Victoire 1918 est notre dernière chance de faire notre part dans la guerre de justice et du droit. N'hésitons pas à y contribuer au maximum de nos moyens. En achetant des Obligations de la Victoire, nous faisons plus et mieux qu'un bon placement, nous mettons le nom canadien en vedette, dans l'Histoire du monde civilisé.

Les marchands qui achètent des Bons de la Victoire 1918, mettent en portefeuille un actif qui leur vaudra le meilleur crédit dans le monde commercial.

Annonce contribué de tout  
coeur pour la succès de l'Em-  
prunt de la Victoire 1918, par

**TETRAULT SHOE  
MANUFACTURING  
COMPANY, LIMITED**

*Les plus importants manufacturiers de  
Goodyear Welts du Canada*

**MONTREAL**

s'imaginent que si le marchand obtient 10 pour cent sur le prix livré de ses marchandises il doit s'estimer satisfait. Celui qui essaye de faire du détail sur la marge de deux fois dix verra bien vite où cela le conduira.

D'autre part, vous ne pouvez ajouter un profit uniforme à toute catégorie de marchandises, chaussures, meubles, épicerie et quincaillerie. Il existe des lignes qui se débitent plus rapidement que d'autres. La question du profit est pour beaucoup une question d'écoulement. Le marchand commet souvent une erreur en regard de l'adaptabilité des marchandises à son commerce ou à sa localité et pour éviter des pertes par cela même ou par dépréciation, il doit en faire porter une partie du poids à d'autres lignes.

Imaginez ce qui se passe lorsqu'un client choisit une paire de chaussures qu'il voit marquée à \$6.00 et sur laquelle le marchand a étiqueté le prix de détail de \$8.00. Le marchandage commence de suite. Quel droit a ce marchand de me vendre des chaussures à \$2.00 de plus? C'est du vol purement et simplement. Et le voici qui se lance dans la discussion d'un sujet qui a été l'objet d'un débat entre experts et qui a absorbé l'attention et le jugement d'hommes d'affaires. Vous ne pouvez commencer à entamer une polémique avec ce client et raisonner longtemps avec lui. Il voudra les chaussures pour \$7.00 ou il quittera le magasin.

Si le marchand accepte cette diminution de prix, il déclenche les récriminations des autres détaillants et tout le commerce se saisit de l'incident. Il faut remarquer que les marchands n'achètent pas leurs marchandises à des prix uniformes, la lutte engendrée par l'incident ci-dessus relaté gagnera donc le marchand de gros et le manufacturier et désorganisera toute cette branche d'industrie. Et qu'en résultera-t-il?

La standardisation de la fabrication, l'élimination probable du jobber, et l'établissement du commerce de détail sur une base qui ne laissera absolument aucune place à l'individualité ou à l'entreprise.

Il y a d'autres moyens de réglementer le commerce de détail que par ce procédé commercial arbitraire. Si les autorités sont convaincues que les détaillants font des profits illégitimes, le remède à y apporter réside dans une enquête minutieuse et une publicité préjudiciable aux délinquants. Mais sacrifier la prospérité méritée du commerce de tout un pays pour démasquer quelques rares profiteurs, c'est adopter un remède pire que le mal.

#### DANS LE MONDE DE LA CHAUSSURE

M. J. E. Paré, de la Starr Shoe Co., Montréal, a montré récemment ses échantillons à Toronto.

\* \* \* \*

M. Chouinard des compagnies de chaussures Starr et Regina, de Montréal, était récemment en voyage d'affaires à Toronto.

\* \* \* \*

M. J. S. Ashplant, de London a montré les échantillons de Dupont & Frère et autres lignes au Queen's Hotel à Toronto.

\* \* \* \*

M. Francis, de Gale Shoe Co., était récemment en voyage d'affaires à Toronto.

\* \* \* \*

Les voyageurs font rapport d'affaires exceptionnelles. Les commandes dépassent les chiffres de toutes les saisons antérieures et sont placées beaucoup plus tôt que les autres saisons.



## A nos nombreux clients—

**Nous tenons toujours en stock les dernières nouveautés de chaussures de femmes dans les largeurs C & D.**

**Notre choix de forme et apparence défie toute compétition.**

*Nos voyageurs sont toujours à votre disposition.*

**La Cie de chaussures**  
**LA RENA**  
**611 Rue Beaudry Montréal**

# Le Cinquième Emprunt de Guerre,

## Celui de la Victoire

### 1918

Notre pays a soutenu côte à côte avec les Alliés, les intérêts de la Civilisation. Son geste restera dans l'Histoire comme une prouesse dont nos descendants pourront se montrer fiers.

Nous touchons au but. Encore un effort et nous y sommes.

Nos soldats ont besoin de vêtements, d'aliments, de munitions. Donnons-leur sans compter. Montrons-leur que nous sommes avec eux corps et âme.

Achetons à la limite de nos moyens, des Bons de la Victoire 1918 et aidons ainsi nos fils soldats à gagner la guerre.

---

---

# JAMES ROBINSON

Spécialités de Chaussures Fines

MONTREAL

## LA MACHINE-BOUTONNIERES A APPAREIL DECOUPEUR

Nous n'entreprendrons pas de décrire l'organisme de la machine ni celui de l'appareil découpeur qui est une merveille de précision. Nous dirons seulement que la conduite de la machine est simplifiée au possible.

L'opérateur, ou pour nous servir d'un terme adopté, la mécanicienne place sa tige entre les pinces d'un chariot conducteur qui la pousse sur l'emporte-pièce, coupant la boutonnière à l'endroit exact où celle-ci doit être faite.

Puis la tige est ramenée par le même chariot sous l'aiguille qui fait la boutonnière en la garnissant avec le fil de passe comme le ferait une ouvrière à la main.

Ce qui constitue un grand progrès, c'est que la longueur des boutonnières peut être variée sans qu'il soit nécessaire de rien changer au mécanisme.

Ce point a une importance capitale que nous soulignons, afin qu'il n'échappe pas à nos lecteurs. Enfin une des particularités de la machine-boutonnières à appareil découpeur, git dans la facilité extrême avec laquelle on obtient la perfection dans les travaux les plus ingrats et réputés les plus rebelles.

En effet, avant les perfectionnements accomplis dans la construction de ces machines, toute matière inférieure creuse, flasque, toute étoffe de qualité secondaire et n'offrant pas de résistance ne permettaient pas d'obtenir un beau travail.

Il n'en est plus de même aujourd'hui, car les ingénieurs sont parvenus à trouver des combinaisons mécaniques qui vaincront toutes les difficultés occasionnées par l'infériorité du cuir ou de l'étoffe employés dans la chaussure à bas prix.

## LA MACHINE ATELIER "WAX THREAD"

Aux Etats-Unis tous les fabricants de fortes machines l'emploient.

Construite toute en fer, cette coususe est excessivement solide et elle évite la trépidation, par le poids de son bâti. De plus elle possède une navette de grande capacité qui permet d'exécuter de longs et volumineux travaux sans aucune interruption motivée par le changement de canettes.

Ces avantages s'augmentent encore par la facilité qu'a l'opérateur de placer des aiguilles très fortes et appropriées au genre de travail à exécuter.

Avec cette machine on emploie en outre le fil poissé, le fil ciré qui est préférable à tous et les fournitures les plus épaisses et les plus solides.

C'est pourquoi les contreforts, les piqûres de côtés, les empeignes ou les claques en fort croupon de vache, les baguettes de devant ou de derrière, les jointures de bottes ou de bottines, en un mot tout ce qui est censé ne pouvoir être fait que par la main, est exécuté avec la plus grande facilité par la machine à fil ciré.

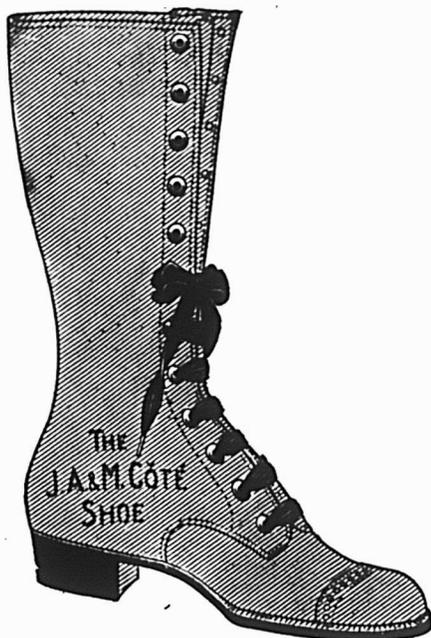
Enfin, et ceci est un point des plus importants, cette machine pique admirablement du simili-cousu. Son point perlé ressemble à s'y méprendre aux piqûres à petits points.

Elle est donc universelle en ce qui touche les travaux forts.

Pendant le mois de juin, 284,111 paires de chaussures ont été réparées dans les différents camps de l'armée aux Etats-Unis.

# Les Chaussures Marque Yamaska

## Profitables au Détaillant et au Client



Elles sont profitables au client parce que leur construction robuste a pour effet un service extra — une qualité qui caractérise les Yamaska. Et elles ont une apparence de mode, encore que faites sur des formes qui donnent au pied le confort maximum.

Un débit rapide et un bon profit sur chaque paire seront **VO-TRE récompense.**

Prenez en stock la ligne complète pour

HOMMES, DAMES, GARÇONS, ADULTES  
DEMOISELLES ET PETITS ENFANTS.

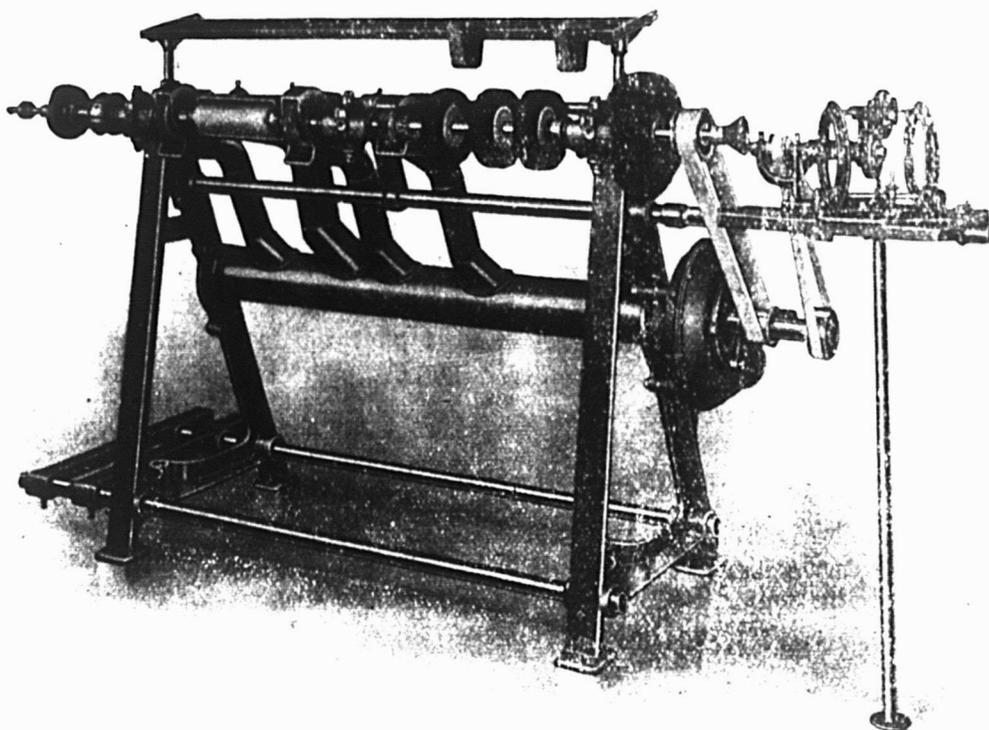
Votre Marchand de Gros a la Chaussure **YAMASKA**

**LA COMPAGNIE**

**J. A. & M. COTE**

ST-HYACINTHE, (P.Q.)

# Effacité Condensée



Equipment pour Réparages de Chaussures, 8 pieds - - - - - Modèle N  
montrant la Machine Modèle B à Aiguiser les Patins y attachée.

## Le Plus Petit des Fameux

(FAITS AU CANADA)

## Equipments pour Réparages de Chaussures Modèle N

Spécialement établi pour fournir une efficacité de travail maximum dans un équipement de réparations de chaussures, pour un magasin d'espace limité.

Un puissant Système de Soufflet pour enlever toute la poussière; Capuchons à poussière s'ouvrant pour permettre l'accès facile aux roues; Tablette de dessus pour travail, en acier; Coussinets se huilant d'eux-mêmes; Armature pesante, assurant la douceur d'opération et l'absence de vibration préjudiciable. Deux pots en fer pour l'encre fournis également.

*Ecrivez-vous pour plus amples détails et prix.*

## United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

### MONTREAL

90 rue Adelaide Ouest, Toronto

179 rue King, Kitchener

28 rue Demers, Québec

## LETTRE D'ANGLETERRE

Les industriels de la chaussure sont assez inquiets au sujet d'une nouvelle incursion que l'Etat semble vouloir faire dans leur domaine. On ne connaît pas la nature exacte du plan envisagé, mais il n'est pas difficile de deviner ce qui va arriver. On peut en juger par les nouvelles instructions au sujet des veau et vachette fabriqués d'origine britannique, instructions qui sont incontestablement la préface d'une nouvelle restriction dans la production de la chaussure non contrôlée. Les sortes les plus fortes de cuirs ci-dessus sont réquisitionnées pour les besoins du gouvernement et les plus légères ne peuvent être livrées aux fabricants travaillant à la production civile que sous certaines conditions. Quelles seront ces conditions? Nul ne le sait, on peut cependant prévoir que les chaussures faites avec ces cuirs seront contrôlées, quant à leurs prix, à peu près de la même manière que ceux de la chaussure nationale. Il existe en effet de bonnes raisons pour cela. Le cuir en question est livré à prix bien au-dessous de ceux du cuir libre de même sorte, par suite de l'action des autorités assumant le contrôle sur le veau et la vachette fabriqués, celles-ci les cèdent à prix fixes modérés; or il n'est pas dans l'intention desdites autorités de laisser soit les fabricants de chaussures, soit les négociants ou détaillants bénéficier de la marge de profits qui en résulte.

Ce qui évidemment va arriver, c'est une extension du système "chaussure nationale" à des articles non spécialement dénommés dans les catégories officielles.

Tout en s'inclinant devant les décisions du gouvernement, l'on demande qu'il veuille bien faire connaître ses intentions aussi rapidement et aussi clairement que possible.

\* \* \* \*

Considérant la taxe de luxe sous l'angle du principe, il est difficile d'affirmer que le choc de malédictions qui s'est fait entendre lors de sa présentation soit bien dans le ton.

Mais, au point de vue application, il en va tout autrement. L'un des points principaux d'objection est qu'elle est trop absolue et qu'une partie du public serait lourdement frappée, tandis qu'une autre y échapperait complètement, mais il faut se souvenir qu'il n'y a là aucune nouveauté dans la question impôt.

L'impôt sur le revenu est un exemple à ce sujet, le gros de la population ne paie rien, tandis que ceux dont le genre de propriété ne permet pas d'échapper à l'impôt, aussi peu que le revenu dépasse la limite, ils se trouvent frappés, et il existe des cas où une faible augmentation de revenu a eu pour résultat une diminution dans les moyens d'existence du contribuable.

D'après ce que l'on sait des travaux du Comité chargé de l'élaboration de la taxe de luxe, celle-ci fonctionnera à peu près de la même manière.

Ce que l'on nomme le "revenu pour l'existence" ne sera pas taxé; ainsi ce qui est actuellement nécessaire à la vie échappera au fisc, mais les articles dépassant le niveau de la nécessité verront s'abattre sur eux la main dudit fisc.

Il est généralement reconnu maintenant que la richesse est la création des efforts conjugués du cerveau et de la main; or le principe de l'impôt étant qu'il vaut mieux taxer le produit que la source, l'on ne peut dire que la taxe révolutionnera le système fiscal anglais.

Au point de vue pratique, l'on découvre d'autres raisons plus solides d'objection; la plus importante est qu'il est peu probable que le but poursuivi par la taxe soit atteint, c'est-à-dire faire entrer beaucoup d'argent dans les caisses de l'Etat.

M. Bonar Law se faisant l'interprète du gouvernement a expressément déclaré que celui-ci n'avait aucune désir d'intervenir dans les habitudes plus ou moins confortables des gens. On a besoin d'augmenter les revenus de l'Etat et celui-ci a pensé qu'il pouvait trouver là une source importante de recettes sans trop troubler les affaires.

Cette dernière considération est vitale, car si le trouble était apporté dans les affaires, si la demande des consommateurs se trouvait aiguillée vers des articles meilleur marché, échappant par conséquent à la taxe, alors le but de celle-ci serait manqué, une sérieuse diminution de recette devient **ipso facto** impossible.

L'on pense généralement que là est le danger résultant de cette taxe en France, où elle est appliquée depuis quelque temps, confirment assez cette opinion.

En effet, la taxe depuis son apparition, a à peine réduit le tiers de l'estimation et ce, parce que beaucoup de consommateurs ont acheté des articles qui, de par leur prix, échappaient à la taxe, tout en répondant quand même à leurs besoins.

Une autre difficulté vient de ce que cette taxe ne peut être rendue imperméable; il y a trop de fissures par lesquelles on peut s'échapper. C'est en effet une invitation à l'évasion que de montrer à un homme comment il peut épargner 6 shellings 8, par exemple, en payant 1 shilling de moins une paire de chaussures.

L'argument s'applique tout aussi bien à d'autres articles.

Un fabricant de chaussures peut assez facilement, d'une manière ou d'une autre, arriver à produire une chaussure pouvant se détailler à 39 shillings au lieu de 40 shillings. A 38 shillings elle échappe à la taxe et à 40 shillings l'acheteur doit payer 6 shillings 8 de taxe de luxe, soit 46 shillings 2!

Il serait plus simple de dire que la totalité de ce qui se trouve au-dessous de 40 shillings serait exempté d'impôt, et que ne serait seulement frappée, proportionnellement, que la somme dépassant ce chiffre. Il ne faut pas oublier, en effet, que lorsque le minimum est dépassé l'intégralité de la somme est frappée.

L'on peut objecter à cela que si l'on agissait ainsi il y aurait une diminution sérieuse dans le rendement de l'impôt, mais il est vraiment trop facile de répondre à cette objection que la diminution sera bien plus sérieuse si les propositions actuelles sont ratifiées.

L'assemblée annuelle des manufacturiers de chaussures de l'Ontario se tiendra à Hamilton en janvier.

\* \* \* \*

M. Miner de la Miner Rubber Co., et M. Reider de la Canadian Consolidated Rubber Co., étaient dernièrement à Toronto pour assister à une assemblée de manufacturiers.

\* \* \* \*

J. E. Samson, Reg., rue Arago, Québec, a ajouté à ses modèles une ligne de chaussures forte, vissé standard et a l'intention de se spécialiser sur cette chaussure solide.

\* \* \* \*

Chas. Cooper & Sons Co. est une nouvelle compagnie manufacturière de chaussures qui vient de s'ouvrir à Arthur, Ont.

**DE LA BOTTINE A SOUFFLET****EMPRUNT DE LA VICTOIRE 1918. — MEMBRES DE L'EQUIPE DE M. N. TETRAULT****Carcasses à garants simulés du soufflet ouvert. — Le vambrage aux planchettes.**

Depuis longtemps, le brodequin, le balmoral ou tout simplement la bottine à lacets (ces trois dénominations se rapportent aux mêmes genres) se font avec une carcasse excessivement légère, car la cordonnerie, comme les consommateurs du reste, a compris que le brillant du vernis, s'il orne la bottine, la rend trop lourde.

Les Anglais si habiles dans l'art de fabriquer la tige ont les premiers donné l'exemple et aujourd'hui les grands chausseurs s'appliquent à supprimer tous les ornements en relief et ne produisent que des carcasses de la plus grande simplicité, c'est selon nous une excellente méthode.

Dans ces genres le devant du haut doit être arrondi à angle droit A, comme on les faisait autrefois. C'est encore un progrès produit par l'expérience, car on a remarqué que les carrés blessaient la jambe ou empêchaient de la serrer quand la tige était un tant soit peu serrée.

La ligne qui imite le garant est une piqure qu'on trace d'après un patron en carton.

Arrivons maintenant au soufflet qui n'est autre chose qu'une patte formée et un sous-garant. Que veut dire le mot garant? Tout simplement qui garde l'oeillet épaisseur nécessaire. Corps qui tient la laçure. La cordonnerie en a fait de plus un ornement auquel elle a donné des formes variées et ce qui, dans une tige, dénote sa provenance, c'est la largeur du garant. Jamais un bon joigneur ne coupera un garant de plus d'un centimètre de largeur, son travail serait trop lourd et n'aurait rien d'artistique. Mais qu'il y ait garant vrai ou faux, il faut toujours un sous-garant; or, avec le soufflet on s'en passe, puisque ce dernier en tient lieu.

Avant de passer à l'apprêt, parlons de la meilleure méthode de couper les soufflets.

Le soufflet d'été, c'est-à-dire celui qui forme patte ou languette fermée jusqu'à la naissance de la jambe seulement est, entre nous, le meilleur et le plus économique, car il n'occasionne pour ainsi dire pas de perte quand on le tire dans des chevreaux ou des veaux mégis ou même des moutons mégis spéciaux. On pourrait au besoin le lever carré et au moyen de fentes pratiquées à deux centimètres et demi de chaque côté (de la jambe à la partie supérieure). On le cambre en ouvrant les bords.

Voilà pour les soufflets d'été.

En automne ou en hiver, certains préfèrent le soufflet large et non échancré. Nous ne nous rangeons pas à cet avis, car nous croyons avec raison que les plus même bien divisés, formés par l'ampleur du haut, outre qu'ils blessent souvent, obligent le coupeur à laisser sa tige beaucoup plus large.

Cette disposition choque l'oeil et fait ressembler la jambe à un entonnoir.

M. Alfred Dupéré, de Dupéré et Garand, Québec, est souffrant de l'influenza.

\* \* \* \*

La Barrie Tanning Co., comme la plupart des industries du cuir, et de la chaussure se plaint du manque de main-d'oeuvre, mais dit que les difficultés d'obtenir des matières tannantes sont amoindries du fait de la réception d'envois de l'Amérique du Sud.

Chaput, Emile, 2 De Bresoles; Dufresne, Oscar, 587 Ontario, Maisonneuve; Daoust, Jos., 49 Carré Victoria; Boig, P. A., 331 Demontigny E.; Fraser, R. M., 1 Sainte-Hélène; Furey, M. F., 531 Avenue Wilson; Gibbins, Harry, 2473a Hutchison; Guilbault, Denis, 180 Saint-Jacques; Hurtubise, Edwin, 30 Saint-François-Xavier; Lambert, Alf., 14 Notre-Dame Ouest; Lévesque, Victor, 1 Bréboeuf; Leduc, Paul, 713 Saint-Hubert; McIntyre, John, 28 Saint-Alexandre; Martin, N. F., 447 Avenue Strathcona; Merrill, Henry, aux soins de la Ogilvie Flour Mills Co.; Moncel, René, 414 Notre-Dame Ouest; Roy, Paul, 152 Notre-Dame Ouest; Saint-Pierre, W., 566 Sainte-Catherine Ouest; Sadler, Walter, 511 William; Strachan, W. B., Gillette et Strachan, Edifice Transportation; Tardiff, Victor, 910 Saint-Hubert; Tourville, Arthur, 32 Avenue McNider, Outremont; Viau, Théo, 254 Chemin Sainte-Catherine; Wright, A. M., 364 Avenue Prince Albert, Westmount; Whitley, Ernest, 218 Lemoine; Tétrault, Olivier.

**ON POURRA SOUSCRIRE A CREDIT**

On annonce d'Ottawa que les banques accorderont des "crédits raisonnables" à ceux qui, voulant souscrire à l'Emprunt de la Victoire mais n'ayant pas les disponibilités nécessaires, prévoieraient pouvoir rembourser dans un an le montant de leur souscription.

Les banques avanceront jusqu'à 90 pour cent de la souscription et exigeront le même intérêt que porte l'obligation de la Victoire, c'est-à-dire 5.50 pour cent par année. Le souscripteur pourra, s'il le désire, rembourser par versements mensuels ou trimestriels.

On saisit tout de suite l'avantage qu'offre cette opportune intervention des banques. Celui qui n'aura pas l'argent nécessaire ne sera point pour cela empêché de souscrire. Il empruntera de la banque sans intérêt, puisque celui qu'il paiera il le retirera de son obligation. Puis cette dette ainsi contractée l'engagera vivement à épargner le plus possible. Et, au bout de six mois ou d'un an, selon l'importance de ses économies, quand il sera libéré vis-à-vis de la banque, il sera en possession d'une jolie somme libre de toute redevance et de tout impôt fédéral.

Cette initiative intéresse surtout les petits souscripteurs qui obtiendront du crédit, non pas contre des titres ou autres valeurs, mais sur leur simple réputation de probité et d'activité.

M. Bray, de C. Galibert and Sons, Co., Montréal, était récemment en voyage d'affaires à Toronto.

\* \* \* \*

M. Todd, de la Columbus Rubber Co., était à Toronto, ces jours derniers.

\* \* \* \*

M. Foote, de Independent Rubber Co., Merritton, assistait à la dernière assemblée des manufacturiers de caoutchouc, à Toronto.



## *Il n'y a qu'une Véritable Chaussure "Slater"*

Elle est toujours marquée par trois mots sur une ardoise

**"THE SLATER SHOE"**

Nos voyageurs sont sur la route et vous offriront pour le printemps la plus belle collection de chaussures pour hommes faites au Canada.

Nous portons en stock quarante lignes très pratiques et une commande d'essai vous permettra de les apprécier.

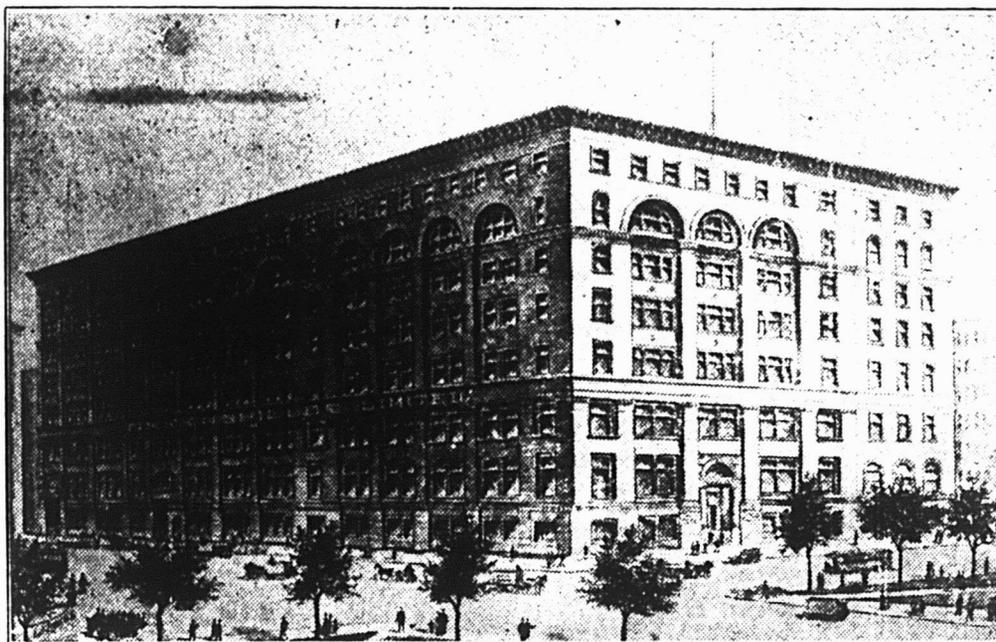
Nos prix sont plus bas que ceux de toute autre maison de notre catégorie et notre service est le meilleur.

Pourquoi ne pas vendre une bonne ligne de chaussures quand vous le pouvez?

Pourquoi pas la meilleure, la mieux connue, la plus en vogue—?

Ecrivez dès aujourd'hui pour notre catalogue.

**THE SLATER SHOE CO.**  
103 rue Latour - - - - MONTREAL



### *Département des Soieries :—*

Bon assortiment en stock de Velvetines et Corduroys pour Costumes; aussi Soieries de Fantaisie; Charmeuse noire et de couleur; Duchesses; Messalines et Crêpes de Chine.

### *Département des Dentelles :—*

Notre stock est complet en toutes largeurs de DENTELLES SUISSES de 2" à 45".

Valeur exceptionnellement bonne en Mouseline "906," 27" à 65c. la verge. Cette dernière en Venise—dessins découpés et solides.

## GREENSHIELDS, LIMITED

17 Square Victoria

MONTREAL

*"Tout ce qui se fait en Nouveautés"*

# Tissus <sup>ET</sup> Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XIX.

MONTREAL, OCTOBRE 1918.

No. 10

## LES DONNEES DE LA MODE

### Impressions de New-York

Une véritable bataille s'est engagée parmi les dessinateurs de New-York. Il y en a quelques-uns dont les succès dans le passé les a portés à croire qu'ils sont complètement indépendants de Paris, qu'ils sont assez forts pour lancer des innovations sans considération des décrets de la mode parisienne. D'un autre côté, il y a ceux qui reproduisent les tendances de Paris avec aussi peu de modifications américaines que possible et qui dénomment encore leurs modèles (les derniers de Paris) comme étant le dernier jugement des controverses de la mode.

Jamais jusqu'ici la ligne n'a été aussi bien démarquée entre ces deux facteurs et le progrès des événements sera suivi avec intérêt. Les protagonistes des modèles de Paris ont l'avantage des modèles de robes qui arrivent à presque toutes les grosses maisons de New-York pour leur inspiration, alors que le clan des modèles (faits en Amérique) n'a pour toute inspiration que son haut sentiment patriotique. Les femmes des Etats-Unis demanderont-elles les modèles de Paris ou pousseront-elles l'idée (fait en Amérique)?

Cette différence existe entre la jupe de Paris et la jupe de New-York. Paris la demande courte et très étroite, une robe entravée. New-York la donne légèrement plus large et insiste sur la longueur, la plupart de ces nouvelles productions tombant à la cheville. Au demeurant les dessinateurs qui nous donnent des jupes modérément courtes et modérément larges sont ceux qui plairont le plus à la femme. Jusqu'ici on ne saurait dire qui l'emportera. Les lignes varient de longueur de 3 à 12 pouces au-dessus du sol.

### Le brun est favori

Les femmes du dehors ont commandé beaucoup de robes d'un seul morceau pour port général, pour le soir elles ont choisi du velours de chiffon en deux coloris et de la charmeuse, noir, gris-clair, et brun de toutes nuances. Le brun est le plus populaire dans le crêpe Georgette pour port en soirées et brodé, frangé, garni de fourrures et fréquemment fait en broderie orientale avec le coloris jaune dominant. Quand les tons et les gris ont été choisis, les chaussures doivent s'harmoniser et sont à boutons dans la plupart des cas. Il y a plus de demandes pour le cuir vernis que la saison passée et le tout noir est très en vogue.

Une caractéristique frappante de garniture est notée sur une robe de Paris. Elle suggère l'antruche, mais

les motifs et les bandes sont tous deux formés de frange de soie noire à bride; les motifs sont en forme d'écaillés.

Il y a des manteaux et des robes montrées avec des bandes larges de 12 à 20 pouces du même matériel autour du bas des modèles droits longs. Pour ce qui est des vêtements extérieurs ces bandes sont fréquemment en fourrure et dans quelques robes elles sont bordées en nuances s'harmonisant au drap.

### Crêpe Arlette dans les nouvelles blouses

Le crêpe Arlette et le Crêpe Georgette sont en évidence chez Wanamaker's et chez Lord & Taylor's. Les blouses poussées par le premier sont à tunique et à tablier donnant l'effet de ligne droite et étiquetées de \$6.95 à \$8.45. Un gilet de Georgette dans un modèle de chez Wanamaker's est inséré dans une blouse en Arlette d'une longue ligne gracieuse et se vend \$8.50.

Les costumes et robes en laine tricotée sont montrés chez Macy's. Les jupes des costumes sont unies et pas amples, les jaquettes sont à la longueur de la hanche. Les ceintures définissent les tailles. Les manches sont longues. Les cols emmitouflants sont de mode. Les robes sont d'une pièce et faites de lignes sveltes avec des cols hauts ou des encolures dégagées.

Un chapeau attrayant en velours taupe est orné d'un lis d'étang en cuir d'argent avec feuilles et tiges du même matériel. Un certain nombre de grands chapeaux en velours noir garnis d'autruche non coupée et de différentes espèces de plumes sont montrés dans les chapeaux de toilette. John Wanamaker expose comme concurrents amicaux à "Nenette et Rintintin", Yerri et Suzel, petits mannequins alsaciens aux charmes très prenants. Comme leurs compatriotes, Yerri et Suzel sont supposés porter chance au porteur.

Best & Co., exposent une robe d'un seul morceau en broadcloth noir. La jupe et le corsage sont tous deux faits de lignes longues. De chaque côté du devant, il y a un pli atteignant une bande large de castor à la base de la jupe. Entre les plis du devant et du dos il y a une large ceinture; le col large et haut est en fourrure; les manches sont longues.

Un manteau de singe chez Gliddings est à hauteur de hanche dans le dos et plus court devant. Le devant est garni d'une ceinture en seal; le dos est gondolant. Les manches sont prises dans le derrière du col et les poignets sont en seal.

Un long manteau de duvetine de la même maison a un immense châle col-cape en castor avec larges poignets en castor également. Les poches sont nouvelles étant triples et de grandeurs graduées.

Louise & Co. montrent un manteau de velours de laine henna. Le dos est une cape ample; le devant du manteau est ceinturé. Le col est en castor et très large avec bords en velours. Manches longues, poignets en castor. Deux poches séparées de chaque côté du devant. Bonwit, Teller & Co., annoncent les sous-vêtements Cotele; le tissu en est décrit: une soie extrêmement riche qui a l'élégance et la simplicité de la lingerie et s'attire les préférences par sa douceur."

Une des voilettes les plus nouvelles est en forme diamant avec les deux longues pointes pendant devant et derrière avec de longs glands; elle a une bordure de chiffon uni.

Les robes d'intérieur en velvet de Bonwit, Teller sont très originales. Elles sont de velvet de soie décoré à la main, faits selon les modèles des lacques chinoises anciennes, dans le caractère des murailles de cathédrales vénitiennes et à la manière des kimonos japonais.

### La Blouse "Jazz Band"

Une nouveauté marquante pour blouse est la blouse "Jazz Band" qui est décorée de courtes barres de musique avec une couple de notes, le tout brodé en bleu-pâle. La blouse est de crêpe Georgette blanche avec encolure curve et attaches aux épaules. De grands plis de Georgette tombent droit dans le dos et devant et chaque pli a, au bas un des petits motifs de musique. Une blouse bleu-marine simple avec perles en acier met en évidence les manches ouvertes, pleines longueurs. Cette manche est remarquée sur beaucoup des plus nouveaux modèles en nuances claires ou s'harmonisant.

Le col haut est un autre style en vogue. Les blouses à cols hauts en blanc ou chair avec jabots en éventail, ou mousse étroite en bas du devant sont très fréquents. Le filet continue à être en haute faveur comme garni-

ture de ces blouses, aussi bien que la Valenciennes crème fine en simple modèle de balle.

On remarque des sacs de magasinage en ficelle tressée avec poignées en bois.

### LES ARTICLES DE COU POUR COSTUMES ET ROBES

Les acheteurs d'articles de cou qui s'appliquent à découvrir les choses pratiques, porteront beaucoup d'intérêt pendant le mois prochain aux styles d'articles de cou pour être portés avec costumes. La saison des costumes est plutôt courte au Canada, mais pendant sa durée on accueille en général avec faveur le col élégant pour port du dehors. De fait, il y a beaucoup de femmes qui achètent de nouveaux articles de cou pour leur manteau léger d'automne aussi bien que pour leur costume. Comme le costume implique tôt ou tard le port de la fourrure, les articles de cou extérieurs devront être faits de matériels qui ne se froissent pas sous le frottement des fourrures. En conséquence, les matériels pour bon commerce sont le broadcloth, la gabardine de laine, la soie cordée, le satin et le piqué. Les matériels de laine font d'ailleurs des articles de cou dispendieux, mais suffisamment attrayants pour être de vente garantie parmi les clients fortunés.

Les dessins Tuxedo sont les plus populaires pour port à l'extérieur et sont presque tous reversibles. Le blanc et l'ivoire sont les deux teintes en vogue pour ces articles. Les tons crème d'ailleurs donnent une apparence riche et moëlleuse aux matériels de laine de telle sorte que rien n'est requis en fait d'ornementation pour remplir le creux qui leur est réservé. Les articles de cou pour blouses et robes sont faits dans une grande variété de dessins. Les styles ronds prédominent encore et sont confectionnés de satin, de net, de Georgette et de quelques organdies.

### QUELQUES MODELES ELEGANTS



Costume Redingote, avec gilet de dentelle de fil.



Blouse en duvetine, bordée de franges.



Jupe en satin noir et blouse garnie de dentelle.



Costume zouave gris, broderie argent, bleu et vert.



# VELVETINES

## *Unies et Cordées*

Nous offrons pour la fin de ce mois et pour Novembre, un assortiment très complet de Velvetines Unies et Cordées à 10% de moins que nous ne pourrions nous les procurer à présent, vous donnant ainsi l'avantage de marchandises achetées il y a plus d'un an.

Du fait des prix élevés de toutes les lignes régulières l'Etoffes à Robes, à présent, nous sommes persuadés que d'acheteur économe saisira l'occasion que nous lui offrons d'acheter à bon compte des Velvetines pour Robes, et Cordés pour Manteaux, etc.

## John M. Garland, Son & Co., Limited

Coin des rues Queen et O'Connor

OTTAWA

:: :: :: ::

CANADA

*Marchandises Sèches en Gros.*

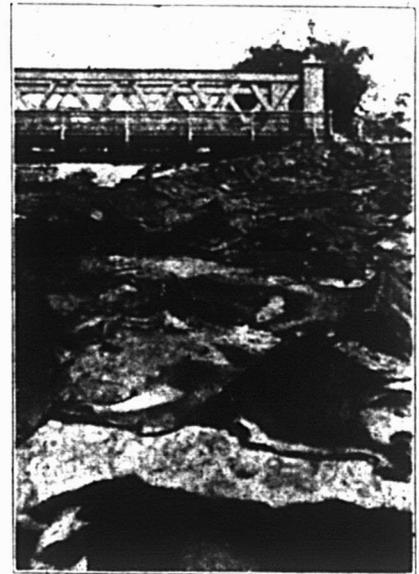
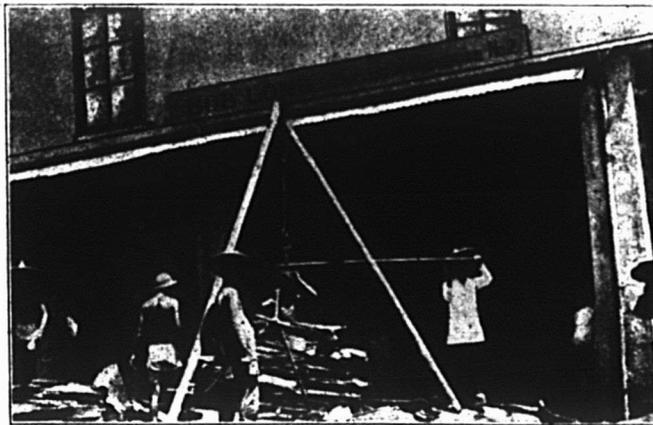
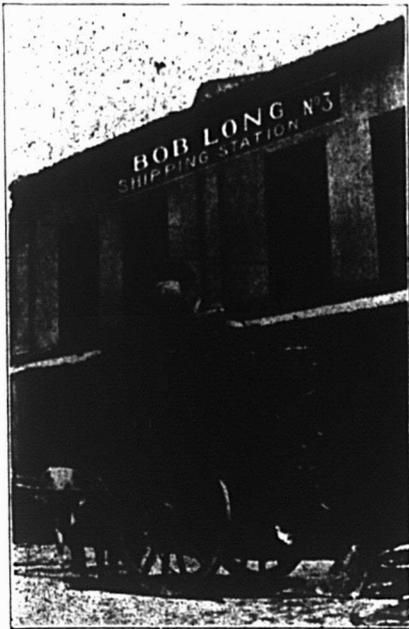
## “BOB” LONG DANS L’INDE

Depuis le commencement de la guerre, les manufacturiers d’articles en cuir, tels que gants, mocassins, etc., se sont trouvés en face du problème difficile d’un approvisionnement de cuir insuffisant. La demande impérieuse de cuir par les armées alliées a tellement désorganisé les sources précédentes d’approvisionnement que la plupart des manufacturiers se sont vus privés d’envoi ou n’ont reçu que des assortiments mêlés de peaux tout-à-fait insuffisants pour leurs besoins.

Placés devant ce problème d’obtenir un approvisionnement sur lequel on puisse compter en tous temps,

guère de difficulté à les persuader qu’ils traitaient avec une maison de confiance, dont la devise était: “Loyauté en toute chose.”

M. Sutherland a bien des choses intéressantes à dire sur son voyage, en ce qui concerne les coutumes ingénieuses des indigènes et leurs idées dans les affaires. Dans un endroit il vit le lit séché d’une rivière couvert de peaux vertes en train de se tanner au soleil. M. Sutherland convient que la promenade en Ginricksshaws est un sport idéal, et qu’il n’y a pas d’ennui, en Orient, à observer les dimanches sans lumière.



MM. R. G. Long & Co., ont décidé d’établir des relations directes et indépendantes avec les commissionnaires de peaux et de s’assurer ainsi des envois réguliers de peaux choisies de qualité.

Cette décision eut pour effet de décider le secrétaire de la Compagnie, M. Bruce Sutherland, de faire un voyage spécial aux Indes dans le but défini d’établir des relations d’affaires solides et de prendre des arrangements pour des envois réguliers des quantités de peaux voulues.

Avant le voyage de M. Sutherland, la méthode d’approvisionnement de peaux avait pour agent les jobbers, et cette pratique laissait les manufacturiers à leur merci et à leur bon vouloir.

En arrivant dans l’Inde, M. Sutherland fit une étude soigneuse de la situation et ensuite établit son système.

Son premier soin fut d’établir des entrepôts dans les districts où les peaux étaient recueillies en grosses quantités et après, d’entrer en rapports directs avec les accapareurs eux-mêmes. Au début, de grandes difficultés s’élevèrent avec les marchands indigènes d’un naturel défiant, et qui sont très réticents lorsqu’il s’agit de traiter avec les étrangers. Loin de se laisser décourager, M. Sutherland alla de l’avant et plaça les enseignes de la maison sur ses entrepôts nouvellement fondés. Ces mots “Bob Long” eurent un effet magique: les natifs semblèrent sous l’impression que tout serait correct du moment que “Bob” Long avait charge des affaires — et par la suite, M. Sutherland n’eut

Le plaisir du voyage de M. Sutherland fut corsé du succès de sa mission et MM. R. G. Long & Co. sont assurés à présent d’un approvisionnement certain des meilleures peaux qu’on puisse obtenir. Une pareille entreprise est bien significative et il est agréable de savoir que des maisons canadiennes progressives telles



que R. G. Long & Co. seront bientôt connues du monde entier. M. Long disait un jour qu’il rendrait célèbre le nom de “Bob” Long par la qualité, l’honnêteté et l’esprit de progrès, et nous devons bien admettre qu’il y arrivera, car les progrès faits par R. G. Long & Co. dans ces dernières années, ne sont rien moins que remarquables.

**AU COMMERCE****Octobre****COMMERCE de NOEL***pour***1918**

Nous sommes prêts à présent, avec un stock d'excellentes valeurs, dans les marchandises ci-dessous pour hommes, femmes et enfants.

***Mouchoirs***

Mouchoirs en linon, ourlés, pour hommes: \$1.25, \$1.50, \$1.80, \$2.00, \$2.25 la douzaine. Mouchoirs pour hommes, avec bord de couleur: \$1.75, \$2.25 la douzaine. Mouchoirs pour hommes, avec initiales: \$2.25 la douzaine. Mouchoirs brodés pour dames: 67½c, 75c, 90c, \$1.00, \$1.10, \$1.25, \$1.50, \$1.75, \$1.80, \$2.00, \$2.25, \$2.75, \$3.00, \$3.25, \$3.75 la douzaine, en broderie blanche ou de couleur.

Mouchoirs en linon, ourlés, pour dames: 45c, 50c, 55c, 60c, 75c, 90c, \$1.25 la douzaine.

Mouchoirs de soie pour dames, de couleur et blancs avec bord de couleur: \$2.25 la douzaine. Mouchoirs avec dessins pour enfants: 35c, 40c, 45c la douzaine.

***Cravates pour Hommes et Garçons***

Cravates de Noël pour hommes: \$4.50, \$6.00, \$8.00 la douzaine.

Cravates pour hommes en boîtes individuelles pour Noël: \$6.00, \$8.00 la douzaine. Couleurs et dessins les plus nouveaux.

***Articles de Dames***

Corsages en Crêpe Georgette et en Crêpe de Chine, Camisoles et Cache-Corsets, Bonnetterie, Gants et Rubans de fantaisie. En nous remettant vos commandes de bonne heure, vous profiterez d'un plus grand choix et de meilleures valeurs qu'en les donnant plus tard, car les cotations pour les renouvellements de commandes sont beaucoup plus élevées, et certaines lignes ont disparu du marché.

**JOHN MACDONALD & CO., Limited**  
**TORONTO**

# L'ACHAT



Chaque jour apporte au commerçant quelque problème nouveau et imprévu à résoudre. Non seulement le manufacturier se trouve en présence d'un manque de personnel et de matières premières, mais le marchand-détaillant lui aussi éprouve des difficultés extrêmes à tenir tête aux conditions changeantes relatives à ses affaires, principalement dans la question du personnel.

Il n'y a qu'une manière d'en sortir. Le marchand doit acheter prudemment. Il doit prendre en stock et mettre en étalage des marchandises qui sont l'objet de la demande du public—des marchandises qui sont annoncées. Il n'a pas le temps d'induire ses clients à acheter une ligne dont ils n'ont jamais entendu parler. Tenir la ligne "Bob Long" signifie des ventes rapides parce que ses articles sont annoncés d'un océan à l'autre et jouissent d'une réputation nationale. Que votre prochaine commande soit pour des de la ligne "Bob Long"? Attendez le représentant de Bob Long avant de donner votre commande.



**R. G. LONG & CO., Limited**

**TORONTO - - - CANADA**

Fabricants de salopettes, Chemises, Gants, Mocassins et Articles de Tricot "Bob Long", pour hommes, femmes et enfants.

# La Vente



Suivre la ligne de moindre résistance (celle qui demande le moins d'efforts), est une pratique que tout manufacturier, tout marchand, et de fait tout homme d'affaires au monde s'est toujours efforcé de suivre depuis que le monde est monde; mais jamais il n'y a eu un tel besoin de mise en pratique de cette théorie qu'aujourd'hui, alors que les employés de toute catégorie sont rares et que la sorte de personnel approprié est presque impossible à se procurer.

Le marchand pour suivre les lignes de moindre résistance ne devrait tenir que des marchandises qui sont l'objet d'une grosse demande de la part du public, demande qui a été créée par la publicité.

La Marque "Bob Long" est la ligne qu'il convient de tenir. Elle a été, et est encore annoncée dans plus de 500 journaux, magazines et revues fermières d'un océan à l'autre.

Offrir à un client un article portant le nom "Bob Long" implique une vente instantanée et un client satisfait. Où en est votre stock de la ligne "Bob Lang"? Attendez le représentant de "Bob Long" avant de donner votre commande.



BRAND  
REGISTERED

Known from Coast to Coast

## R. G. LONG & CO., Limited

TORONTO - - - CANADA

Fabricants des Salopettes, Chemises, Gants, Mocassins et Articles de Tricot "Bob Long", pour hommes, femmes et enfants.

### LES GANTS

Les échantillons de gants pour le printemps sont entre les mains des voyageurs en route qui font rapport de bonnes affaires, en dépit de l'augmentation des prix. Dans quelques lignes de gants de soie ces augmentations ont été de 20 pour cent sur les prix de la saison passée.

Les rapports avouent que l'importation des chevreaux et des suèdes est extrêmement difficile. Non seulement il est exigé une licence d'importation, mais les prix sont tellement élevés pour les petites quantités qui sont disponibles que la plupart des importateurs les considèrent inabordables.

Les gants en "kid" de couleur sont, dit un importateur pour ainsi dire presque impossibles à obtenir. Une peau spéciale est exigée pour les lignes de couleurs, de sorte que l'on peut se procurer du blanc ou du noir là où on ne saurait en rencontrer d'autres. Quelques-uns des prix cotés par les manufacturiers européens sont très élevés. Par exemple une maison canadienne devait vendre en gros une ligne à \$27.00 qui se vendait précédemment à \$9.00, de sorte que le détaillant au comptoir devrait vendre à \$3.25 ce qui était considéré avant la guerre comme le gant à "un dollar". Inutile de dire que l'offre pour cette ligne à \$27.00 ne fut pas acceptée.

La rareté et les prix élevés des gants de "kid" favoriseront plus que jamais au printemps les gants de soie et d'étoffe. Dans ces lignes, le Canada a pris le devant et produit pour ses propres besoins; et il est à espérer que les manufactures canadiennes sauront retenir ce commerce qu'elles ont édifié depuis que la guerre a supprimé la plus grande partie de la production européenne.

### LES CHANDAILS

Un gros marchand-détaillant d'articles en tricot fait rapport que la saison s'annonce bien pour les chandails. L'été passé fut excellent pour les chandails, les lignes de soie y dominèrent comme toujours, mais il se dessine une demande croissante pour les tricots de laine plus légère en uni, non brossée. Les couleurs qui prévaudront pour l'hiver sont celles de l'été: vieux-rose, vert d'Irlande et bleu.

Cependant il est bon de noter les difficultés de production des chandails comme l'exprimait récemment un des plus gros manufacturiers de chandails du Canada:

"Notre usine ne fabrique que cinquante pour cent de ce qu'elle devrait et pourrait. La principale difficulté est la rareté de la laine et du fil. Nous filons un peu, mais dépendons de l'approvisionnement de fil pour la plupart de nos chandails. Il y a quelques temps nous reçûmes un peu de laine d'Australie, mais celle-ci avait été commandée il y a huit mois. Comme nous sommes engagés dans la manufacture des chandails militaires, pour le gouvernement canadien, nous avons le droit de commander des écheveaux d'Angleterre sous licence, mais les livraisons sont très incertaines. Nous ne recevons d'ailleurs que 25 pour cent de ce dont nous avons besoin et il n'y a pas de signe d'amélioration. L'an dernier nous pouvions importer des Etats-Unis mais ils eurent besoin de tout ce qu'ils avaient et même plus, de sorte qu'il n'y eut rien des Etats-Unis. Pour ce qui est de la soie, nous en recevons un peu d'Angleterre, mais à des prix très élevés encore

que beaucoup moindres que ceux demandés aux Etats-Unis.

"Le résultat de ces conditions, c'est que nous sommes en retard de quatre mois pour nos livraisons et ayons résolu de ne pas envoyer nos échantillons de printemps. Pendant l'hiver, si nous sommes capables de le faire, nous fabriquerons du stock que nous vendrons au fur et à mesure, mais à aucun prix, nous n'accepterons de commandes pour le printemps. Nous espérons être en mesure de montrer des échantillons pour l'automne 1919, fin novembre, commencement décembre. Pour l'instant, tous nos stocks sont vendus."

### VENTES DE FOURRURES A NEW-YORK

La fermeture des ventes de New-York a vu des prix élevés pour le rat musqué, une des pelleteries les plus recherchées de la saison. L'augmentation dans les prix de cette peau a été motivée par l'augmentation de la demande de cette peau pour manteaux en Hudson seal, aussi bien que pour ceux en rat musqué teint, dans les modèles meilleur marché.

Près de 100,000 peaux d'opossum américain ont été vendues, le meilleur prix payé ayant été \$2.60. Il y a eu une forte demande pour l'opossum australien, à \$2.90. Il y a eu aussi plus de 16,000 loups qui rencontrèrent le prix du marché; le plus cher payé ayant été \$29.50. Le chat sauvage du Nord était en hausse de 60 pour cent et celui du sud-ouest de 40 pour cent. La hausse de l'opossum américain était de 35 pour cent et de 15 pour cent pour l'australien. Les ventes totales s'élevèrent à plus de \$3,000,000.

### VOILES ET VOILETTES

Le temps est loin où la simple petite voilette tombait nettement au ras du menton; ensuite elle remonta et ne dépassa guère le bout du nez, à la façon d'un "loup" puis devint la voilette à "l'américaine", large, haute, "confortable"; la fameuse "cage à mouches"! Aujourd'hui si la voilette veut rester voilette, c'est-à-dire être de tulle plus ou moins "armuré", brodé, etc., elle doit se souvenir qu'elle est un peu soeur de la mantille espagnole et... grandir aussi!

Son métrage variera suivant le chapeau qu'elle doit recouvrir.

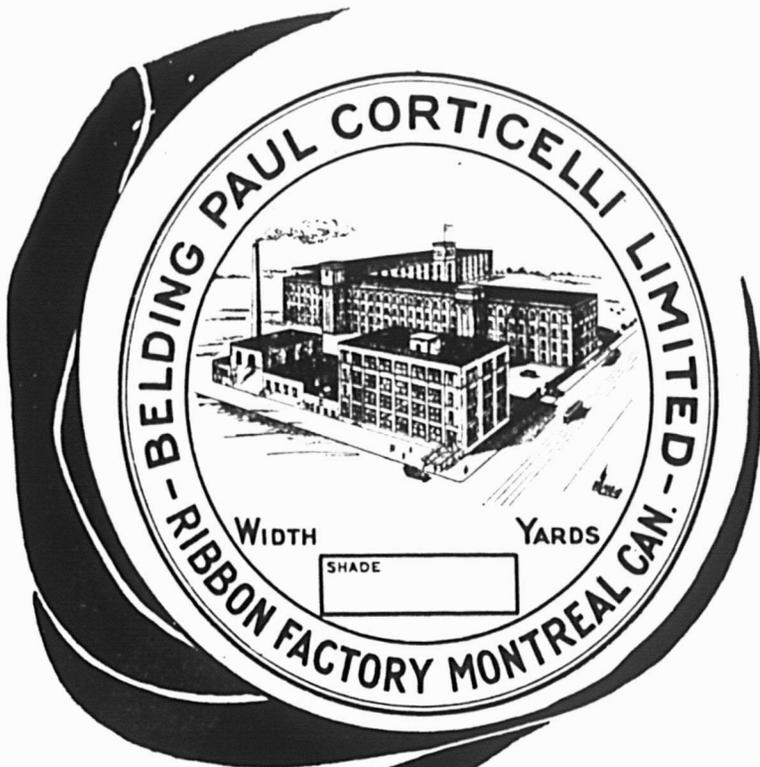
Avec les petits bonichons blancs, en laine grattée, en tissu pelucheux, en velours souple, la grande voilette de chantilly ou simplement de tulle brodé est très chic.

Sur les grands canotiers, sombres ou clairs, la voilette plus grande naturellement, d'un brun foncé ou d'une teinte blonde, est très seyante.

On la porte souvent dépassant un peu les bords, en "abat-jour", avec de longs pans tombant derrière souvent plus bas que la taille.

La voilette ainsi mise est très élégante et convient surtout pour les réunions d'après-midi.

Pour les excursions, les sorties matinales, ou les promenades en auto, le voile serré autour du cou par un ruban, ou enroulé en écharpe, est préférable et garantit mieux.



*Les Rubans Beldings se portent et durent—ils ne s'abiment ni ne se déchirent*

## Moins de Poids —Plus de Soie

Les Rubans Beldings se maintiennent sous la tension de l'usage et ne perdent pas de valeur sur vos rayons. Moins de poids et plus de soie, tel est le secret des valeurs Beldings.

Les Rubans Beldings sont en pièces complètes de 18 verges, et chaque pouce de ces 18 verges est ce qu'on peut obtenir de mieux pour le prix.

Les étiquettes Beldings vous assurent le maximum de valeur et de qualité de ruban et améliorent également vos profits.

Il n'est pas utile d'en dire plus aux acheteurs de rubans qui sont en vedette et qui veulent continuer à l'être.

Si vous n'avez pas reçu une de nos Cartes Miniatures de Nuances de Rubans, veuillez nous le dire. Nous vous en adresserons une.

**Belding Paul Corticelli**  
Limited

BUREAU DE VENTES  
Montréal Toronto Winnipeg  
Vancouver

*Nous faisons les Soies à Crochet,  
à Repriser et à Coudre  
Corticelli & Beldings*



*Les prix que nous mentionnons aujourd'hui n'ont pas besoins de commentaires. Demandez-nous des échantillons pour vous rendre compte des avantages que nous vous offrons.*

<b>No. 287- Overall noir et blanc en drill, 8 oz. à</b>	- - -	<b>\$18.00</b>
<b>FINGERING- Laine grise, 4 plis, qualité supérieure à</b>	- -	<b>2.50</b>
<b>PPMC- Coton blanc 36 pouces à</b>		<b>.22</b>
<b>622-Gabardine, 54 pouces, couleur assortie</b>	- - -	<b>3.25</b>
<b>2340- Vénitien toute laine, couleur assortie</b>	- - -	<b>4.50</b>
<b>70- Popeline de coton, couleur assortie</b>	- - -	<b>.55</b>

## **P. P. MARTIN & CIE (limitée)**

*Fabricants et Marchands de Nouveautés en gros*

MAISON FONDÉE EN 1845

50 Rue Saint-Paul Ouest, - - - MONTREAL

Télép. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest  
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparks  
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale  
TORONTO, 52 rue Bay.

## LES RAPPORTS DES MARCHES DES NOUVEAUTES

### L'augmentation des marchandises en laine

Il est placé de plus en plus des restrictions sur la production des manufactures de lainages. Rien de nouveau n'est offert au commerce civil venant des Etats-Unis et très peu de choses nouvelles nous arrivent d'Angleterre, tandis que les usines canadiennes sont surchargées d'ordres du gouvernement et ne recherchent pas les commandes d'autres sources. Les échantillons offerts, dit-on, sont des anciens lots et de piètre qualité pour la plupart, peu ou pas de pure laine s'y rencontrent et les prix variant de hausse de cinq à sept 100 pour 100, des niveaux absolument absurdes, de l'avis des autorités les mieux informées, des prix auxquels les gens refuseront d'acheter.

Par exemple, une serge ordinaire qui avant la guerre se détaillait à 50 cents, aurait aujourd'hui pour prix \$2.50; un carreaute de coton qui avait l'habitude de se détailler à 25 cents devrait se vendre aujourd'hui à \$1.25.

Par exemple, une serge ordinaire qui avant la guerre excellentes, une maison faisant rapport pour les neuf premiers mois de l'année de ventes dépassant de \$1,000,000 le total des douze mois de l'an dernier. Sans nul doute, les prix élevés sont un facteur de cette augmentation d'affaires, mais il faut dire aussi que les gens anticipant le manque de marchandises et redoutant des prix encore plus élevés ont fait leurs achats d'avance.

Les stocks en mains sont considérés comme légers et il arrive que peu de petits envois, ce qui fait que la perspective du printemps est quelque peu incertaine.

Il est fait rapport d'une grande rareté de couvertures de laine en gris et en blanc, et ceux qui en ont un large débit feront bien de prévoir sans tarder ce dont ils auront besoin, pour s'assurer de la livraison. Cette précaution s'applique particulièrement à ceux qui approvisionnent les camps de bûcherons et les chantiers de construction.

Les derniers rapports indiquent que les exportations de laine canadienne aux marchés des Etats-Unis se poursuivent de façon satisfaisante, plus de 1,250,000 livres ayant déjà été expédiées. Une demande très active s'est manifestée pour la laine domestique au début de la saison, avant l'arrivage de la laine australienne, et l'approvisionnement distribué, contribua beaucoup au relèvement de la situation. Lorsque le produit australien commença à arriver en grosses quantités, il y eut une disposition à délaissier l'achat de la laine canadienne.

Les manufacturiers canadiens sont, à l'heure présente, bien approvisionnés de matière première brute, et dans bien des cas, ont de quoi aller jusqu'à la fin de l'année. Les achats de laine canadienne par les manufacturiers s'élevèrent en tout, à environ 2,000,000 de livres, mais les producteurs sont confrontés à présent, avec le problème d'acheter de l'engrais pour leurs animaux et ont en conséquence besoin de revenus, ce qui signifie que l'exportation de la balance de la tonte s'opèrera de suite.

Si les manufacturiers canadiens avaient exprimé leur volonté de prendre la balance de la tonte, les producteurs auraient pris des arrangements avec les banques, pour pouvoir tenir à leur disposition le reste de la laine,

mais comme rien de décisif n'est intervenu à ce propos, les producteurs n'ont d'autre recours que l'exportation.

Des rapports récents des manufactures de laine disent que ces dernières sont pourvues de commandes de khaki pour le gouvernement comme elles n'en ont pas eues depuis plus d'un an.

Quoiqu'il en soit, on peut affirmer que les manufactures de produits en laine et en tricot ont en mains amplement d'approvisionnements de laine pour leurs besoins.

Un fait intéressant sur la situation de la laine aux Etats-Unis, en ce qui concerne le drap khaki, c'est qu'il n'est pas fabriqué de laine khaki mais qu'il est teint. Ceci laisse entrevoir que la production des usines pourra servir aux besoins civils avec peu ou pas de difficulté au cas de cessation des hostilités.

On dit qu'à l'heure actuelle aux Etats-Unis il n'y a pas de laine disponible pour consommation civile. La laine doit être importée pour répondre aux exigences du gouvernement, et jusqu'à ce que les importations soient telles qu'il soit fait rapport d'un surplus rien ne peut être fait pour les besoins civils. Malgré cela les stocks sont généralement considérés comme satisfaisants. Il y a cependant des lots de drap qui ne sont pas du tout désirables en aucune manière.

Les envois d'automne et d'hiver de sous-vêtements et de bonneterie ont été largement complétés, et les usines font rapport de résultats très satisfaisants à ce sujet. Le commerce de printemps est sollicité en ce moment, et les marchands commandent très libéralement. De fait on estime que ces commandes lorsqu'elles seront collationnées devront être quelque peu réduites.

### Le contrôle du coton paraît prochain.

Dans le domaine du coton brut, la situation demeure sans amélioration et il n'y a pas eu de suite aux différentes rumeurs prêtant l'intention au gouvernement des Etats-Unis de fixer les prix du coton, une suggestion portant ce prix à 25c, soit 7 à 8 cents au-dessous du présent prix du marché. Une autre rumeur prêtait l'intention aux alliés de fixer le prix de la portion de la nouvelle récolte qu'ils devaient acheter à 40 cents, ce qui donne évidemment une assez bonne marge. Ensuite vint l'avis que les alliés prendraient 50 pour 100 de la nouvelle récolte, ce qui eut pour effet de raffermir les prix. Le dernier rapport venant de Washington est que deux comités ont été nommés: un pour faire une enquête complète sur la situation générale du coton, et l'autre pour régulariser les achats pour le gouvernement américain et les gouvernements alliés.

Une autorité des Etats-Unis en faisant la revue de la situation du coton disait qu'elle croyait que la perspective devant nous était la plus sérieuse de celles enregistrées dans l'histoire. On dit que cette personne, dans une récente conférence avec le **président Wilson** produisit des chiffres montrant que la consommation de coton dépassa la production de plus de 7,000,000 de balles durant les trois dernières années, et prétendit que le monde était à la veille de la plus grande famine de coton depuis la guerre civile. C'est probablement

# AVIS DE LA PREMIERE AUGMENTATION DES PRIX DES SUPPORTS DE VETEMENTS, MARQUE TAYLOR

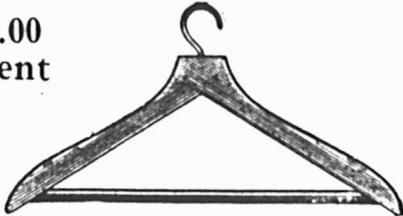
Malgré la grosse augmentation des coûts de production, nous avons pu jusqu'ici vendre ces lignes aux anciens prix. Les nouveaux prix pour les Supports Standard sont à présent en vigueur comme suit.—

Le 100  
 No 74-B, Support Concave, avec barre.....\$15.00  
 No 280, Support Forme Manteau, avec barre..... 8.50  
 No 33B, Support Forme pour garçons, avec barre..... 10.00  
 Casier à Casquettes Taylor, tenant 15 douzaines de casquettes dans un espace de plancher de 3 pieds carrés . . . . \$15.00

Les prix des supports ont augmenté de 50 à 75 pour cent, aux Etats-Unis pendant les 18 derniers mois. De nouvelles augmentations seront bientôt nécessaires, lorsque nos stocks actuels seront écoulés. Vous aurez besoin de supports cette saison. Il serait bon pour vous d'en commander de suite.

## SUPPORT DE VETEMENTS DE GARÇONS

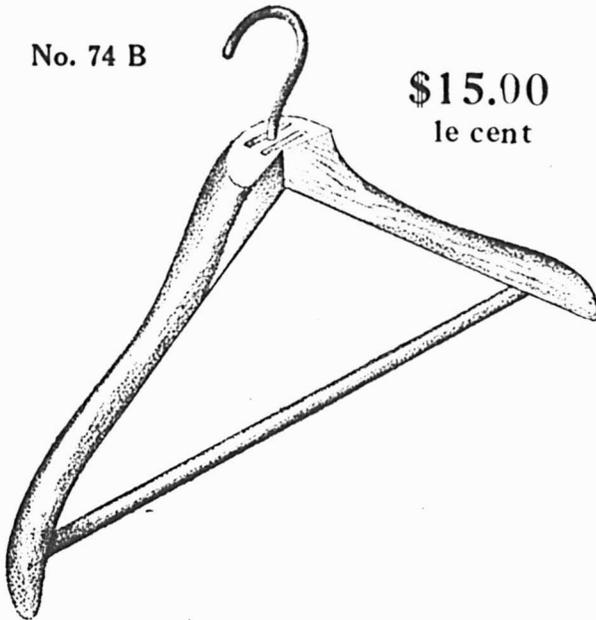
\$10.00  
le cent



No 33B pour Garçons, Forme Manteau avec Barre pour pantalons, 15 pouces de largeur.

No. 74 B

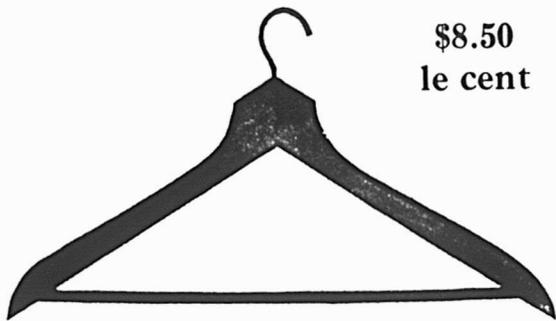
\$15.00  
le cent



No 74B. Support à Vêtement, épaules concaves, fait de bois dur, ciré et fini chamois. Un support de perfection absolue à \$15.00 le cent.

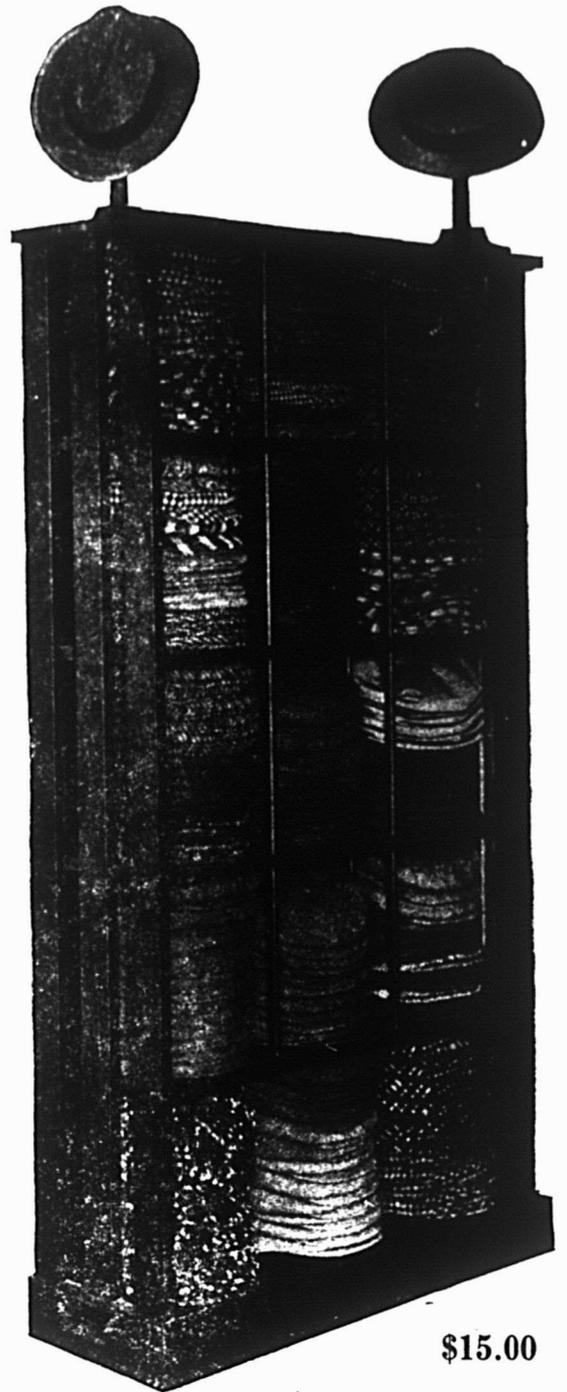
Commandes par la malle exécutées promptement

\$8.50  
le cent



No 280. Un Support, Forme Manteau, fait au Canada, d'érable canadien, ciré et chamois, avec barre en bois pour pantalons, à \$8.50 le cent.

Commandes expédiées le jour de leur réception.



\$15.00

## CASIER A CASQUETTES TAYLOR

**BOURRE DE CASQUETTES POUR CLIENTS**  
 Voici un nouveau casier à casquettes et un joli meuble de magasin. Il met en étalage et garde en ordre quinze douzaines de casquettes et n'occupe que trois pieds carrés de surface de plancher. C'est un plaisir de vendre des casquettes de ce casier, car chaque casquette en stock peut être montrée et remise en place sans presque d'effort. Pas de boîtes brisées, pas d'ennuis pour trouver la pointure ou le prix.

Commandez-en un aujourd'hui par malle, à l'essai pendant trente jours. S'il ne vous donne pas satisfaction de toutes manières, vous pouvez nous le retourner à nos frais. Prix \$15.00.

**THE TAYLOR MANUFACTURING CO. OF CANADA**  
 HAMILTON ONTARIO

cette affirmation qui a donné naissance à la probabilité d'un contrôle de distribution du coton.

Un rapport publié par le Département de l'Agriculture place la condition de la récolte du coton au 25 septembre à 54.4 pour cent de la normale comparée à 55.7 au 25 août dernier, 60.4 pour cent au 25 septembre 1917, 56.3 au 25 septembre 1916 et 65. pour cent la moyenne au 25 septembre pour les dix années passées. Une condition de 54.4 pour cent fait entrevoir une récolte par acre d'environ 154.1 livres et une production totale d'environ 11,818,000 balles, déduction de 1 pour cent faite sur la surface plantée pour abandon. L'an dernier la production était de 11,302,375 balles; il y a deux ans elle était de 11,449,930 balles; il y a trois ans elle était de 11,191,820 balles; et il y a quatre ans, de 16,134,930 balles. Il est fait rapport que plus de 50 pour cent de la récolte a été piqué contre 31 pour cent à cette date l'an dernier.

Localement, les maisons de nouveautés font rapport d'un bon commerce, les affaires d'assortiment rentrant librement. Certaines lignes sont impossibles à obtenir, dans ces conditions il est très difficile de conserver un assortiment. Il est livré des ordres en retard de 12 à 18 mois, mais on s'attend à ce qu'au 1er décembre tous ces anciens ordres soient liquidés.

Il n'y a pas de probabilité d'une baisse de prix, bien au contraire, on s'attend à une avance dans toutes les lignes pour la saison du printemps. Quiconque est acheteur de certaines lignes pour le moment fera bien d'acheter tout de suite même s'il doit garder cette marchandise jusqu'au printemps. Les commandes placées aux usines par les jobbers sont rognées de 50 à 75 pour cent, ce qui implique qu'il n'y aura que peu de livraisons des commandes désirées. Dans ces conditions, les détaillants seraient bien avisés de placer leurs ordres du printemps aussitôt que possible. On prétend que les marchands qui veulent des marchandises donnent leurs commandes sans considération ou peu, du moment que leurs marchandises sont disponibles.

Les prix pour sous-vêtements et bonneterie pour le printemps, publiés au cours des deux derniers mois ont été annulés par quelques usines qui font rapport de la vente complète de leur production. Les sous-vêtements tricotés en coton ont avancé d'un autre 15 pour cent, et les manufacturiers ont à faire face à présent à une réduction de pouvoir pour faire marcher leurs usines. Cela implique une production encore moindre que celle à laquelle on s'attendait et le commerce en sera affecté dans les mois prochains.

### Les soieries

Il ne semble pas qu'il y ait de ralentissement dans la demande pour toutes les lignes de soieries. Un très bel assortiment de soirées suisses, carreautes, de fantaisie est montré en quelques endroits et ces dernières prennent la préséance, dans la demande sur les rayures. Cet assortiment provient d'un envoi retardé et lorsque les stocks présents seront épuisés tout fait présager que leur remplacement sera impossible jusqu'à près la guerre.

Le crêpe Georgette est en grosse demande quoique les prix en soient très élevés et augmentent continuellement. La soie japonaise absorbe l'intérêt, et il est très difficile de s'en assurer, vu sa rareté. Le crêpe de Chine est un autre article de grosse vente dont les prix augmentent rapidement tandis que les approvisionnements n'en sont pas considérables.

Les popelines sont très fortes et peuvent presque être considérées comme article indispensable. Toutes les indications, dit-on, donnent à penser que les popelines et les taffetas seront au printemps les gros leaders.

Un exemple de la façon dont les prix ont enflé est donné par un jobber qui disait qu'une ligne qu'il tenait avait avancé de 38c la verge, soit 25 pour cent sur les prix de juin. Un autre facteur entrant dans l'augmentation des prix de la soie aujourd'hui est la nouvelle réglementation des douanes qui exige le paiement des droits sur la valeur du marché à date de l'envoi et non à la date de l'achat. Par exemple, si une ligne a été achetée à 1 dollar la verge, en avril et que les prix aient augmenté à \$1.25 en août au moment de l'envoi, le jobber sera forcé de payer les droits sur \$1.25, la valeur de la date d'envoi et non sur le prix auquel il a acheté, \$1.00. C'est là un élément qui compte pour quelque chose, lorsque les marchés voient leurs prix augmenter si rapidement dans toutes les lignes.

Les difficultés d'approvisionnement semblent se multiplier, et encore que les présents besoins du commerce soient rencontrés de façon à peu près satisfaisantes, l'avenir demeure quelque peu chargé d'incertitude. Des contrats ont été faits pour le printemps, qui s'ils sont exécutés répondront aux besoins du commerce à cette date. Cependant il n'y a pas de garanties quant aux livraisons bien que le commerce semble se montrer optimiste.

### Dentelles et broderies

Une nouvelle avance dans les dentelles Nottingham de 25 pour cent est notée; de fait, il est établi que certaines dentelles de coton montrent une avance de la date du placement de la commande au temps de l'envoi de 35 à 45 pour cent. Les dentelles torchon de coton et les dentelles yaks, etc. sont en hausse d'un autre 50 pour cent, ce qui fait une saute de 116 pour cent depuis juillet et on escompte une nouvelle augmentation dans les deux mois.

Les dentelles Maltaises sont en hausse d'un bon 15 pour cent, et les Valenciennes unies sont en augmentation d'environ 20 pour cent. Toutes les lignes sont cependant en bonne demande, avec la dentelle de filet comme vedette. Les dentelles pour blouses de soie sont un article d'excellente vente pour l'automne.

On fait à présent de très beaux voiles étroits. Les voiles trop grands exigent de grosses dépenses de temps et de travail, alors que de meilleurs profits s'obtiennent de lignes moins difficiles à produire. Les effets d'enroulement dans les dentelles sont considérés comme très populaires et le commerce porte un vif intérêt à ces dessins. Les voilettes montrent une augmentation d'environ 100 pour cent. Les livraisons en ont été très bonnes et le commerce en général a tout ce qu'il lui faut pour répondre aux commandes. Les tulles de soie noire se vendent très bien; leur utilité dans le mouchetage des voilettes étant considéré comme un facteur dans l'intérêt présent du commerce. Les tulles de coton se débitent plus rapidement qu'ils ne peuvent être remplacés, une livraison de six mois de Nottingham étant à peu près le mieux qu'on puisse espérer. Les dentelles de fil se sont bien vendues aussi, les indications étant que celles-ci se sont achetées pour rideaux. Les stocks sont petits et les remplacements impossibles à l'heure actuelle. Les voiles de deuil con-

tinuent à bien se vendre. Les voiles de veuves sont d'un prix très élevé et les stocks en certains endroits se sont très bien vendus.

Quelques marchands prétendent que les nets à cheveux sont faciles à obtenir tandis que d'autres prétendent qu'ils sont aussi difficiles à se procurer que les aiguilles. Dans l'ensemble les stocks présents sont maigres et cela contribue à l'augmentation des prix, une ligne qui précédemment se vendait à \$3.60 est actuellement à \$6.00.

#### Les toiles

On ne peut pas dire que la situation dans les toiles se soit améliorée. Les envois, quand il y en a, sont plus difficiles que jamais à obtenir et aucun soulagement à cet état de chose n'est à espérer tant que les usines ne seront pas relevées de l'exécution de travaux de guerre pour le gouvernement.

Il y a quelques petits envois de draps et à leur arrivée les importateurs en font la plus large distribution possible à leurs clients pour contenter chacun; c'est le mieux qu'il soit possible de faire en ce moment.

La même condition est vraie pour les toiles à serviettes.

Quant aux mouchoirs de toile, leur condition a été la pire en ce qui concerne les livraisons. Il y a cependant quelques arrivages à présent, qui tendent à faciliter un peu les choses et il serait sage de la part de ceux qui veulent s'approvisionner pour Noël d'acheter dès maintenant. Les mouchoirs de toile qui arrivent à présent ont été commandés il y a plus d'un an, on voit par cette information qu'il est préférable d'acheter quand il existe de la marchandise sur place et ce, sans tarder.

#### Bimbeloteries

Les boutons de perles noires se vendent en grandes quantités et les boutons en jais noir sont également d'un bon débit. Les prix ont haussé du fait de la cherté de la main-d'oeuvre.

L'intérêt pour le bouton en peluche détachable est à noter, le commerce montrant une préférence marquée pour ce genre.

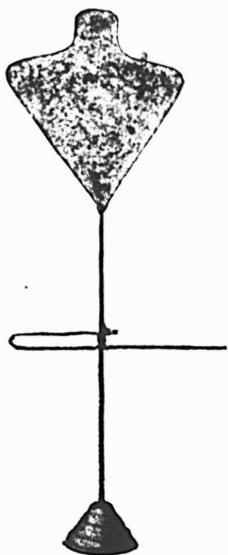
Les conditions concernant les épingles et les aiguilles sont considérées comme les mêmes, sinon pires. Les provisions sont légères et la prévision de futurs arrivages peu encourageante. Il n'y a pas eu d'envois annoncés depuis un mois, six semaines, de certaines sources.

Les boutons-pressions sont l'objet d'un commerce normal.

#### Les tapis

Il s'est produit peu de chose depuis un mois, dans la situation des tapis. Le commerce semble s'orienter vers les lignes que nous avons indiquées il y a un mois.

La production des usines est restreinte à un certain point, nombre de métiers travaillant pour le compte du gouvernement, et les opérations de beaucoup d'autres étant affectées par défaut de main-d'oeuvre. Les besoins du commerce sont cependant assez bien satisfaits, et les rapports des détaillants montrent que le commerce des tapis a bénéficié de quelque amélioration dans les deux derniers mois.



No. 88 E- Buste détalage pour Col et Manchon. L'émail le plus durable et le support pour fourrure le plus solidement constitué sur le marché.

**C'est le temps de faire des étalages de fourrures.**

**Avez-vous les Formes et Bustes d'étalage nécessaires à une exposition attrayante qui provoque réellement des ventes?**

**Commandez sans tarder car vous avez besoin en fait de fixtures d'étalage en vous adres-**

**sant à la plus grosse manufacture du genre au Canada.**

**Dale Wax Figure Co., Limited  
TORONTO**

**A MONTREAL: J. BOGAT  
150 Rue Bleury**

## Ouate en Paquets

**"Victory"**

**"North Star"**

**"Crescent"**

**"Pearl"**

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

**Commandez-en à votre fournisseur.**

# Carhartt's Gloves

Les  
Gants de Carhartt

—pour fermiers  
ou ouvriers  
—pour charretiers  
ou mécaniciens

*(qui désirent de bons gants)*



Quel que soit votre commerce, qu'il s'agisse d'une clientèle de mécaniciens, d'une clientèle générale de ville ou d'une clientèle rurale, il y a, dans la ligne Carhartt un gant qui devrait devenir votre spécialité, cet automne.

Si c'est une clientèle qui desire un gant à un dollar que vous avez à servir, nous pouvons vous en fournir un qui soit d'une valeur un peu meilleure que l'ordinaire.

Si vous avez affaires avec une clientèle acheteur des meilleurs gants, les gants Carhartt dépassent la moyenne de la tête et des épaules, du fait de leurs caractéristiques exclusives et de la supériorité de main d'oeuvre et de matières premières qui se rencontrent dans nos produits.

*Il nous ferait plaisir que vous voyiez les  
Echantillons d'Automne de Carhartt.*

**Hamilton Carhartt Cotton Mills Company**

TORONTO et MONTREAL (P.Q.)

# POUR LES TAILLEURS

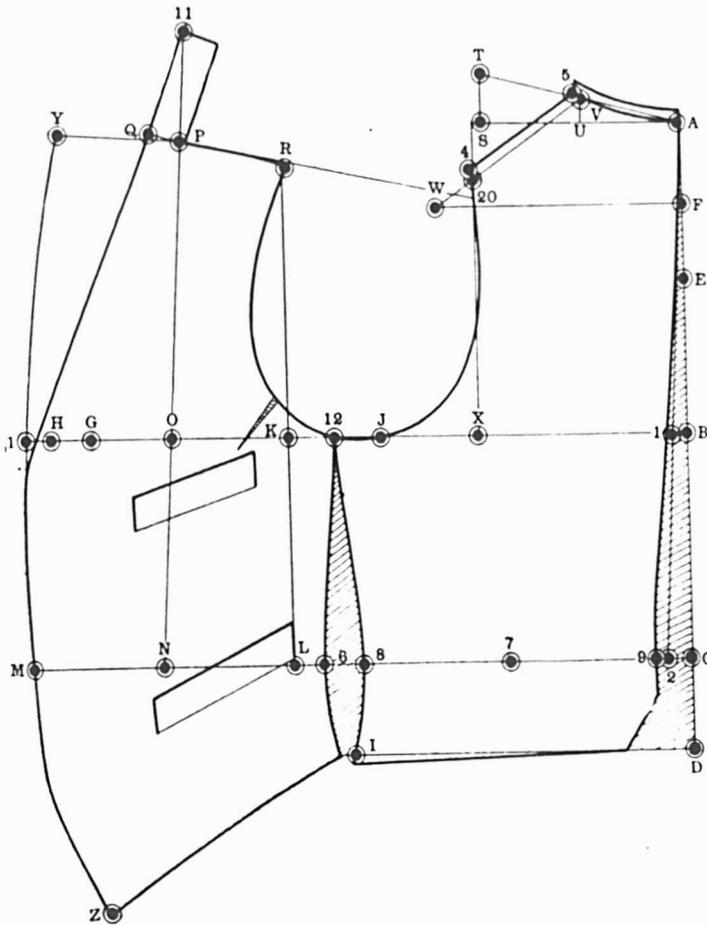
## LE VETEMENT D'HOMME

### Gilet à revers simples sans col

Les mesures qui sont prises comme pour le veston, sont les suivantes:—

Profondeur de l'emmanchure . . . . .	9	pouces
Longueur de la taille . . . . .	16½	pouces
Ceinture . . . . .	12	pouces
Dessus d'épaule . . . . .	17	pouces
Poitrine . . . . .	36	pouces
Blade avec additions . . . . .	12½	pouces
Taille . . . . .	32	pouces
Ouverture . . . . .	12½	pouces
Pleine longueur . . . . .	25½	pouces

Coupez la poitrine et la taille une mesure plus petite.



Abaissez une perpendiculaire de A.

De A à B il y a la profondeur de l'emmanchure plus  $\frac{1}{4}$  pouce; c'est la longueur de la taille; de C à D, il y a  $2\frac{3}{4}$  pouces; E est le mi-chemin entre A et B; F est le mi-chemin entre A et E; tirez une perpendiculaire de F, B, C et D.

De C à 2, il y a  $\frac{3}{4}$  pouce; tirez une ligne de A à 2; de 1 à G, il y a  $\frac{1}{2}$  de 35 de poitrine, soit  $17\frac{1}{2}$  pouces; de G à H, il y a  $1\frac{1}{4}$  pouce; de H à I, il y a  $\frac{3}{4}$  pouce; J est le mi-chemin entre 1 et G; de J à K, il y a 3 pouces; abaissez une perpendiculaire de K, appliquez la blade mesure moins  $\frac{3}{4}$  pouce de 1 à K, dans ce cas  $1\frac{1}{4}$  pouce, et élevez une perpendiculaire; X est le mi-chemin entre 1 et K; élevez une perpendiculaire de X; ceci définit 20. De 20 à W, il y a  $1\frac{1}{4}$  pouce; de A à S, il y a  $6\frac{1}{2}$  pouces; de S à T, il y a  $1\frac{1}{2}$  pouce; tirez une ligne de A à T; de A à U, il y a  $\frac{1}{8}$  de poitrine plus  $\frac{7}{8}$  pouce; élevez une perpendiculaire de U pour déterminer V; tirez une li-

gne de V à W; ajoutez  $\frac{1}{4}$  pouce comme montré par la ligne 5-4; ajoutez aussi  $\frac{1}{4}$  pouce sur le haut du dos.

De L à M, il y a  $\frac{1}{2}$  de 31 de taille; le point N est le mi-chemin entre L et M; le point O est le mi-chemin entre K et H; tracez une ligne de N par O en montant; de A à 5 et de K à P, il y a la mesure de la ceinture plus  $\frac{3}{4}$  pouce; tirez une ligne de P à W; de P à R, il y a  $\frac{3}{8}$  pouce de moins que de 5 à 4; formez l'épaule et l'emmanchure.

Tracez une perpendiculaire de P par la ligne N-O; de P à Y il y a, 1-6 de poitrine plus  $\frac{1}{2}$  pouce; tracez une ligne arrondie de Y par I et M; de P à Q, il y a 1 pouce; de P à 11 il y a  $\frac{1}{4}$  pouce; de moins que de A à 5 sur la partie arrière; de 11 à 1 il y a l'ouverture plus  $\frac{1}{4}$  pouce; de 11 à Z, il y a la pleine longueur plus 1 pouce.

De L à 6, il y a 1 pouce; le point 7 est le mi-chemin entre 2 et 6; de 7 à 8, il y a  $\frac{1}{4}$  de 31 de taille; de 7 à 9, il y a  $\frac{1}{4}$  de taille plus 1 pouce.

De J à 12, il y a  $1\frac{1}{2}$  pouce; formez les côtés du devant et de l'arrière, ainsi que l'ouverture, le devant et bas du devant et finissez.

## LES MANTEAUX

Les velours de laine, dans toutes leurs variétés: veloursine, veldetto, buracotta sont les étoffes préférées pour les manteaux d'automne.

Ces manteaux que l'on portera tout l'hiver par-dessus les petites robes, recouvrent la jupe, sans jamais la dépasser. "Tête de nègre", "pain brûlé", ou "souris", is seront confortables avec leurs tissus chers mais si douillets; garnis de castor, de petit-gris, de kolinsky, de singe, d'opossum, ils seront plus élégants; mais ces fourrures, d'un prix très élevé, seront facilement remplacées par le tissu-fourrure, le laine-grattée, aussi moelleux et aussi chauds. Ils pourront également n'être garnis que de grosses piqûres ou de galons. Beaucoup moins de ceinture sur ces manteaux qui tombent droit, avec un peu d'ampleur autour du cou et dans le dos ce qui leur donne la ligne un peu arrondie comme celle des mantes avec toujours beaucoup d'aisance et de souplesse.

Le manteau trois quarts, qui sied bien aux femmes grandes et minces, retrouve quelque vogue; il est souvent bordé tout autour d'une large bande de fourrure, provenant généralement d'un ancien vêtement qui trouve là une utilisation agréable. Beaucoup de manteaux ont encore des poches, celles-ci sont souvent en fourrure surmontées d'un petit biais d'étoffe semblable au manteau, la fourrure est aussi parfois disposée d'une manière très nouvelle, en une sorte de large tablier de fourrure froncé. Pour le matin, le voyage, les jours de pluie, un manteau de diersabau chiné cachou sera plus agréable qu'un imperméable, deux larges bandes de lionceau, ce nouveau tissu-fourrure à la mode seront disposées de telle façon au bas et au milieu du manteau, que celui-ci étant fermé, on semble enroulée dans une large bande de tissu-fourrure.

Les manteaux s'ornent aussi de broderie de grosse laine. Cette broderie est disposée dans le bas tout autour ou bien, partant du bas jusqu'aux hanches, elle forme de chaque côté un grand rectangle d'un ton tranchant ou bien de la même teinte que le tissu. Nous en avons vu un en jersey "tabac" avec larges panneaux brodés à la main d'un point lancé droit, très simple, de grosse laine "grise", col et parements en tricot assorti. On pourra faire de la même manière le manchon et le chapeau.



## *Il y a encore plus de profits à faire sur la ligne complète*

Seuls agents de vente:

*E. H. Walsh & Co., Limited*  
Toronto Montréal Winnipeg

**P**EUT-ÊTRE Mme Leblanc — votre cliente qui achète toujours des Bas "Three Eighties" — ne sait-elle pas que "Three Eighties" n'est qu'une marque de l'importante ligne de Bonneterie "Sunshine".

Pourquoi ne pas le lui dire?

Pourquoi ne pas lui montrer que la ligne "Sunshine" répond aux besoins de bas et chaussettes de toute la famille?

De cette manière, vous pouvez lui vendre "Little Darling" et "Little Daisy" pour ses filles; les bas "Buster Brown" pour ses garçons; les Pedestrian ou Marathon pour son mari.

Vous n'avez qu'à dire: "Voici des marques Sunshine — toutes faites par la même maison — la plus vaste de son genre au Canada."

Vous verrez que votre suggestion sera la bienvenue et que votre caisse enregistreuse marquera nombre de nouvelles affaires profitables.

C'est maintenant le temps de pousser la bonneterie.

**The Chipman-Holton Knitting Co., Limited**

*Les plus grands manufacturiers de bas du Canada*

Hamilton—Manufacture aussi à Welland

# Sunshine Hosiery



# *Penmans* Bonneterie

LE TYPE MEME D'EXCELLENCE

Nous savons tous que les enfants font faire un service particulièrement dur à la Bonneterie, mais le marchand qui achète la Bonneterie Penmans obtient la confiance de sa clientèle, parce que Penmans fait de la bonneterie qui dure, qui convient et qui a l'apparence à la mode.

Faite pour hommes, femmes, enfants dans des couleurs qui plaisent.

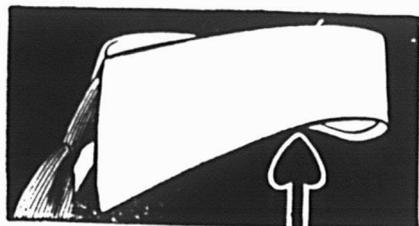
PENMANS LIMITED  
PARIS



Manufacturiers  
également de  
Chandails et de  
Sous-Vêtements

# FAUX-COLS ARROW

de forme ajustable



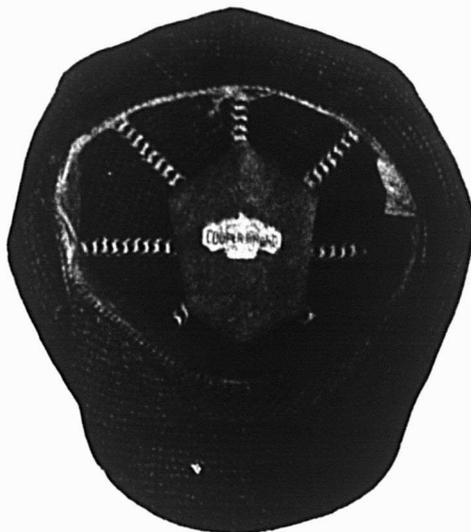
"CONTOUR"

CE FAUX-COL ARROW DE FORME AJUSTABLE POSSEDE AUSSI LA FORME CURVILIGNE SUR LE DES-SUS ET LA BANDE—IL S'AJUSTE PARFAITEMENT BIEN.

CLUETT, PEABODY & CO. INC.  
MONTREAL

## La Réduction du Stock

et  
L'assortiment Complet de Pointures  
signifient  
des Dollars et des Cents pour vous  
En achetant la Casquette 3 dans 1



Trois Pointures dans Une  
Cela peut se réaliser

Ecrivez aujourd'hui pour échantillons

**THE COOPER CAP CO.**  
Immeuble Cooper - TORONTO (Ont.)



### PANTALONS DE MARQUE POPULAIRE

Nous manufacturons toutes sortes de Pantalons pour mécaniciens, cavaliers, aussi bien que pour la toilette. Adressez-nous un mot, et notre voyageur ira vous voir avec nos échantillons.

Nos prix sont  
avantageux

**THE VINEBERG PANTS CO.,  
MANUFACTURIERS**

160 Rue McGill,

MONTREAL



### Presse à mettre le papier en balles

Ecrivez-nous aujourd'hui pour circulaires GRATUITES:

"Comment gagner de l'argent avec votre papier, vos boîtes en carton, etc., de rebut."

Les Presses à mettre en balles le papier, changent ces rebuts en argent.

**CLIMAX BALER CO.**  
75 rue Burton  
Hamilton, (Ont.)

## St. George



**UNSHRINKABLE**  
UNDERWEAR FOR MEN

## St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

**The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited**

OSHAWA (ONTARIO)

# Le Cinquième Emprunt de Guerre du Canada

DEMANDE VOTRE ATTENTION

Parlez-en!      Achetez-en!

ET

Poussez-le au Succès

Tout l'argent sera dépensé en Canada

***Victoire!      Victoire!***  
***Victoire!***

---

**Alphonse Racine, Limitée**

*FABRICANTS ET NEGOCIANTS EN NOUVEAUTÉS*

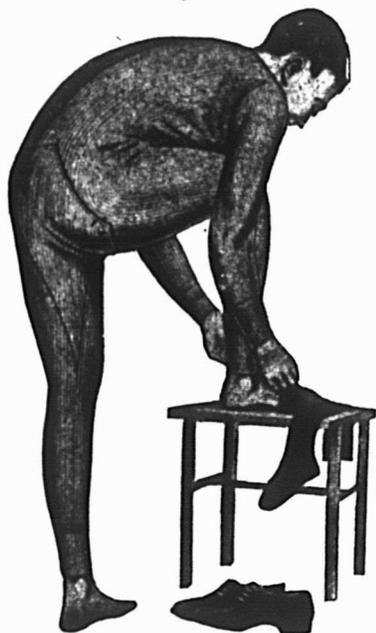
**60-82 Rue Saint-Paul Ouest, Montréal**

*Manufactures : Rue Beaubien, Montréal, St-Denis, St-Hyacinthe,*

*Salles d'échantillons : 111 rue Sparks, Ottawa; 68 rue de l'Eglise, Québec;  
123 rue Bay, Toronto; Trois-Rivières; Sherbrooke; Sydney, (N.E.)*



# En Avant! pour un Bon Départ



Faites de **bonne heure** un étalage de sous-vêtements et attirez, à **présent**, l'attention des acheteurs probables. Vous rafraîchirez ainsi leur mémoire et obtiendrez quantité d'affaires prématurées qui, autrement, auraient pris le chemin de votre concurrent.

## COMBINAISON "IMPERIAL"

En Mérinos, Laine Naturelle, Laine Ecossoise, Tricot, Ecossois et à côtes élastiques épaisses, faites en tous styles (en combinaisons et en deux morceaux) d'ajustage et de fini parfaits — conformes sous tous rapports à l'étalon d'excellence "Impérial" et avec les caractéristiques exclusives qui ont créé une telle demande pour l'"Imperial" parmi la bonne classe de clientèle.

Commandez votre stock à présent, écrivez pour échantillons.

**"KINGSTON HOSIERY COMPANY**  
KINGSTON, ONTARIO



Dans le médaillon: Modèle sac à deux boutons avec revers en pointe pour gros homme. En haut, au centre: Modèle sac ordinaire à quatre boutons. A droite: Modèle sac à trois boutons avec avant arrondi. A gauche, en bas: Modèle sac à quatre boutons pour homme corpulent; fait pour boutonner avec le bouton du haut seulement. A droite: Modèle sac à trois boutons pour gros homme.

## Faites de votre Commerce de Vêtements "tout faits", un commerce profitable

Vous obtiendrez ce résultat en nous commandant vos lignes de printemps, car tout dans notre fabrication: **qualité, commodité et élégance** concourt à vous assurer la satisfaction de vos clients.

ECRIVEZ-NOUS QUELS SONT  
VOS BESOINS.

*Prix et échantillons fournis sur demande.*

## La Manufacture de Hardes de Victoriaville

VICTORIAVILLE (P.Q.)

INCORPORÉE 1855

**LA BANQUE MOLSONS**

Capital Versé - \$4,000,000

Réserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

97 Succursales dans les principales villes  
du Canada

Edward C. Pratt, gérant général

**LA BANQUE NATIONALE**

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé . . . . . \$5,000,000

Capital versé . . . . . 2,000,000

Réserves . . . . . 2,100,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

**Nova Scotia Steel & Coal Co.,**

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

**GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE**

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

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

**SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN  
GROS AGENT DE SUCCES  
DANS LE COMMERCE.**

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

**BANQUE PROVINCIALE**

DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$2,000,000  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . \$21,600,000  
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

Vice-Président: W-F. CARSELEY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M G-M BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."

Honorable NEMESE GARNEAU, C. L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

M. L-J-O Beauchemin, président de la Librairie Beauchemin Itée.  
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadienBUREAU DE CONTROLE  
(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light Heat &amp; Power Co., Ltd."

M. S-J-B, ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef.

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M. ALEX. BOYER

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal M. J. A. LARUE, Québec

**BANQUE D'HOCHELAGA**

Fondée en 1874.

Capital autorisé . . . . . \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve . . . . . 7,700,000

Total de l'actif . . . . . 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon-

NET.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

## ASSURANCES

**Automobiles** Assurance couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol, le Transport, la Responsabilité Publique, la Collision, les Dommages Matériels à autrui.

**VIE, BRIS DE GLACES**

Accidents, Maladies, Vol, Attelages, Responsabilité de Patrons et Publique, Garantie de Contrats, Cautionnements Judiciaires, Fidélité des Employés.

**LA PREVOYANCE**

189 rue St-Jacques, Montréal  
J. C. Gagné,  
Directeur-Gérant.  
Tel. Main 1626

**ESINHART & EVAN**

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS  
39 rue S.-Sacremont  
Téléphone Main 553 MONTREAL

**\$5,000**

de

protection pour votre maison

+ plus +

**\$50 par mois**

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE  
**POLICE D'INDEMNITE  
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE  
COMPANY**

Bureau principal, - TORONTO

**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès prénominal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
SUN LIFE OF CANADA**  
SIÈGE SOCIAL-MONTRÉAL

**WESTERN  
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de... \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO  
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général  
C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE  
ROBT. BICKERDIKE, gérant

La Compagnie d'Assurance  
**Mutuelle du Commerce**

Contre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,025,000.00  
DEPOT AU GOU-  
VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**Bureau Principal**

angle de la rue Dorchester ouest  
et l'avenue Union, MONTREAL

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; L. Chevallier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J.D. Simpson, Sous-Secrét.

**Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président  
P. J. Perrin et J. R. Macdonald,  
gérants conjoints.

Maison fondée en 1870  
**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes  
Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

**GAGNON & L'HEUREUX**

COMPTABLES LICENCIÉS (CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice  
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL  
Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Main 7059

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

**New Victoria Hotel**H. FONTAINE, Propriétaire  
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.  
Plan American. Taux, à partir de \$2.00

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé

**GONTHIER & MIDGLEY**

Comptables et Auditeurs

11, RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER MONTREAL

Télé.hone MAIN 2701- 9

adresse télégraphique - "GONTHLEY"

**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

**GARAND, TERROUX & CIE**

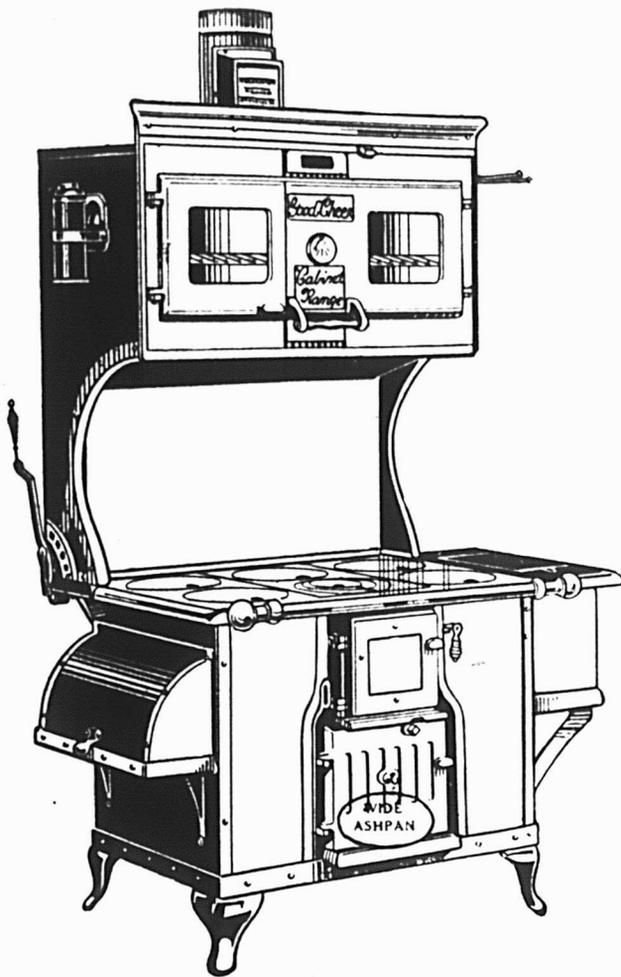
Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame Ouest, Montréal

# Le Poêle-Cabinet "GOOD CHEER"

## A FOUR ELEVE

*pour Charbon Mou ou Dur  
ou pour Bois*



Four visible éclairé à l'électricité 38 x 18 pouces, Surface polie à six trous, Réservoir de huit gallons, Large Compartiment de chaleur, Foyer à bois de 30 pouces, Vitre à l'épreuve de la chaleur, Grand Cendrier, Barres pour serviettes maniables, Pleine garniture émail blanc, Pas de mine de plomb, Pas besoin de se baisser.

## LE FOURNEAU COMPLET

C'est le Fourneau qui, pendant les dix-huit derniers mois, est devenu l'article-vedette de la plupart des marchands de fourneaux de tout l'Ontario, du Nord-Ouest et de la Colombie-Anglaise, ainsi que des endroits où il a été introduit dans la Province de Québec; et bien que la demande dont il est l'objet et la rareté des matières premières et de la main-d'oeuvre expérimentée soient un obstacle à la recherche d'affaires additionnelles,

**NOUS DESIRONS FAIRE CONNAITRE AUX MARCHANDS DE LA PROVINCE DE QUEBEC CE FOURNEAU EXCEPTIONNEL**

et nous sollicitons leurs demandes de renseignements en vue de l'établissement de futures relations d'affaires et de l'appointement, à présent, d'un nombre limité d'agents dans cette province. C'est sans contredit

## LE FOURNEAU QU'IL FAUT AUX CLIENTS DU QUEBEC

comme il a été démontré par les magasins qui en font déjà le commerce.

## LES POELES TORTUE CARREE "GOOD CHEER"

Trois grandeurs — mêmes capacités que les Nos 3, 4 et 5.

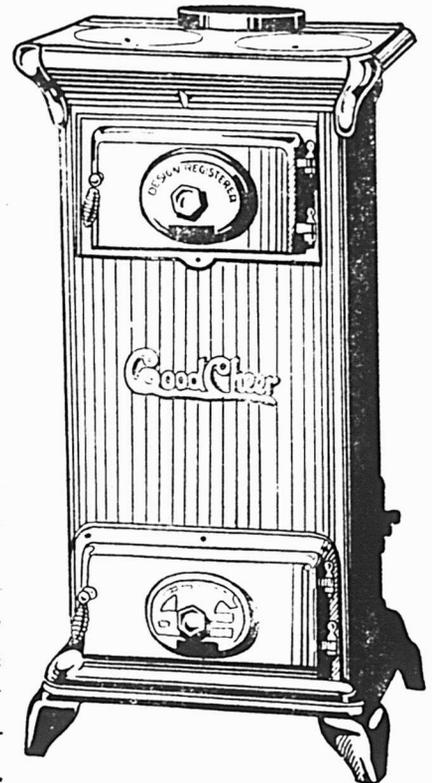
Une grandeur avec four de 15½ x 13 x 10 pouces.

Dans cette attrayante FORME CARREE, avec foyer rectangulaire doublé de briques à coins ronds, grilles cylindriques et cendrier, nous avons un poêle qui, tant par son efficacité que par son dessin artistique, convient éminemment à toute pièce de la maison.

Cette année, nous avons ajouté un modèle avec four, avec réservoir à contact.

Trois dimensions carrées Nos 712, 714 et 716

—Une grandeur avec Four No 849—  
Réservoirs pour Nos 714, 716 et 849.



# The JAMES STEWART MFG. CO., Limited

WOODSTOCK (Ont). et WINNIPEG (Man).

MAISON FONDÉE EN 1845

# Aidez les Autres

## à Aider la Nation

Les hommes au courant de la situation commerciale et financière au Canada n'ont pas besoin qu'on leur démontre à quel point il est nécessaire de faire de l'Emprunt de la Victoire un éclatant succès.

Du succès de l'Emprunt de la Victoire 1918 dépend la continuation de l'assistance précieuse donnée par le Canada aux Alliés pour leurs achats et la prospérité commerciale essentielle à un effort suivi, soutenu.

Tout homme d'affaires peut contribuer au succès de l'Emprunt en achetant et en induisant d'autres personnes à acheter des Obligations de la Victoire.

Une suggestion par-ci, une bonne parole par-là, un mot d'explication, un peu d'aide à ceux qui ne comprennent pas—de plusieurs façons, un homme d'affaires est à même de créer dans son milieu un courant d'opinion en faveur de l'achat d'Obligations de l'Emprunt de la Victoire.

C'est le devoir patriotique de tout homme d'affaires d'user de son influence à cette fin.

Achetez et Aidez les Autres à Acheter  
des Obligations de la Victoire

# COTONS de QUALITE

En ces jours d'incertitude, c'est un véritable plaisir que de savoir que les **Tissus Imprimés** du nom de

## MAGOG

répondent à tous besoins de qualité et assurent à vos clientes des couleurs durables et un service des plus satisfaisants.

Lorsque des clientes vous demandent de l'étoffe pour robes d'été et vêtements de sports montrez-leur les **Tissus Imprimés "Magog."**

Demandez à votre marchand de gros des échantillons de

- Tissus Imprimés Magog—
- Steelelad Galateas—
- Colonial—

Batistes — Cotons Blancs — et Tissus pour Sous-Vêtements d'été.

**DOMINION TEXTILE CO., Limited**  
MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG

