

PRIX COURANT

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi, 20 février 1920

Vol. XXXVIII—No 8



LES
CONTREFORTS DE CONFIANCE

BENNETT

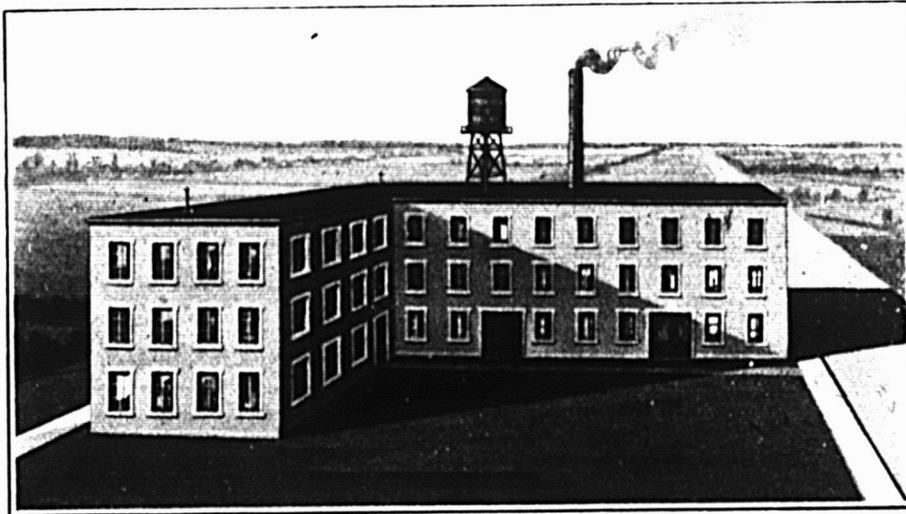
TRADE MARK

trionphent de l'incendie et des ruines et continuent à assurer à notre population, le confort, l'élégance et la solidité de sa chaussure préférée.

Bureau d'Ontario:
28 RUE KING EST,
KITCHENER.

BENNETT LIMITED
Fabricants de Fournitures pour Chaussures
CHAMBLY CANTON, P. Q., Canada.

Bureau des Ventes:
59 RUE ST-HENRI,
MONTREAL.



La manufacture de Lamontagne,
Racine & Cie.

Manufacturiers de

Contreforts en cuir solide, en carton-
cuir, en Fibre en Union. Semelles d'in-
térieur tout cuir et combinaison. Spécia-
lité de sous-caps en cuir. Marchands de
débris de cuir.



M. J. Adélarde Lamontagne



M. Louis Racine

**Nos semelles intérieu-
res flexibles tout cuir
et Union sont le type
même de la qualité et
sont d'un prix avanta-
geux.**



M. Aurèle Lamontagne

**Nos contreforts et nos
sous-caps ont donné
leurs preuves de soli-
dité et de confort.**

Notre fabrique est parfaitement outillée pour la production de toutes espèces d'articles qui entrent dans la fabrication des chaussures comme les contreforts, les fausses semelles, les talons, les sous-caps — notre spécialité, et nous vendons ces four-
nitures et accessoires à tous les fabricants de chaussures du Dominion.

Nous sommes à la disposition des manufacturiers pour tous renseignements.

LAMONTAGNE, RACINE & CIE.

115 rue Arago, QUEBEC.

La Saison des Chaussures de Caoutchouc pour 1920 s'ouvre le 1er Mars

La qualité exclusive et l'aspect attrayant qui ont rendu les caques Maltese Cross universellement populaires dans le passé ont été continués et nous y avons ajouté de nouveaux modèles de caoutchoucs pour convenir aux nouveaux modèles de bottines et chaussures.

Calculez vos besoins et soyez prêts à donner votre commande complète pour les articles Gutta Percha lorsque le voyageur vous rendra visite. Si c'est nécessaire attendez-le... Il vaut la peine qu'on l'attende.

Distributeurs pour la province de Québec

**BIGNELL & KNOX, Montréal,
Qué.**

**THOMPSON SHOE CO., Limited,
Montréal, Qué.**

CANADA SHOE, Montréal, Qué.

J. H. BEGIN Enr., Québec, Qué.

**J. H. LAROCHELLE & FILS,
Limitée, Québec, Qué.**

**LA MAISON GIROUARD LIMITEE,
St-Hyacinthe, Qué.**

DESCOTEAUX & VELLEURE, Yamachiche, Qué.

GUTTA PERCHA & RUBBER LIMITED

Siège social et fabrique : TORONTO.

Succursales à Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon,
Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

Un Message aux Ma DU CA

La majorité des marchands de chaussures admettra que les Semelles Neolin donnent satisfaction, et qu'elles sont supérieures à la plupart des semelles de cuir.

Ils admettent que l'usage excessivement répandu des Semelles Neolin remédierait à la situation du cuir.

Malgré cela, la grande majorité des gens ont de la difficulté à se procurer les modèles de chaussures qu'ils veulent être munies de Semelles Neolin.

Les manufacturiers de chaussures sont prêts et anxieux de fournir tous les modèles de chaussures munis de Semelles Neolin.

Nous croyons que les détaillants de chaussures hésitent à compliquer leurs problèmes de stock par l'addition de lignes munies de Semelles Neolin.

Mais ces problèmes ne sont pas aussi ardues qu'ils semblent le paraître.

Les chaussures munies de Semelles Neolin peuvent remplacer plusieurs lignes avec semelles en cuir. Et vous pouvez vous en servir comme moyen pour vendre plus de chaussures.

Ceci a été prouvé chaque fois où un véritable effort a été fait pour vendre des chaussures munies des Semelles Neolin.

Les clients accepteront les Semelles Neolin, s'ils peuvent obtenir le modèle de chaussures qu'ils tiennent à avoir.

Songez alors aux grands avantages pour vos clients de porter des chaussures munies des Semelles Neolin.

Neolin Soles

chands de Chaussures

NADA

Les Semelles Neolin ont permis la fabrication de chaussures mieux proportionnées. Les Semelles sont toujours les premières à user. La plus longue durée des Semelles Neolin veut dire une plus longue durée aussi pour les chaussures --- et les Semelles Neolin n'augmentent pas le coût initial même des chaussures à prix modérés.

Les Semelles Neolin sont à l'épreuve de l'eau, de l'humidité et de la boue mélangée à de la neige. Elles sont flexibles et confortables pour le pied.

Etudiez bien ces avantages reconnus. Décidez ensuite, si vous n'y gagneriez pas à donner à votre clientèle les avantages des Semelles Neolin.



THE GOODYEAR TIRE &
RUBBER CO. OF CANADA,
LIMITED,
Toronto, Ontario.

Neolin Soles

A CETTE SAISON

de l'année, le marchand de chaussures est à se demander quels stocks prendre et vendre ce printemps. Mais dans la vente de chaque jour: celle d'aujourd'hui et celle de demain, le même marchand de chaussures manquera de pointures et de modèles dans son assortiment de **CLAQUES, CHAUSSURES POUR HOMMES, CHAUSSURES POUR FEMMES, CHAUSSURES POUR ENFANTS** et chaussures de toutes sortes. C'est ici que nous entrons en scène.

AVEC NOTRE ENORME STOCK

nous pouvons remplir vos commandes, petites ou grosses, et nous vous les livrerons si promptement que vous admettez avec nous que le

SERVICE ROBINSON

est une véritable réalité pour aider à faire un **COMMERCE AU DETAIL PROFITABLE.**

Ecrivez, télégraphiez ou téléphonez. Nous ferons le reste.

JAMES ROBINSON COMPANY
LIMITED,
MONTREAL.

LE DEGEL ARRIVERA BIENTOT

Préparez-vous en conséquence.

A cette époque de l'année, les ventes de claques sont considérables et il vous faudra un gros assortiment de claques pour répondre à cette demande. Commandez immédiatement votre stock de

CLAQUES INDEPENDENT

Cette ligne offre un superbe choix de modèles pour tout le monde, depuis les formes spéciales pour les chaussures à la dernière mode jusqu'aux formes ordinaires. Ces claques assurent toujours une belle marge de profits.

Avant d'acheter vos claques, consultez-nous.

JAMES ROBINSON COMPANY
LIMITED,
MONTREAL.



UN TONIQUE COMMERCIAL

Le DEVELOPPEMENT — de l'organisme humain ou d'un commerce exige la meilleure alimentation. L'alimentation qui donne la plus grande force de vente à votre stock de chaussures, c'est les

Trépointes Goodyear

Elles édifient votre commerce et le tiennent prospère continuellement. Leur jolie apparence est un stimulant pour les personnes aimant les beaux modèles. Leur ajustement et leur longue durée sont un tonique de satisfaction. Leur valeur pour le prix est un stimulant pour les ventes de chaussures.

Pour faire un commerce prospère de chaussures d'hommes, mettez en vedette les Trépointes Goodyear.

La Chaussure à Trépointe qui sert de Modèle au Canada.

Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada, ainsi que les plus grands exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France

MONTREAL

Londres, Angleterre



L'ÉCOULEMENT DU STOCK

*est un facteur vital
dans le commerce du
détail.*

Tous les marchands savent ce que cela veut dire que d'avoir un assortiment qui dort sur les tablettes.

La Maison Tétrault, grâce à ses nombreuses années d'expérience et à sa connaissance approfondie du marché canadien, est en position de fournir des lignes qui assureront au marchand des ventes certaines et profitables.

Elle est prête à aider de ses conseils le marchand de chaussures dans le choix de l'assortiment le mieux approprié pour sa clientèle.

Les modèles pour la nouvelle saison sont plus jolis que jamais et le marchand qui les prendra en stock fera un superbe placement.

Avant de placer votre commande, voyez ce que nos voyageurs ou les grossistes qui tous portent nos lignes vous offriront.

Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

*Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada, ainsi que les plus
grands exportateurs de chaussures du Canada.*

Paris, France

MONTREAL

Londres, Angleterre

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers



"Jobbers"
Agents vendeurs

Succursale de l'Est:
401 EDIFICE CORISTINE
Montréal.

MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

Bureau-chef et fabrique:
37 RUE FOUNDRY S.
Kitchener.

REPRESENTANTS:

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

Armour Sand Paper
Works, Chicago, Ill. Tissu et pa-
pier Crystalon pour frapper et
dégraisser.

Boston Leather Stain Co., Boston,
Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blan-
chiment Cyclone.

The Ceroxylon Co., Boston, Mass.
Ceroxylon, la cire liquide parfait-
te.

Renforcement de contre-fort et at-
tache-talon Staylite.

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

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

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

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

Markem Machine Co., Boston,
Mass.

Machines à marquer et frapper,
composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston,
Mass.

Machines à coudre, à arrêter,
etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass.
Machines à coudre avec fil ciré.
Procédé Poole pour fausses se-
melles Goodyear.

The S. M. Supplies Co., Accessoi-
res de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N.
Rochester, N.H.

Contre-forts garantis en fibre,
fausses semelles en fibre.

The Textile Mfg. Co. Toronto,
Ont.

Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass.
Cuir et imitation de cuir, Tré-
pointe, etc.

Chaussures

**POUR
BEBES,
ENFANTS,
FILLETES
ET
DEMOISELLES**

Des chaussures fabriquées pour fournir un ser-
vice exceptionnel et répondre aux besoins d'une
jeunesse turbulente.

Manufacturées pour permettre la liberté et le
confort parfaits du pied en pleine croissance.

Une ligne qui satisfiera les parents et procurera
de jolis profits et des affaires au marchand.



CHILDREN'S SHOE MFG. CO., LIMITED

11 rue Belleau

QUEBEC, P.Q.

CHAUSSER LA FEMME A SON GOUT

est un problème difficile pour tout marchand de chaussures.



Nous nous sommes efforcés de résoudre les difficultés de ce problème commercial en devenant

Fabricants exclusifs de chaussures de femmes par le procédé à Trépointe Goodyear.

En concentrant toute notre expérience et toute la science de nos contremaitres et ouvriers experts sur cette spécialité, nous sommes arrivés à créer les modèles les plus élégants en fait de

Chaussures Fines pour Femmes

et à en approvisionner le commerce au plus bas prix possible.

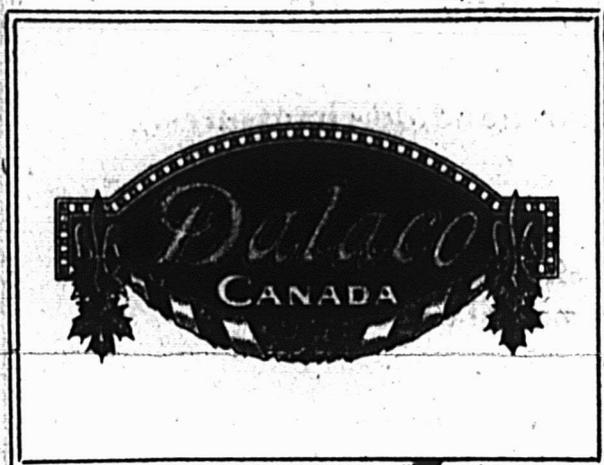
Les chaussures portant la marque de la Perth Shoe Company Limited ne peuvent que vous attirer des éloges de vos clientes les plus difficiles. Si vous avez une clientèle féminine malaisée à satisfaire, voyez nos échantillons et prenez notre ligne en stock et vous verrez toutes les difficultés tomber comme par enchantement.

Ecrivez-nous ou voyez nos voyageurs.



The Perth Shoe Company,
Limited

PERTH, ONTARIO.



**Digne
D'une
Place
Proéminente
Dans
Votre
Stock**

Les chaussures **DALACO** représentent toujours une valeur honnête. La valeur honnête implique des ventes satisfaisantes et une bonne clientèle — la sorte de clientèle à laquelle on fait facilement des **VENTES RÉPÉTÉES**

Des styles de goût et méticuleusement étudiés assurent leur **POPULARITE**.

Une construction soignée et des matières de premier ordre assurent leurs **QUALITÉS DE SERVICE**.

Notre échantillonnage multiple répond aux besoins individuels de tout marchand.

Daoust, Lalonde & Cie., Ltée

Montréal.

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

Daoust & Cie, 60 Boulevard Beaumarchais, Paris, France.

Vendez la Ligne de Chaussures de Qualité

METROPOLITAN

McKays pour femmes --- Trépointes pour hommes.

Cette ligne répond non seulement aux besoins de votre clientèle, mais elle lui offre un choix de modèles pour tous les goûts.

La qualité du cuir employé et le soin apporté à la fabrication de ces chaussures assurent au marchand des chaussures qu'il n'aura pas de difficulté à vendre et qui donneront satisfaction sous ces trois rapports :

DUREE,

ELEGANCE,

CONFORT.

Vous auriez tout à y gagner à vous faire montrer cette ligne de chaussures de qualité avant de placer votre commande pour la nouvelle saison.

Nos facilités de production et notre service rapide assurent des livraisons promptes, sans délais parfois si ennuyeux pour le marchand.

The Metropolitan Shoe Co.

93 rue Saint-Paul Est

MONTREAL.

Tannerie
1704 IBERVILLE

Fabrique
46-49 SQUARE VICTORIA

Le Secret des Bo

se trouve dans

Les bonnes chaussures finissent par s'user, mais vous devriez faire en sorte que vos chaussures durent plus longtemps que leur contrefort.

Le Contrefort D. & P. est garanti durer
**PLUS LONGTEMPS QUE LA
CHAUSSURE.**



Le Contrefort en fibre de fabrication canadienne D. & P.

Contreforts en Fibre, Cuirs

Ce sont là nos principales spécialités. Un grand nombre de manufacturiers comptent sur nous depuis des années pour tenir leurs fabriques approvisionnées.

DUCCLOS

Tannerie et Fabrique :

St-Hyacinthe, P.Q.

ED. R. LEWIS, 21 Scott St.,
Toronto.

Agent des ventes pour l'Ontario.

mes Chaussures

le contrefort

Le fait que les Contreforts D. & P. ont été employés continuellement par les fabricants canadiens de chaussures de haute qualité est la preuve de leur qualité recommandable.

Du matériel de la meilleure qualité seulement et une fabrication parfaite nous permettent de donner notre garantie.

à Tiges, Cuirs à Semelles

Nous avons fait des livraisons satisfaisantes en dépit des incertitudes du commerce du cuir et de la chaussure. Nous sommes en position de remplir vos commandes, aussi.

RICHARD FRERES, Québec.

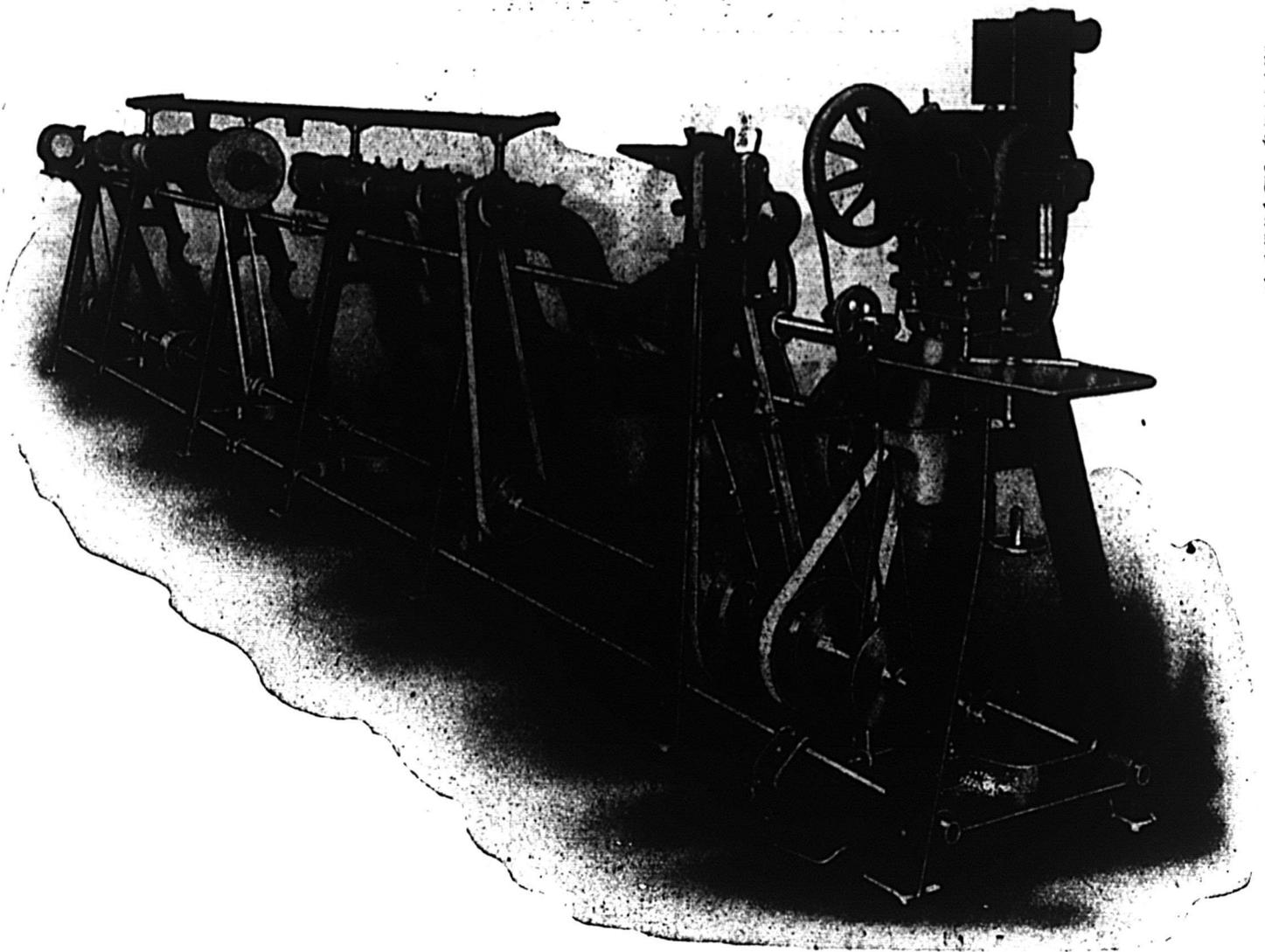
Agents des ventes pour la

ville de Québec.



& PAYAN

Bureau des ventes et entrepôt :
224 rue Lemoine, Montréal.



Installation Goodyear de 22 pieds pour réparations des chaussures, Modèle N

Voici l'Installation
POUR LA
Grande Boutique Moderne
 LA DERNIERE NOUVEAUTE DE LA FAMEUSE SERIE
GOODYEAR

Faite au Canada

Ecrivez aujourd'hui pour avoir des renseignements sur ces appareils.

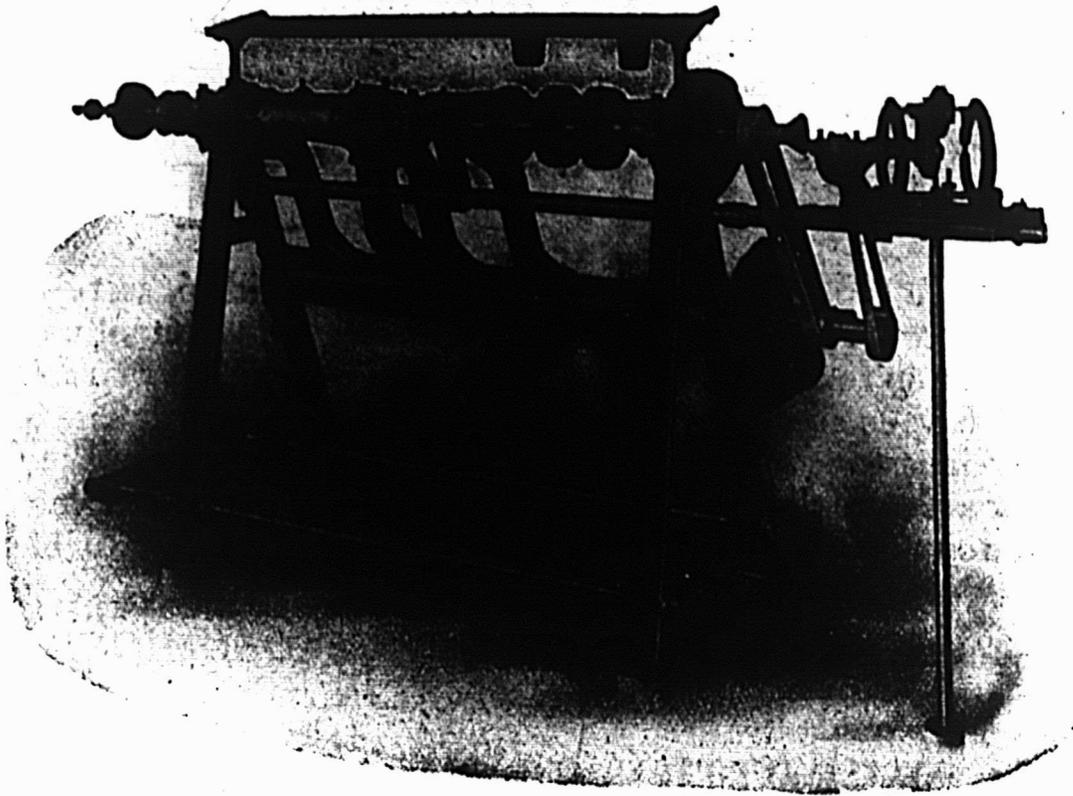
UNITED SHOE MACHINERY CO. OF CANADA, Limited.

MONTREAL

Toronto

Kitchener

Québec



Installations UMC de 8 PIEDS POUR POLIR ET FINIR. Modèle N

VOICI L'INSTALLATION POUR LA PETITE BOUTIQUE

Aussi bien faite que l'installation Goodyear de 22 pieds, illustrée sur l'autre page.

NOUS FABRIQUONS DES APPAREILS POUR REPARER LES CHAUSSURES, DE DIVERSES DIMENSIONS AVEC ET SANS LA PIQUEUSE GOODYEAR POUR CONVENIR A TOUS LES ATELIERS DE REPARATIONS DE CHAUSSURES.

LES

**INSTALLATIONS UMC POUR
REPARER LES CHAUSSURES**

Faites au Canada.

sont faites pour servir et non tout simplement pour vous être vendues.

C'est le bon temps d'écrire pour avoir des renseignements sur ces appareils.

UNITED SHOE MACHINERY CO. OF CANADA, Limited.

**MONTREAL
Kitchener**

Toronto

Québec

LE CONTREFORT

“ PERFECT ”

est le type même de la perfection. Sa solidité, sa résistance à l'humidité, sa forme assurant l'ajustement parfait en font le meilleur produit du genre sur le marché. Avec ce contrefort vous mettrez de la qualité dans vos chaussures et vous leur donnerez une jolie apparence, parce qu'elles résisteront à l'usage le plus dur et vous donneront le meilleur ajustement qu'il soit possible d'obtenir.

*LE CONTREFORT LE PLUS ECONOMIQUE
SUR LE MARCHE.*

PERFECTION COUNTER LIMITED

699 Avenue Letourneux, angle rue Ernest,

Montréal.

Prenez en stock les

CHAUSSURES FINES MCKAY POUR DAMES

faites par la fabrique



L'élégance de leurs modèles, leur qualité résistante, le confort qu'elles donnent plairont sûrement à votre clientèle, quelque difficile qu'elle soit, et les ventes répétées que vous ferez vous récompenseront de la sagesse que vous avez eue de pousser la vente de ces chaussures. En dépit de la hausse générale de la matière, nous pouvons vous offrir des prix qui rendront vos ventes faciles tout en vous laissant une bonne marge de profits.

Pour plus de renseignements, écrivez-nous aujourd'hui même.

THE LADY BELLE SHOE COMPANY, LIMITED

Fabricants de chaussures fines, McKay pour femmes

KITCHENER, - - - Ontario.

Le Style et la Qualité

sont les deux points essentiels à la chaussure pour mériter d'être qualifiée de "chaussure de bonne vente."

Un commerce de chaussure ne saurait atteindre au succès sans un stock qui se vende facilement et qui n'occasionne aucune perte ni mévente au marchand.

C'est précisément à atteindre ce but que nous nous sommes attachés avec une constance quotidienne, et c'est la raison pour laquelle nous avons vu notre clientèle s'accroître de jour en jour, dans la province de Québec.

Mais nous ne nous contentons pas d'avoir en stock des chaussures qui plaisent et qui donnent satisfaction, nous nous efforçons de fournir aux marchands un service rapide et approprié à leur commerce particulier. Tous leurs besoins sont l'objet de notre attention spéciale et chacun individuellement reçoit de nous le meilleur service qu'il soit possible de fournir.

Voyez nos voyageurs. Demandez-nous d'aller vous voir; ne craignez pas de nous déranger; nous sommes à votre entière disposition pour rendre le plus profitable votre commerce de chaussures.

J. R. LABELLE

Chaussures en Gros.

229 rue Lemoine

— — — — —
QUEBEC.

SPECIALITE de WELT TETRAULT.



SERVICE PROMPT



Succursales :

Ottawa,

Calgary,

Winnipeg,

A cette époque de l'année, où les stocks sont probablement dégarnis dans certaines lignes et pointures, la chance que l'on vous offre de renouveler votre assortiment promptement est de la plus grande importance.

Nos succursales ainsi que nos distributeurs ont un stock complet de toutes nos lignes, modèles et pointures.

Le "SERVICE COLUMBUS" combiné avec la haute qualité des chaussures de caoutchouc Columbus veut dire plus de ventes et des clients satisfaits.

*Ecrivez ou télégraphiez vos
besoins immédiats.*

The Columbus Rubber Company of Montreal
LIMITED

1349 rue DeMontigny Est, Montréal.



UNE BONNE LIGNE A TENIR

La saison de la pluie et du dégel arrivera bientôt.

La demande pour les claques sera énorme.

LA LIGNE COLOMBUS

vous donnera exactement les chaussures de caoutchouc qu'il faut à votre clientèle. Elle offre un choix de modèles appropriés à tous les besoins de vos clients. Ils y trouveront une forme appropriée à leurs chaussures. Chaque vente voudra dire pour vous un client satisfait — un client qui reviendra chaque fois qu'il aura besoin d'une autre paire de claques.

Quels que soient vos besoins, qu'ils soient considérables ou non, les commandes que vous nous confierez seront remplies à votre entière satisfaction. Notre SERVICE est toujours à votre disposition.

THE COLUMBUS RUBBER COMPANY
OF MONTREAL, LIMITED

1349 rue De Montigny Est, Montréal, Qué.



C'EST UNE IDEE DE L'ANCIEN TEMPS

que de croire que le cirage à chaussure ne se vend pas en hiver. Cela n'arrive pas avec le

CIRAGE A CHAUSSURES "NUGGET"

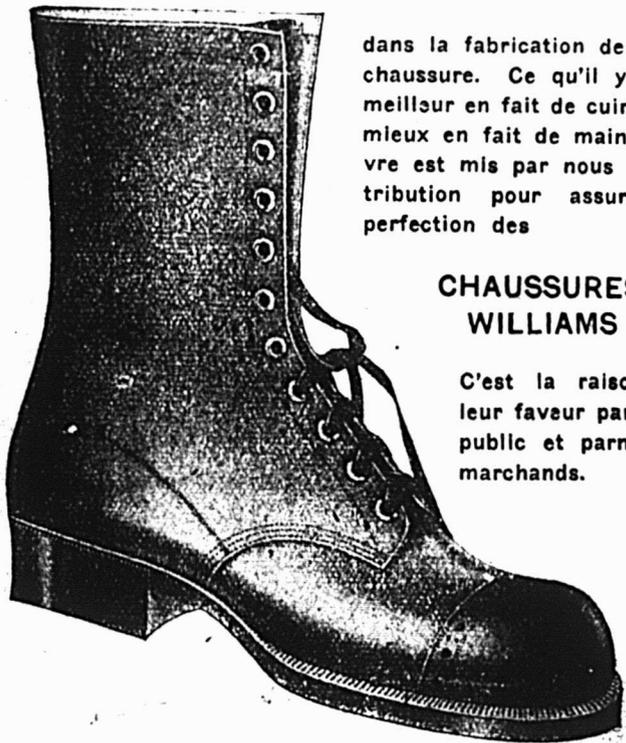
Ce cirage se vend durant toutes les saisons de l'année. Il conserve le cuir souple, donne un poli luisant, résistant et rend les chaussures imperméables. Il est bon également pour les claques.

Vous pouvez vous en procurer durant tout l'hiver. Il ne gèlera pas.

Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez-nous.

THE NUGGET POLISH CO., Limited,
Toronto.

Pas de Médiocrité



dans la fabrication de notre chaussure. Ce qu'il y a de meilleur en fait de cuir et de mieux en fait de main-d'œuvre est mis par nous à contribution pour assurer la perfection des

**CHAUSSURES
WILLIAMS**

C'est la raison de leur faveur parmi le public et parmi les marchands.

WILLIAMS SHOE LIMITED,

BRAMPTON, Ont., et REGINA, Sask.

**EPAISSE
OU
CLAIRE**

Elle est exempte de morceaux

**LA COLLE DE FARINE
BREVETEE DE BRODIE**

offre tous les avantages d'une colle parfaite: elle est très adhésive, propre, et on peut l'éclaircir pour le travail délicat en y ajoutant tout simplement de l'eau. Nous aimerions à vous envoyer des échantillons et nos prix.

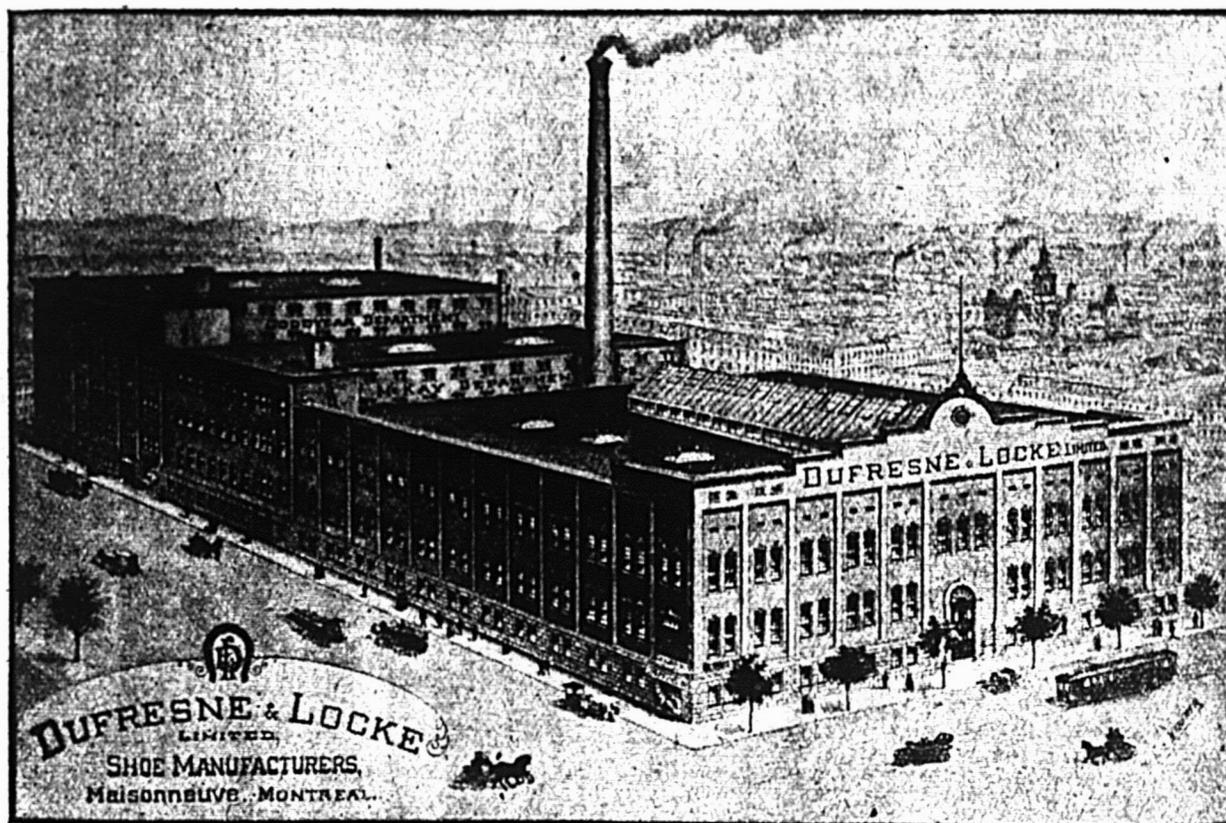
ECRIVEZ-NOUS AUJOURD'HUI.

BRODIE & HARVIE

Limited

14 rue Bleury, MONTREAL.

Notre souci constant, dans la fabrication de nos chaussures est de fournir un produit qui donne satisfaction au triple point de vue du *confort*, de la *solidité* et de l'*élégance*.



En nous spécialisant sur les

**TREPOINTES GOODYEAR POUR HOMMES
ET
McKAYS POUR FEMMES**

nous avons acquis parmi le commerce de la chaussure du Canada une réputation qui fait que nos chaussures sont considérées par tous les marchands comme des "standards", c'est-à-dire des modèles du genre.

Vente aux Jobbers seulement

DUFRESNE & LOCKE LIMITÉE

Manufacturiers de Chaussures

MAISONNEUVE, MONTREAL.

Production quotidienne : 5,000 paires.

Prix pour exportation, sur demande.

Etablie depuis 63 ans.

THE BREITHAAPT LEATHER CO., LIMITED

Tanneurs de cuirs à semelles.



TETE DE BOEUF

Fabricants du cuir à semelles Hemlock "PENETANG" (Tête de Boeuf) si connu dans la province de Québec parmi les manufacturiers, les jobbers et les ateliers de réparation.

Tanneurs également des cuirs à semelles "OAK" et "UNION".

Succursales pour la province de Québec : Montréal : John McEntyre,
28 rue Saint-Alexandre.

R. M. Fraser,
1 rue Sainte-Hélène.

Québec : Lucien Borne,
491 rue Saint-Valier.

Tanneries à Kitchener, Penetang, Hastings, Woodstock et Burks Falls, Ontario.

Siège social: KITCHENER, ONTARIO.

Où il ne peut pas y avoir de compromis

On ne peut mettre en doute l'importance d'employer le meilleur bout rapporté (box toe) que l'on puisse obtenir.

Le style et la durée de la chaussure en dépendent.

La chaleur, la transpiration du pied et l'humidité doivent être pleinement combattues si 100% de satisfaction sont garantis avec vos chaussures. Il ne peut y avoir qu'une réponse à cela:

EMPLOYEZ



Breveté 30 décembre 1913.
Breveté 26 octobre 1915.

Les Bouts Rapportés VULCO-UNIT

BECKWITH BOX TOE LIMITED

Sherbrooke, Qué.

CHAUSSURES MINER

POUR TOUTE LA FAMILLE

Automne 1920

MODELES ELEGANTS---VALEURS REELLES
BON SERVICE

Notre représentant partira bientôt avec un certain nombre de lignes nouvelles qui ne manqueront pas d'intéresser les détaillants. Voyez ces lignes avant de placer votre commande.

Nous avons aussi un gros assortiment de chaussures fines et courantes pour hommes, garçonnets, adolescents, femmes, demoiselles et enfants.

Mettez-vous en rapport avec notre département "de stock" de chaussures.

CLAQUES

Agents pour les célèbres Claques Miner. Ne placez pas vos commandes d'automne avant d'avoir vu notre représentant avec quelques nouveaux et superbes échantillons.

MINER SHOE CO., Limited

Montréal

Ottawa

Québec

Toronto

CHEVREAU VERNIS

“Peerless”

CHEVREAU VERNIS

“Ruby”

**Nous faisons une spécialité du
CHEVREAU VERNIS NOIR**

Les chaussures faites avec du chevreau Evans représentent la meilleure valeur parce qu'elles ont la plus jolie apparence, le meilleur ajustement et la plus longue durée.

La qualité uniforme de notre chevreau élimine tout danger d'avoir des chaussures dont la qualité n'est pas uniforme. L'avantage que présente son découpage assure une production économique.

Notre nouvelle fabrique de la Côte Saint-Paul, sur le bord nord du Canal, est actuellement en pleine opération et nous sommes prêts à remplir promptement et d'une façon satisfaisante toutes les commandes que l'on nous confiera.

**John R. Evans Leather Co.
of Canada, Limited.**

Spécialistes en fait de chevreau vernis et de cuirs à tiges.

214 rue Lemoine, Montréal.

Fabrique: Côte Saint-Paul, Montréal.

Haute Qualité et Grande Variété

Voilà ce que nous vous offrons avec notre nouvelle ligne de chaussures pour la saison prochaine.

Nos nouveaux modèles comprennent un superbe assortiment des chaussures les plus populaires --- faites sur des formes nouvelles et de nuances à la mode. Nos lignes régulières offrent un choix très varié de chaussures recommandables sous tous rapports et nous les vendons à des prix qui constituent un excellent placement pour le marchand qui les tient en magasin.

Avant de placer votre commande pour le printemps, vous auriez tout à y gagner à voir ce que nous avons à vous offrir. Toutes nos chaussures sont faites pour donner satisfaction au marchand et au client et vous savez qu'un client "satisfait" devient un client "régulier."

Nos voyageurs viennent de partir pour leur tournée et ils vous feront voir des modèles de chaussures qui répondront aux besoins de vos clients.

DUPONT & FRERE

Manufacturiers de chaussures

Avenue Aird,

Maisonneuve,

MONTREAL.

**Votre commande de CLAQUES
dépend de la QUALITÉ et du
service que vous avez à offrir
à vos clients.**

SI VOUS ACHETEZ LES CLAQUES

“Maltese Cross”

**vous êtes assurés de la QUALITE, et si cette ligne vous
est fournie par NOUS l'attention que nous portons à ce
commerce, et l'assortiment considérable que nous avons
toujours en mains, vous assurent le “SERVICE.”**

**Vous recevrez la visite de notre représentant dans le
cours de MARS. Confiez-lui vos commandes, vous serez
satisfait.**

La Maison Girouard Limitée

SAINT-HYACINTHE, P. Q.

NA-VAR-LAC

VERNIS ET APPRETS CELLULOSE POUR CHAUSSURES, TOUTES LES COULEURS AU CHOIX DEPUIS LE TON UNI JUSQU'AU FINI BRILLANT FRANÇAIS

Spécialités NA-VAR-LAC pour Chaussures

EMAILS BLANCS et GRIS pour chaussures en canevass.

EMAIL NOIR pour chaussures de haute qualité, --- donne des talons recouverts de celluloid à un coût très modéré.

SOILPROOF pour employer pendant que l'on émaille et finit les chaussures en canevass --- laisse les tiges absolument propres et épargne beaucoup de travail ainsi que le coût des couvertures ordinaires.

Tous les produits ci-dessus sèchent rapidement et on peut les appliquer par le pinceau à air, d'où une source d'économie de temps et de travail.

TEINTURES IMPERMEABLES. Qualité spéciale. Toutes couleurs.

Nos finis sont résistants, flexibles, ne s'écaillent pas, ne craquent pas ni ne perdent leur couleur.

Livraison prompte --- Qualité Garantie.

Les plus bas prix.

FAITS AU CANADA

Par une compagnie essentiellement canadienne

NATIONAL VARNISH COMPANY OF CANADA, Limited

Fabriques et Laboratoires: 369 rue Craig ouest.

Bureaux: 120 rue St-Jacques,

MONTREAL

La Trépointe Globe A Coussin

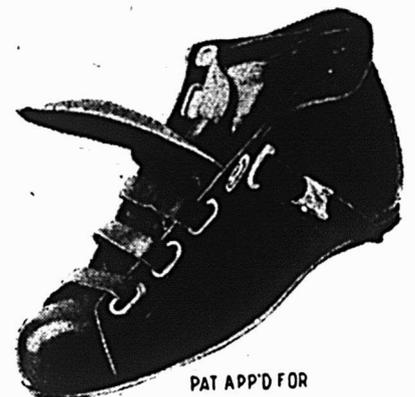
Une véritable trépointe Goodyear cousue à même la semelle — une caractéristique de nos chaussures pour demoiselles, fillettes, enfants et bébés, qui assure un confort exceptionnel et facilite la croissance du pied.

Les autres avantages qui ajoutent à la popularité de ces chaussures, sont la semelle molle à coussin et le remplissage en liège mou entre la fausse semelle et la semelle extérieure.

GLOBE SHOE LIMITED
Fabrique à TERREBONNE, Qué.



**BOTTINES
A
PATINS**



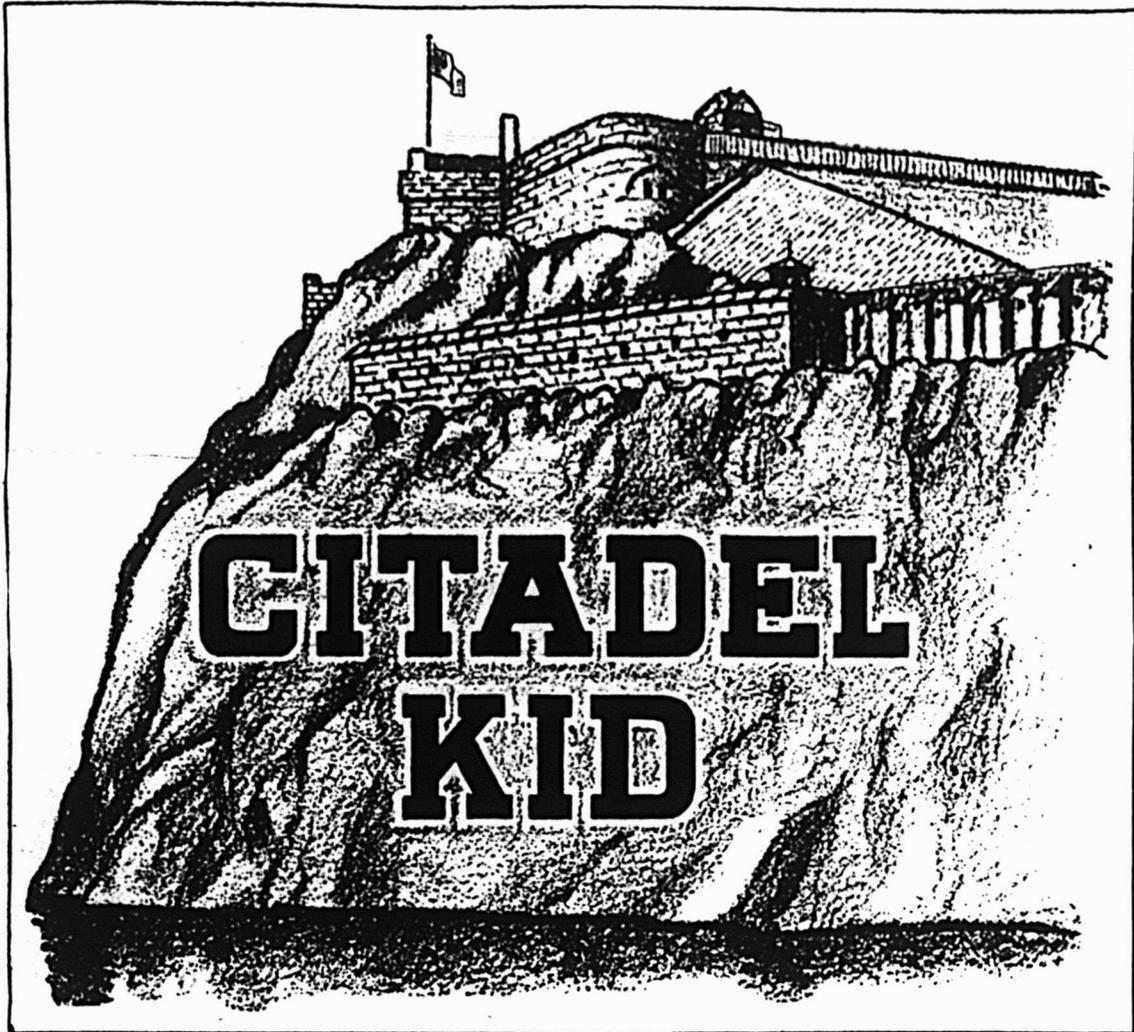
Nous fabriquons des bottines à patins de toutes sortes, mais nous attirons surtout votre attention sur ce nouveau genre pour lequel nous avons une très grande demande.

Avec cette bottine, *plus de lacets cassés; elle se chausse en un clin-d'oeil*, et la courroie a de plus l'avantage de *protéger contre les coups de bâtons*.

Fabriquée exclusivement par

JOS. TANGUAY
RUE SAINT-DOMINIQUE, QUEBEC.

En vente par les principaux Jobbers du Canada — Demandez-la à votre Fournisseur.



Nous vous avons vu partir avec regret

Nous remercions sincèrement le commerce de sa généreuse réponse à notre invitation à nous visiter durant la dernière convention tenue à Québec. Nous avons aimé votre compagnie.

Revenez encore

Notre porte n'est jamais fermée et il nous fera toujours plaisir de recevoir votre visite à nos bureaux de Québec ou de Montréal.

Nous sommes à faire des affaires

Lorsque vous vous préparez pour votre commerce de la saison prochaine, ne manquez pas de voir ce que nous avons à vous offrir en fait de CHEVREAU CITADEL. Nous en avons un grand choix aux deux entrepôts.

Le CHEVREAU CITADEL, comme la Citadelle de Québec, est ici pour rester.

CITADEL LEATHER CO. LIMITED
MONTREAL et QUEBEC.

Life-Buoy



Footwear

CLAQUES "LIFE-BUOY"

Une ligne de qualité supérieure qui vous donnera 100% de satisfaction sous les rapports de l'ajustement, du style, de la fabrication et de la longue durée.

Si vous n'avez pas encore essayé les "Life-Buoys", faites-le cette année et vous serez plus que surpris des résultats satisfaisants obtenus comparés à ceux de lignes qui sont continuellement la cause de réductions et de remplacements.

Une commande d'essai d'assortiment ACTUELLEMENT vous convaincra.

ATTENDEZ LA VISITE D'UN VENDEUR "LIFE-BUOY"

THE KAUFMAN RUBBER CO., LIMITED

De gros approvisionnement; bien assortis sont gardés à Montréal et à Québec

MONTREAL --- 137 rue McGill

QUEBEC --- 615 rue St-Valier

Les commandes placées de bonne heure recevront la première attention. Ne remettez pas le placement de votre commande à la dernière minute pour risquer de ne pas recevoir vos marchandises quand vous en aurez besoin.



CHAUSSURES

MARQUE YAMASKA

DE

J. A. & M. COTE, ST-HYACINTHE



Les Chaussures Marque Yamaska sont faites de cuirs de choix de la meilleure qualité par de la main-d'oeuvre la plus experte.

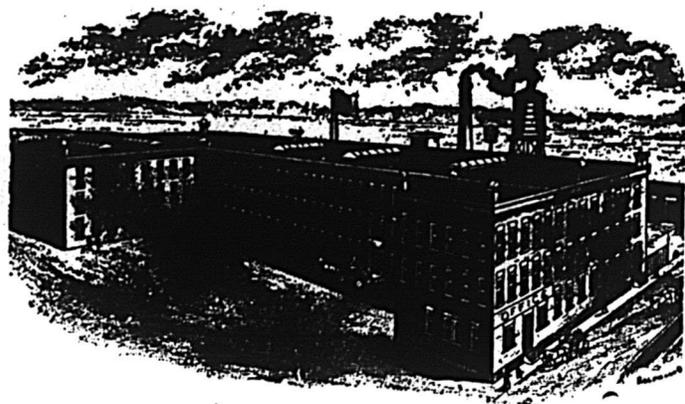
Elles sont le produit d'une longue expérience dans la fabrication de la chaussure — et émanent d'une maison qui depuis cinquante ans est passée maître dans la manufacture de la bonne chaussure courante.

Les chaussures Yamaska ont démontré être supérieures comme service, et donner le summum de satisfaction dans l'ajustement et la solidité.

Leur valeur sans égale leur permet de dépasser les ventes de toute ligne régulière similaire.

Le succès couronnera la vente de vos chaussures courantes, si vous tenez les Chaussures de la MARQUE YAMASKA.

Prenez en stock les Chaussures Yamaska ; c'est la clef du succès dans le commerce de détail de la chaussure.



La Compagnie J. A. & M. Côté

ST-HYACINTHE, P. Q.



Les Semelles qui se vendent

Lorsque vous proposez à vos clients les Semelles et Talons en composition "Panther", ils les adoptent instantanément.

Il est certain que le nom Panther est l'assurance d'une qualité insurpassable dans la semelle en composition.

Ces semelles se vendent constamment, ont l'aspect du cuir, se cousent et se rognent aussi facilement, et les points ne se défont pas. Elles ne craquent pas, sont imperméables et ne glissent pas.

Les Semelles en fibre "Panther" sont faites dans toutes les couleurs et sont garanties par les manufacturiers.

' ' PANTHER ' '

Semelles en Composition



La recommandation de certains marchands est une preuve convaincante de la popularité de la ligne "Panther".

Si vous voulez une amélioration de cette partie de votre commerce, vous feriez bien de nous écrire pour plus amples détails sur notre proposition au marchand — notre garantie et nos prix.



PANTHER RUBBER

Company, Limited.

SHERBROOKE, Québec.

Cuir de côté
de haute qualité de **ROBSON**

Côté chromé de couleurs
Côtés Kip Gun Metal
Côtés Kip Mats
Grenelé Armée Retan

Côtés vernis chromés
Côtés Kip Box
Rennes (couleurs diverses)
Splits Chrome Ooze

Echantillons fournis avec plaisir

THE ROBSON LEATHER CO., Limited.

OSHAWA, Ont.

Montréal

Québec

LA ST-HYACINTHE SOFT SOLE SHOE CO

DEVIENT LA

A. A. COTE & FILS, Limitée

et fabrique dans sa nouvelle usine des Chaussures McKays et des Vissés Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants.

Telle est la nouvelle que le commerce de chaussures a appris avec plaisir, sûr de trouver à cette nouvelle source d'approvisionnement les

MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES

McKAY ET VISSEES STANDARD

qui puissent supporter le plus rude usage.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. COTE & FILS, Limitée

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co.,
Ltd.

ST-HYACINTHE, P. Q.

**Si vous éprouvez
quelque embarras
dans vos achats**

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

**et écrivez aux
annonceurs**



Deux Mois de Temps Humide

font de mars et avril deux des plus gros mois de l'année pour les caoutchoucs.

L'approche des pluies du printemps signifie de nouvelles claques pour jeunes et vieux.

Où en est votre stock de

CLAQUES DU SYSTEME DOMINION RUBBER?

Si vous avez besoin d'un genre, d'une forme ou d'une pointure spéciale vous pouvez l'obtenir en "Jacques-Cartier", "Merchants", "Maple Leaf", "Dominion" ou "Daisy."

Avec les produits du Système Dominion Rubber auxquels vous pouvez vous fier, il vous est possible de trouver l'article qui s'ajuste aux chaussures de tout homme, femme ou enfant qui entre dans votre magasin.

Le Système Dominion Rubber signifie service de vente aussi bien que qualité, valeur et satisfaction pour vous comme pour vos clients.

Notre succursale la plus voisine se fera un plaisir de vous expédier immédiatement tout ce dont vous aurez besoin pour compléter votre stock de caoutchoucs pour le printemps.

Les Succursales du Système Dominion Rubber

sont situées à

Halifax, St. John, N.-B., Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Vancouver et Victoria.



Vol. III

MONTREAL, FEVRIER 1920

No. 2.

La Convention de l'Association des Manufacturiers de Chaussures tenue à Québec

La Convention annuelle de l'Association des Manufacturiers de chaussures du Canada qui s'est tenue au Château Frontenac, à Québec, les 20 et 21 janvier a réuni environ 300 membres. De l'avis unanime cette convention a été un évènement sans précédent dans l'histoire de la chaussure. Elle a été d'un bout à l'autre un succès aussi bien au point de vue commercial qu'au point de vue social. La seule ombre au tableau a été qu'on a regretté de ne pas voir une délégation plus importante de l'Ontario assister à la Convention.

Parmi les questions importantes qui ont été discutées, il faut citer l'approbation de la somme de \$50,000 qui doit être dépensée pour la campagne de publicité en faveur des chaussures "Faites au Canada", le choix de Toronto pour le lieu de réunion de la convention de 1921, la nomination d'un comité spécial pour demander aux autorités fédérales une classification plus compréhensible du tarif des chaussures et des statistiques plus complètes pour les importations, l'encouragement à l'exposition du cuir qui doit être tenue en même temps que la Convention Nationale des Détaillants à Montréal en juillet prochain; la décision que les exhibits de la foire du cuir soient compris dans l'Exposition Nationale de Toronto qui doit avoir lieu à l'automne prochain et un voeu en faveur d'une commission permanente du tarif.

Le comité de nomination a proposé la liste des officiers en charge sans changement avec cependant quelques nouveaux noms ajoutés à l'exécutif. Cette liste a été adoptée à l'unanimité. Voici le résultat de ces élections:

Présidents honoraires, G. A. Slater, de Montréal, et Alex. Brandon, de Brantford, Ont.; Président F. S. Scott, M.P., de Galt, Ont.; Premier vice-président, Joseph Daoust, de Montréal; Deuxième vice-président, J. D. Palmer, de Frédéricton, N.B.; Comité exécutif: J. Leckie, de Vancouver, C. B.; C. S. Sutherland, de Amherst, N. E.; H. V. Gale, J. E. Warrington et J. E. Sampson, de Québec; Albert

Tétrault, T. H. Rieder, G. A. Slater, W. F. Martin et Ralph Locke, de Montréal; Alex. Brandon, de Brantford, Ont.; G. W. McFarland, de Brampton, Ont.; C. H. Ansley, de Perth, Ont.; C. S. Coxson et G. H. Blachford de Toronto, Ont.; Secrétaire-trésorier, Henri Viau, de Montréal

Le président F. S. Scott passe en revue la situation

Le Président F. S. Scott, réélu pour le terme d'une nouvelle année, a adressé le discours suivant:



L'année qui vient de finir sera mémorable dans l'histoire du Canada. Après plus de quatre années de guerre, le Canada s'est trouvé aux prises avec les problèmes nombreux et variés de la reconstruction. Son effort pour la guerre avait été grand pour une nation de 8 millions d'habitants. Cela n'a pas été une petite affaire que de rétablir à la vie civile une armée de plus de 500,000 hommes et de ramener la population civile au régime de paix. Quoique la tâche ne soit pas terminée, un gros travail a déjà été fait et au début de cette deuxième année de paix et de reconstruction nous trouvons le peuple canadien avec une vision plus nette et une plus grande confiance dans l'avenir.

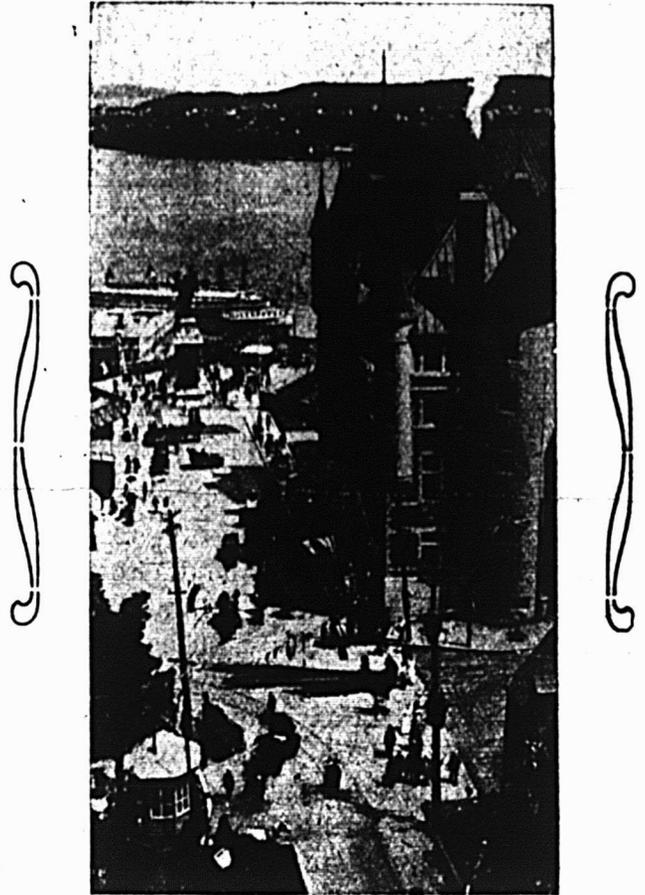
Il serait insensé de nier qu'il y a eu beaucoup de mécontentement et de malaise dans tout le pays. Lorsque l'on songe à la situation terrible par laquelle non seulement le Canada, mais le monde entier a passé, il ne faut pas s'étonner d'un tel état de choses. Le fait que nous nous sommes adaptés si rapidement et avec si peu de friction à la nouvelle situation est la meilleure preuve possible de la stabilité de nos institutions et un grand hommage à l'esprit élevé de notre peuple.

La guerre nous a imposé de lourdes charges financières. En 1914 notre dette nationale se montait à \$335,000,000. — aujourd'hui elle atteint la somme énorme de \$2,000,000,000. — La dépense annuelle pour les pensions et l'intérêt sur notre dette dépasse le montant total de notre dépense ordinaire avant la guerre.

En présence de cette situation, il devient évident que ce n'est que par l'augmentation de notre production industrielle et agricole que nous pouvons envisager l'avenir avec succès. Ce qui a été fait dans ce sens pendant la guerre est la meilleure preuve de notre capacité à résoudre ces problèmes à l'avenir: Augmentation de la production, augmentation du trafic, augmentation du commerce, tel doit être le mot d'ordre du peuple canadien. Comment peut être le mieux encouragée cette augmentation doit être le principal souci de nos parlements aussi bien provinciaux que fédéral.

L'Association des Manufacturiers de Chaussures a été fondée en 1919. Pendant l'année nous avons été appelés à nous occuper de nombreux problèmes concernant ce commerce qui ne peuvent être résolus d'une façon satisfaisante que par une organisation de ce genre. Il y a aujourd'hui une forte tendance vers les organisations politiques dans toutes les classes de la société. Si cela réussit, il en résultera inévitablement une législation de classes qui portera préjudice à certaines sections du pays. Une telle situation ne peut être combattue que par une organisation comme la nôtre qui se tient au courant de tous les mouvements publics affectant notre commerce et qui présente notre cause loyalement et franchement.

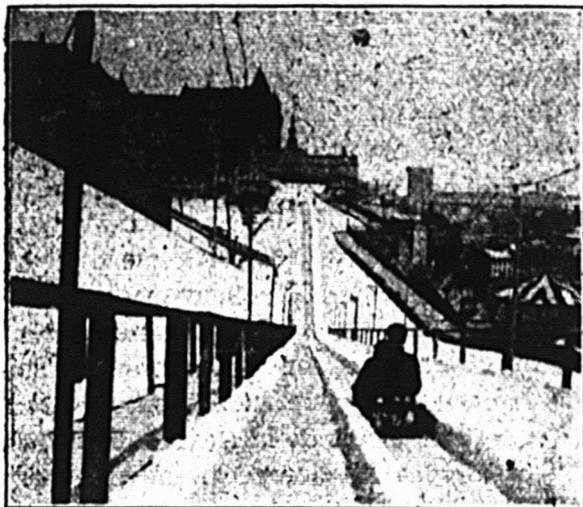
Une question qui attire beaucoup l'attention actuellement est celle du tarif. Un chef politique éminent du parti des Fermiers, dans des réunions dans tout le pays, a attaqué le tarif en prenant comme exemple l'industrie de la chaussure. Son argument est que le prix du manufacturier est basé sur le prix américain auquel on ajoute les frais de douane. Tous ceux qui sont familiers avec cette branche d'industrie savent que cette déclaration est absolument erronée. La meilleure preuve de ceci peut probablement être trouvée dans la situation actuellement existante. Les fabricants de chaussures Canadiens vendent des marchandises aux Etats-Unis au même prix qu'en Canada et y trouvent un marché ouvert. Les détaillants cana-



diens des villes frontières annoncent dans les villes américaines et attirent des clients américains à leurs magasins. Actuellement et depuis quelque temps déjà la chaussure de cuir canadienne se vend meilleur marché que le produit américain. Nous ne nous attendons pas et nous ne voulons pas suggérer que cette situation semble devoir durer d'une façon permanente, mais on peut y voir la meilleure preuve possible que le tarif n'est pas un facteur dans l'établissement du prix de vente des chaussures.

Il y aura toujours une certaine quantité de chaussures importées qui se vendront en ce pays. Celles qui sont importées actuellement sont pour la plupart des articles de fantaisie que l'on peut réellement qualifier d'articles de luxe. D'une façon générale 95 pour cent des chaussures vendues dans le Dominion sont de fabrication Canadienne et 5 pour cent seulement sont importées.

Pendant l'année notre fabrication et notre commerce de détail ont été soumis au regard scrutateur du Tribunal de Commerce nouvellement nommé. Nous avons donné à ce tribunal toute l'assistance possible dans ses enquêtes et un ordre a été publié au sujet de la vente des chaussures au détail. Bien qu'il y ait, de toute nécessité, beaucoup d'inconvénients et beaucoup d'inconvénients dans l'établissement d'un plan pour fixer arbitrairement la limite des bénéfices les détaillants du Canada s'efforcent cependant consciencieusement de respecter l'esprit de cet ordre. Néanmoins tous ceux qui ont surveillé et étudié avec soin les différents



projets pour la réglementation et le contrôle des prix des articles de première nécessité sont de plus en plus convaincus que ces projets ont une valeur douteuse et que dans bien des cas ils font plus de mal que de bien. Bien qu'il soit douteux que le maintien du Tribunal de commerce soit nécessaire en temps plus normal, on peut dire que c'est l'opinion publique qui a demandé la création de cette organisation. Après plusieurs mois d'enquête approfondie, le rapport du Tribunal constatant que l'exagération des profits n'était pas aussi répandue qu'on le supposait généralement et qu'en fait il n'avait trouvé que relativement peu d'exemples de ce fait, a fait beaucoup pour tranquiliser l'opinion publique.

Les prix élevés qui ont prévalu durant 1919 ne donnent que peu d'espoir de voir une réduction pendant l'année actuelle. Le détaillant a payé plus cher que jamais pour les articles de cuir du printemps 1920. La demande européenne dans tous les genres de marchandises absorbe rapidement tout le surplus du stock et tant que la production dans tout l'univers n'aura pas comblé les vides, les prix élevés resteront en vigueur.

Le change défavorable avec les Etats-Unis sera un facteur important dans l'augmentation du prix de revient, car beaucoup de nos matières premières proviennent des Etats-Unis. Ce ne sera peut-être pas un grand dommage si cela peut rappeler à notre population l'importance qu'il y a à développer nos propres ressources et à encourager la consommation des articles fabriqués en Canada.

J'espère que l'année qui vient sera une année de grande prospérité et de grand développement pour l'industrie de la chaussure en Canada.

M. G. Gibbons est, à présent, représentant de la Blackford, Davies & Co., Limited, de Toronto pour la province de Québec. Montréal, cependant, reste représenté par M. L. N. Savage, fils de M. R. L. Savage si bien connu de tout le commerce de chaussures du Canada.

LA CHAUSSURE DE LUXE ECHAPPE A L'ORDRE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DU CANADA

Un amendement au règlement primitif du Tribunal de Commerce du Canada exempte du 33-1/3 de marge sur le prix de vente toute chaussure de fantaisie ou ornementale ainsi que les boucles et ornements de chaussures. Ce nouveau règlement se lit comme suit :

"Attendu que ce Tribunal a, le 26 novembre 1919, émis un ordre No 31 fixant un maximum de profit au détaillant sur tous les articles ordinairement vendus dans les établissements de détail de la chaussure au Canada de 33-1/3 pour 100 du prix de vente sur chacun et tous ces articles :

"Et attendu que des représentations ont été faites à ce Tribunal que certains articles qui sont quelquefois vendus dans les magasins de détail de chaussures sont essentiellement des articles de luxe plutôt que des nécessités de la vie (ces articles étant ordinairement d'un caractère périssable et entraînant par conséquent de plus grands risques de pertes et de dépréciations de valeur au détaillant) et que par conséquent ces articles devraient échapper à un tel règlement ;

"Il est en conséquence ordonné que jusqu'à nouvel ordre de ce Tribunal la chaussure ornementale telle que chaussure de femme avec tige de couleur, chaussure en satin ou matériel similaire, pantoufle de fantaisie et toutes boucles pour escarpins, soient exemptés des prévisions du dit Règlement du 26 de novembre 1919."

Signé: H. A. Robson, commissaire en chef; W. F. O'Connor, James Murdoch, commissaires.

Cet ordre suit un ordre similaire fait il y a quelque temps soustrayant à l'ordre primitif les accessoires orthopédiques.

Les membres de l'exécutif de l'Association Nationale des Détaillants de Chaussures se sont montrés très satisfaits de la manière dont ils ont été traités par le Tribunal de Commerce et avec un règlement tel qu'établi à présent dans tout le pays, il ne devrait pas y avoir de friction entre les détaillants de chaussures et le gouvernement.

Il y a deux points à souligner relativement à cette question: (1) Une marge de 33-1/3 sur le prix de vente signifie une marge de 50 pour 100 sur le prix de facture et (2) C'est une erreur de référer à la "marge" comme "profit brut". Si le terme de "profit brut" n'avait jamais été employé dans le commerce de la chaussure, on aurait beaucoup moins entendu parler de profits exagérés.

La Breithaupt Leather Co., de Kitchener, a acheté la propriété Rittinger dans cette ville et en a fait don au Y. M. C. A. pour l'emplacement de sa bâtisse.

LE MARCHÉ DU CUIR DE BOSTON EST TRÈS FERME.

La demande principale porte sur les peaux des meilleures qualités. — Les prix actuels du chevreau sont considérés comme très bas.

Le sentiment de la plupart des manufacturiers de chaussures que le marché du cuir était à la baisse est disparu, semble-t-il. Boston fait rapport que le marché de la peau brute est devenu plus ferme et on considère que la stabilité va se maintenir et qu'il n'y a pas à s'attendre à des prix plus bas. Une autre évidence de ce sentiment est le rapport fait que quelques achats ont été effectués par des manufacturiers faisant les meilleures sortes de chaussures. Quelques manufacturiers ont du stock pour quelque temps encore, bien qu'il soit considéré comme probable que la plupart des manufacturiers devront bientôt regarnir leurs approvisionnements, et l'opinion règne parmi les principaux marchands de cuir et tanneurs qu'à présent que la levée de stocks et l'inventaire ont pris fin, les achats seront plus actifs.

Le gros de la demande semble être encore pour les meilleures sortes bien qu'on relève quelques exceptions. Quelques ventes ont été faites à des prix attrayants pour les qualités moyennes et bon marché en cuirs de côté, ce qui peut être considéré comme un bon signe en faveur de ces qualités de cuir qui ont été quelque peu négligées.

Le marché du chevreau glacé est dans un état florissant quoiqu'il n'y ait eu que peu de demande sauf pour livraison immédiate et cette tendance ne s'est manifestée que pour les plus hautes qualités. La demande pour les qualités moyennes et bon marché est la même que celle qui prévaut depuis quelque temps, elle est apathique. L'achat continu de la part des marchands-détaillants de chaussures d'article de prix élevé est une caractéristique qui renforce le marché du cuir.

Les manufacturiers de chaussures en général n'ont pas complété leurs commandes qui auraient dû être achevées il y a quelque temps déjà, et ils se tiennent par conséquent sur une expectative d'achat. Beaucoup s'attendent à ce que la fermeté du marché du chevreau se continue pendant quelque temps encore quoique les estimations raisonnables prévoient que cette fermeté des prix ne dépassera guère trois mois. Le temps sera le seul juge. Le marché de la peau brute pour les peaux de chèvres montrait un affaïssement il y a un mois, d'environ 10 pour 100 au-dessous des prix de vente en Chine, soit d'environ 50 cents la douzaine. Les prix des Indes et de l'Amérique du Sud s'affermisssaient quelque peu. Patnas offrant à 330 avec peu de ventes mentionnées et Armitsas à 160 pence. Quelques tanneurs de chevreau glacé ne peuvent voir de justification dans les prix élevés

et les hausses récentes et estiment que ce n'est qu'une condition temporaire, alors que d'autres ont légèrement augmenté leurs qualités supérieures demandant des prix élevés pour le chevreau noir et de couleur, bien que la demande pour le chevreau de couleur soit plus active que pour le noir. On a noté quelque augmentation d'Europe; d'Angleterre particulièrement. Les fortes commandes italiennes supposées avoir été consommées à l'heure actuelle, attendent encore des arrangements de crédit et de gros stocks sont retenus en attendant des facilités bancaires plus satisfaisantes. Les prix sur les noirs et les bruns de la Havane sont d'environ \$1.25 et \$1.50 le pied respectivement, mais ces prix sont considérés très bas par quelques-uns. La fermeté dans les prix demandés par nombre de manufacturiers de chevreau n'indique pas que la vente du cuir à des prix élevés donne lieu à un fort volume de transactions.

Les tanneurs de cuir de flanc ont ressenti la fermeté du marché de la peau et c'est une bonne indication que les cuirs de flanc dans les meilleures qualités continueront à rester fermes comme ils le sont à présent. Quelques-unes des sortes le meilleur marché de cuir de flanc employées pour doublure, etc., se sont vendues plus activement. Les prix des meilleures qualités de cuir de flanc se rangent de 90c à \$1.00 en moyenne; pour les qualités à prix moyens de 60c à 90c; les qualités inférieures ne semblent pas avoir de valeur stable qu'on puisse coter, étant plutôt en baisse.

Le daim blanc et le flanc de couleur sont en meilleure demande avec des cotations faites à \$1.10 et \$1.15.

Le cuir de veau est très ferme à des prix montant jusqu'à \$1.50. Les ventes des qualités les plus légères de poids qui ont été calmes pendant les trois ou quatre dernières semaines semblent être en meilleure demande à présent. Le veau de couleur est le plus demandé avec une légère augmentation dans la demande pour le noir, les prix sur ce dernier étant de 5c à 10c plus bas.

DANS LE MONDE DE LA CHAUSSURE

M. J. A. McLean, représentant pour l'Ouest de l'Eagle Shoe Co. of Montreal, a passé dernièrement plusieurs jours à Toronto.

L'hon. E. J. Davis, de la Davis Leather Co. de New Market, Ont., est parti pour trois mois en Californie.

M. G. H. Ansley, de la Perth Shoe Co., de Perth, Ont., est revenu dernièrement d'un voyage d'affaire au cours duquel il visita les manufacturiers et marchands de cuir de New-York, Boston, Lynn, Mass., et Montréal.

Les problèmes du détail discutés par les marchands de chaussures

A la récente convention des marchands de chaussures de Boston, une journée spéciale a été consacrée à la discussion des problèmes de la vente au détail. Voici un exposé des principales questions qui y ont été traitées.

Rapport du comité des styles, M. H. B. Scates, de Boston, président de la Massachusetts Association, présente le rapport de ce comité.

M. Scates déclare que la question se résume à ceci: Devons-nous avoir un programme de styles? Et-il ajoute que les détaillants ne doivent pas faire de confusion entre la nécessité et les besoins dans des conditions de commerce normales. Nous ne sommes plus au temps où les fabriques de chaussures pouvaient manufacturer en 8 ou 9 mois suffisamment de chaussures pour alimenter le pays pendant toute l'année. Aujourd'hui dans la chaussure de luxe nous avons le même élément que celui que met l'artiste dans un chapeau de femme. Les femmes aujourd'hui recherchent la beauté dans la chaussure, c'est ce qui a changé toute la situation.

On dit que nous nous réunissons pour élaborer un programme et qu'une fois chez nous nous ferons différemment. Ce que nous faisons en réalité c'est d'établir un programme suffisamment élastique pour guider un peu. Il a été dit que certains membres du comité des styles ont désavoué ce comité chez eux et ont acheté les formes excentriques françaises. Mais nous n'avons pas le droit de critiquer ces détaillants qui ont dû chercher à répondre par le style aux exigences de leur clientèle. Je vous demande en votre qualité de membres de cette association de soutenir votre comité des styles.

La discussion qui suivit ce rapport comprend une déclaration du président Geuting qui approuve hautement le comité des styles et ses travaux. "Nous n'avons jamais condamné l'empeigne courte et si nous l'avions recommandée je serais désireux de connaître l'état de votre stock aujourd'hui. Parfois une grande valeur s'obtient en retenant un style pendant trois mois. Autrefois chaque fabricant de chaussures créait ses propres modèles, tandis qu'aujourd'hui 75% des manufacturiers établissent leurs échantillons suivant le programme du conseil allié. Si nous pouvons dire aux tanneurs exactement ce que le public désire en réalité, vous aurez toutes chances pour qu'ils vous le donnent. "En terminant M. Geuting approuva chaleureusement le travail du président du Comité des styles M. Goldberg et sur sa proposition la convention vota en faveur de M. Goldberg une résolution de félicitations.

Puis M. Reuben Steifel, président de l'association des détaillants de chaussures de Memphis déclara que suivant les recommandations du Comité des styles, les détaillants de Memphis s'étaient réunis et avaient décidé de ne pas acheter d'empeigne courte. Il dit qu'il était en faveur de l'abolition du Comité des styles. Il déclara que les détaillants de sa cité tenaient à ce que les femmes élégantes achetassent leurs chaussures à Memphis et ne fussent pas obligées d'écrire à New-York ou à Chicago pour avoir des chaussures de luxe. M. Frank Nebè, secrétaire des détaillants de Iowa déclara alors qu'il n'était pas nécessaire pour les clientes de cette ville d'écrire à Chicago parce que O'Connor et Goldberg étaient venus faire une exposition de leurs modèles à Iowa même. Un peu d'huile fut jetée sur cette houle par le délégué Bruce, de New Hampshire, qui annonça que si le comité des styles devait être aboli, il préférerait changer de métier.

Valeur de la publicité du détail

Frank Weiner, de San Francisco, discuta cette question d'une façon très intéressante. Voici quelques-uns de ces arguments:

Il n'y a pas de plus grande erreur pour le détaillant que considérer le public simplement comme le public, sans égard aux différentes divisions dont se compose la population.

Le détaillant doit avoir un but. Sa méthode de commerce et de publicité doit tendre aussi directement que possible à ce but.

Le public peut être considéré comme une pyramide. Au sommet nous trouvons la clientèle ultra select. Puis viennent la classe moyenne supérieure, la classe moyenne, la classe moyenne inférieure et enfin la masse qui forme la majorité.

A mesure que l'on s'éloigne du sommet la pyramide s'élargit sa surface devient de plus en plus grande et elle contient de plus en plus de monde.

Le détaillant doit entreprendre la tâche difficile, presque impossible dirons-nous, de répondre à tous. Il peut se consacrer à servir plusieurs groupes ou concentrer ses efforts sur un seul groupe, mais il doit avoir un but défini.

A une extrémité se trouve le magasin chic ne servant que la clientèle ultra select et à l'autre le magasin de pain et beurre, comme je l'appelle, qui ne s'adresse qu'à la grande masse des travailleurs. Il y a des magasins intermédiaires, naturellement. Par conséquent un détaillant qui s'adresse à la masse est aussi maladroit de ne pas s'occuper de la solidité et de la durée pour faire ressortir le style qu'un marchand chic qui insiste sur la durée de sa chaussure et ignore le style.

Pour faire une publicité qui porte ses fruits, le détaillant doit faire un choix intelligent et rationnel de ses médiums de publicité. Il doit choisir le journal approprié à son genre de clientèle et éviter par exemple d'annoncer les chaussures de luxe dans un journal populaire.

Un texte trop recherché manque son but avec les masses. La simplicité dans le texte est toujours bonne quel que soit le genre de public que l'on désire atteindre, mais la forme rude est naturellement plus appréciée des masses que des bonnes classes de la société.

Mais quel que soit votre médium, quel que soit le genre de votre texte, ayez quelque chose qui vaille la peine d'être annoncé avant de faire votre publicité autrement vous manquerez votre véritable but. Faites comprendre au public que lorsque vous annoncez, il vaut la peine qu'il visite votre magasin.

Les couleurs pour l'automne 1920

Une conférence très intéressante a été faite sur ce sujet par Mme Margaret Hayden Rorke, gérante de la Textile Color Card Association. Elle retraça l'histoire de la formation de cette association qui doit son origine à la guerre et rappela la confusion qui se produisit lorsque les cartes étrangères commencèrent à manquer au début de la guerre. Traitant l'uniformisation comme un mouvement éducationnel, l'association a fait un travail sérieux. Les dix couleurs choisies et recommandées aux industries du cuir et de la chaussure pour la saison de 1920 ont été choisies parce qu'il a été pratiquement prouvé que le cuir pouvait être teint pour être assorti aux couleurs des cartes américaines. Ces couleurs ont été adoptées pour répondre aux besoins de tous les articles accessoires tels que lacets, rubans, boutons, fils, tissus pour tiges et bas.

Augmentons nos ventes en 1920

Voici ce que dit à ce sujet M. E. F. Ballou de Providence, R. I.

Le renouvellement du stock en 1920 est de la plus grande importance, car sans renouvellement convenable, nous ne pouvons pas exister comme marchands.

Le premier point à considérer est le stock et le volume d'affaires. Comment alors résoudre le problème? Tout d'abord en ne tenant pas plus de stock que ne le comporte notre volume d'affaires. Nous devons ou bien augmenter notre écoulement ou réduire notre stock.

Nous sommes trop fréquemment tentés dans ces temps de prix élevés et de marchandises chères à baser nos bénéfices sur une base de pourcentage plutôt que sur l'écoulement.

Notre maison s'est mise à vendre au comptant le 8 novembre après avoir vendu à crédit pendant 40 ans. Cette vente au comptant nous a fait

perdre environ 2,000 clients de crédit qui étaient peut être d'aussi bonne paye que ceux que la plupart des maisons ont en moyenne dans leurs livres. Nous avons dit à nos clients de crédit que nous voulions réduire nos dépenses et essayer de leur faire économiser 5% ou plus sur les factures de chaussures.

Novembre et décembre ont été les mois les plus forts que nous ayons jamais eus. Notre chiffre d'affaires a montré une augmentation sensible d'environ 20% et nous n'avons pas un dollar dehors depuis le 8 novembre. Ce que nous avons fait à Providence peut être fait dans n'importe quelle autre localité, pourvu que vous ayez le soin d'y aller avec tact et persévérance et que vous fassiez usage d'une publicité abondante.

Nous avons fait de nouveaux clients.

Nous supposons que tous nos clients de crédit ne nous sont pas restés, mais nous avons gagné assez de nouveaux clients pour balancer et même dépasser ceux qui n'ont pas accepté notre nouveau système. Je crois, cependant, que la plupart d'entre eux finiront par nous revenir. Il n'y a aucune maison de crédit qui puisse entrer en concurrence avec une maison vendant strictement au comptant. Nous avons reçu beaucoup de compliments et fort peu de reproches.

J'ai toujours été sous l'impression qu'un client de crédit doit payer plus cher ou qu'un client au comptant doit payer meilleur marché. Maintenant si nous pouvons tenir nos nouveaux clients et conserver une grande majorité des anciens, notre chiffre d'affaires augmentera au moins d'un tiers cette année. Nous travaillons dans ce but et à mesure que l'année avance nous espérons pouvoir adopter de nouvelles méthodes modernes et augmenter proportionnellement notre chiffre d'affaires aussi bien que notre bénéfice.

Au lieu de renouveler notre stock deux ou trois, de trois à cinq fois par an, nous croyons que l'épreuve décisive est faite puisque notre chiffre d'affaires augmente constamment. Par exemple nous ne perdons jamais de vue la qualité et la valeur.

D'une façon générale je suis très satisfait de notre système de vente au comptant et je ne chercherai jamais à revenir à notre ancien régime. Nous comptons même pouvoir réduire nos dépenses de publicité, arriver à les diminuer de moitié avec le temps et faire ainsi une nouvelle économie à nos clients et un nouveau bénéfice pour nous-mêmes.

Vous pouvez me croire optimiste, mais je n'hésite pas à dire que nous sommes plus prospères de jour en jour. Même en janvier, sans gros froid pour augmenter notre chiffre d'affaires, nos recettes montrent une augmentation constante.

Si quelqu'un de vous veut essayer le système du comptant c'est le moment maintenant que les

prix sont élevés. Je doute que vous regrettiez jamais votre essai.

A la vente des chaussures, il faut ajouter le service

Voici ce que dit à ce sujet M. William Pidgeon Jr. de Rochester :

Il y a deux façons de vendre des chaussures : Par l'une nous donnons le service avec la vente, par l'autre nous ne le faisons pas.

De grandes quantités de chaussures sont vendues annuellement sans aucun service. Des milliers de gens n'ont jamais su ce que c'était que d'être chaussé correctement d'une façon courtoise. Ils achètent des chaussures comme ils achèteraient du charbon ou un pilon à patate, prenant ce qu'on leur offre ou ce qu'ils peuvent trouver sur les tables de bargain, choisissant au hasard la taille, la qualité et l'ajustement. Le résultat est ordinairement fatal pour leur pied et n'est pas toujours une économie pour leur porte-monnaie.

La vente au détail de la chaussure ne se fait pas comme la vente de beaucoup d'autres marchandises. Comme nous l'appelons un art et comme c'en est un réellement à bien des points de vue, la vente au détail des chaussures lorsqu'elle est faite convenablement s'élève à la dignité d'une profession. Elle demande des connaissances et des capacités techniques. Elle doit s'occuper de l'anatomie du corps humain. Elle concerne la santé, la vitalité et le bien-être de millions de gens. De grandes universités et de grandes écoles ont consacré du temps et du travail pour faire une science du chaussage rationnel. On dépense de l'argent à profusion pour arriver à obtenir des modèles corrects de chaussures, de formes et de styles qui se conforment exactement aux besoins de la nature. Des écoles pour l'étude du pied surgissent de toutes parts et des livres et des journaux s'impriment pour répandre ces études. On pourrait passer des heures à parler de cette question et il y a des bibliothèques complètes qui peuvent nous donner des informations à ce sujet. En un mot le pied, ses besoins et la façon de le chauffer correctement sont réellement la mission et le soin du marchand de chaussures en détail du monde entier. C'est là que je pense que le détaillant à occasion de donner un service. Le détaillant qui ne fait que vendre la marchandise qu'il a en rayon, ne vend que des rebuts, quelle que puisse être la qualité de la marchandise, parce qu'en fin de compte il s'apercevra que la plupart des gens demandent quelque chose de plus, c'est ce que j'appellerai les qualités cachées mais qui sont les plus réelles.

Les clients viendront de loin, paieront n'importe quel prix et croiront tout ce que vous leur direz si vous avez pu les convaincre une fois que vous leur avez donné le service de bien les chauffer. Ils prendront mêmes des chaussures plus ordinaires à plus haut prix si elles leur vont bien et que le genre est correct plutôt que de prendre une

chaussure meilleure qui les blesse et qui n'est pas correcte.

La recherche d'une bonne forme pour convenir à certains genres de pieds est comme la chasse à l'or, remplie d'espoir et de surprise, mais quand vous l'avez trouvée, elle est inestimable parce qu'elle vous permet de donner le service dans l'ajustement.

Mon second point, c'est-à-dire, le service dans le royaume de l'esprit humain, nous ouvre tout un monde de gloire et d'inspiration. Car s'il est vrai que celui qui ne vend que juste la chose matérielle ne vend que de la camelote, il est également vrai que celui qui fait de l'argent et seulement de l'argent n'a pas de succès au sens large du mot.

Pour l'argent qu'il reçoit il ne doit pas seulement donner des chaussures, mais encore un caractère commercial, l'honnêteté des intentions, la largeur de vue, l'esprit d'équité et un courant de sympathie, il doit inspirer la joie et le désir de revenir et une foule d'autres choses qui sont les véritables raisons pour lesquelles les gens reviennent et aiment à revenir et à amener leurs amis.

La méthode des commissions pour récompenser les vendeurs

Voici ce que déclare Harry J. Fomtius, de Denver, Col., au sujet de la participation dans les bénéfices.

Aujourd'hui la participation dans les bénéfices a envahi l'esprit de toute l'armée des travailleurs. Le jour n'est plus où l'on se contentait de payer les vendeurs tant par semaine ou tant par mois. Cette façon de faire peut être continuée, mais il faut y ajouter un arrangement quelconque qui donne au vendeur une récompense supplémentaire dépendant dans une certaine mesure de la prospérité du patron.

Trois genres distincts de bonus ont été adoptés : Le bonus basé sur le service et le salaire ; le pourcentage des ventes et le bonus basé sur une cote.

A mon avis le bonus sur une cote est la meilleure des diverses méthodes. Voici comment on opère.

Une cote est établie pour chaque vendeur. Cette cote représente le chiffre de ventes que chaque vendeur peut faire dans des conditions normales sans effort extraordinaire. Elle est ordinairement établie sur une base de pourcentage.

Supposons que les salaires des vendeurs soient équivalents à 7 pour cent des ventes totales. Un vendeur qui reçoit \$35.00 par semaine devra donc vendre pour \$500.00 par semaine, puisque son salaire est exactement 7 pour cent de cette somme. \$500.00 seront donc considérés comme la cote de ce vendeur. Sur toutes les ventes au-dessus de \$500.00 il recevra un bonus égal à un pourcentage donné.

Supposons maintenant que ce vendeur vende pour \$700.00 une certaine semaine. Il aura dépassé sa cote de \$200.00 et recevra un bonus sur ces \$200.00 additionnels. Le taux de 4% a été reconnu par expérience être un taux raisonnable de pourcentage.

Dans ce cas le vendeur recevra, en plus de son salaire de \$35.00 un bonus de \$8.00 qui représente 4% sur \$200.00 montant du surplus de la cote.

Une variation de ce plan est de payer la moitié du bonus comptant et de retenir l'autre moitié pendant six mois. En d'autres termes le bonus gagné par les vendeurs leur est payé moitié comptant et moitié à la fin du semestre. Après les premiers six mois les vendeurs recevront chaque semaine ou chaque mois suivant le cas, la moitié du bonus gagné dans la semaine ou le mois courant et la moitié du bonus du semestre précédent.

Si un vendeur quitte volontairement la maison, ou s'il est renvoyé pour mauvaise conduite, cette partie du bonus qu'il a gagné et qui a été retenue ne lui est pas payée.

Cependant si un vendeur est remercié par suite de réduction dans le personnel due à la baisse des affaires, le bonus au crédit de l'employé lui sera alors payé.

Ce système de retenir la moitié du bonus pendant six mois a pour but de conserver le personnel.

Une autre variation du système est de réduire la cote établie de \$50.00 pour chaque année de service, de façon à ce que les plus anciens employés gagnent proportionnellement davantage.

Ce système de payer des boni basés sur une cote répond aux besoins du plan précité et a eu beaucoup de succès dans bien des cas.

Les membres du personnel autres que les vendeurs doivent être payés d'une manière satisfaisante et de façon à rémunérer convenablement leurs services. Il est très important qu'il y ait coopération entre le personnel du bureau et les vendeurs et que tout le personnel travaille en harmonie. Tous ces systèmes peuvent être appliqués aux employés qu'on peut appeler non-productifs.

Les boni sont calculés chaque mois pour tous les vendeurs comme précédemment indiqué. Lorsqu'on a établi le bonus total gagné par les vendeurs, on divise ce chiffre par le total des salaires payés aux vendeurs. Cela donne le pourcentage des boni sur le total des salaires des vendeurs. Par exemple supposons que les salaires payés en un mois aux vendeurs se montent à \$10,000 et que les boni atteignent \$800.00. Cela signifie que les vendeurs ont gagné un bonus égal à 8% de leurs salaires. Le même pourcentage est alors appliqué aux salaires des employés non-productifs, tels que les employés de bureau, les inspecteurs, etc. Par exemple un employé de bureau qui reçoit un salaire de \$100.00 par mois recevra un bonus de \$8.00 soit 8% de son salaire. Ce bonus est payable comme celui des vendeurs, moitié au comptant et

moitié au crédit de l'employé à qui il est payé au bout de six mois.

LA CHAUSSURE A PRIX POPULAIRE EN 1920.

C. K. Chisholm, de Cleveland a exposé cette question de la façon suivante:

Je prétends qu'à mon point de vue, la chaussure à prix populaire signifie une chaussure au prix que la majorité des gens est disposée à payer. Si cette définition est exacte, comme je le crois, il est alors possible pour chacun de vous de fixer votre prix populaire.

Je ne puis vous dire quel doit être ce prix, mais je puis vous dire comme j'y arrive.

Supposons que j'aie acheté mes articles de printemps avec l'idée que mon prix populaire serait de \$10.00, c'est-à-dire que les chaussures de \$10.00 seraient celles que je vendrais le mieux.

Mais je constate qu'il m'est très difficile de vendre à \$10. Le cuir a augmenté, les salaires ont doublé, les heures ont diminué de moitié et quand j'examine tout; je vois que je suis obligé de vendre au moins \$12.00 pour faire quelque bénéfice.

C'est bien... Je me suis trompé dans mon estimation, mais je ne vais pas m'arrêter à cela... Je vais mettre mon prix populaire à \$12.00. J'ai fait un commencement lorsque je me suis aperçu que malgré mes prévisions, je devais marquer mes articles de printemps à \$12.00. Je prends ce début et je bâtis dessus, j'y bâtis la plus forte ligne de \$12.00 que je puisse réellement établir. Je la renforce avec des chaussures qui valent un peu plus et avec quelques autres qui valent beaucoup plus. Ensuite comme je ne suis pas en affaires pour ma santé et qu'il faut absolument que je progresse si je ne veux pas perdre, j'y ajoute quelques chaussures que j'ai achetées à un prix qui me permettrait de les vendre un peu moins cher.

Mais je fais cela avec grand soin, car je ne tiens pas à demander \$12.00 pour une chaussure qui n'a ni l'apparence ni la qualité d'une chaussure de \$12.00 ou qui ne donnerait pas au client pour \$12.00 de satisfaction.

Lorsque j'ai ainsi renforcé ma ligne à \$12.00, j'ai alors une ligne très forte qui doit aller. J'ai confiance en elle. Mes vendeurs y ont confiance. La confiance a tendance à gagner l'acheteur qui, dès qu'il commence à faire des comparaisons avec mes lignes plus chères ou meilleur marché, n'a pas besoin de l'acheteur pour le convaincre, le client va faire sa vente lui-même.

Il y a une chose que je désire particulièrement, puisque j'ai l'occasion d'y attirer votre attention, c'est l'importance qu'il y a à maintenir la qualité.

Tout commerce qui ne maintient pas la qualité de ses produits est appelé à courir à sa perte.

Vendez les chaussures pendant l'année qui vient avec le plus petit bénéfice possible. mais

comptez le profit par paire plutôt qu'un pourcentage sur les ventes de l'année. Ne soyez pas sous une fausse impression de sécurité en maintenant simplement votre chiffre d'affaires même si vous pouvez augmenter votre pourcentage de bénéfice.

Un bénéfice sans honneur dans le magasin de chaussure

M. Alexander, de Wheeling W. V. ouvrit la discussion sur ce sujet en disant:

En raisonnant ce sujet je saute sur l'idée suivante que: il n'est pas possible d'avoir de l'honneur au sens complet du mot sans faire un bénéfice légitime sur la marchandise que l'on tient.

Je commence alors à reprendre mon raisonnement. J'examine le commerce des chaussures en détail. Je me rappelle le fait que 90% de ceux qui y sont engagés ont failli. Leur insuccès peut être imputé à de nombreuses raisons, mais si l'on excepte ceux qui ne connaissent pas la chaussure ou les méthodes commerciales, la cause véritable de leur chute a été qu'ils n'ont pas pris un bénéfice suffisant sur leurs chaussures pour leur permettre de supporter les mauvais moments que nous avons tous à passer pendant les premières années que nous sommes en affaires. Au premier choc violent l'honneur peut commencer à glisser. Il s'ensuit que la clientèle en souffre, les ventes sont forcées, les pieds mal chaussés, le personnel n'est pas traité convenablement. Les demandes de l'église, de la cité, voire même du pays ne sont pas satisfaites avec honneur de sorte qu'ils continuent à glisser jusqu'à arriver au dernier acte du déshonneur: la faillite. Un exemple frappant de ceci est arrivé il y a à peine quelques années. En raison de son importance, tout le monde connaît le fait dans la ligne. C'était une maison qui avait vendu de telles qualités de chaussures que les fabricants ne parvenaient pas à lui fournir et que quelques-uns d'entre eux désapprouvaient même de vieux clients éprouvés pour pouvoir approvisionner ce "gros poisson dans l'étang" lorsqu'il avait besoin de chaussures. Le résultat a été que vous et moi nous avons dû payer les chaussures plus cher pendant quelque temps pour permettre aux fabricants de couvrir les pertes qu'ils avaient subies avec cette maison qui, faute d'un bénéfice suffisant, n'avait pu soutenir son honneur.

Il y a des noms dans le commerce des chaussures en détail que nous sommes tous fiers de citer comme ceux d'hommes de la plus haute réputation à tous les points de vue mais ce sont des gens qui insistent pour avoir un bénéfice raisonnable sur leur marchandise.

Ce que les autres font, nous pouvons tous le faire. Le conseil que je vous donne est d'insister pour avoir le bénéfice qui vous est dû et pour avoir ce profit qui est le seul honorable.

Que l'honneur soit pour nous une obligation aussi forte que la nécessité l'est pour d'autres.

Le stock a besoin d'être renouvelé plus souvent

Dans une intéressante conférence sur "Le besoin de records pour tenir trace de vos affaires" Melvin T. Copeland, directeur du Bureau des recherches commerciales de l'Université d'Harvard a faits spécialement ressortir la nécessité de renouveler plus souvent le stock. Il dit que l'enquête du bureau a établi le chiffre de 1,7 en moyenne, mais que beaucoup de commerçants renouvelaient leur stock 2 fois $\frac{1}{2}$ par an.

Le commerce de la chaussure est une affaire de deux saisons. Il semble donc tout au moins raisonnable qu'un détaillant de chaussures change son stock au moins une fois par saison, ou deux fois par an. En fait, étant donné l'élément important du risque des styles qui existe actuellement, un renouvellement plus fréquent que deux fois par an semble devoir être essentiel pour la conduite raisonnée d'une affaire. Le risque d'une baisse soudaine des prix ayant pour conséquence la dépréciation de la marchandise en main, est une autre raison dans les conditions actuelles pour chercher un renouvellement plus fréquent en achetant soigneusement et prudemment.

Nos rapports qui, comme je l'ai indiqué, proviennent des magasins les plus en vue, montrent que les frais du commerce de chaussures en détail en 1918 ont atteint 23,9% des ventes nettes. Ces frais sont élevés et il n'est pas facile de suggérer un moyen de les réduire. Cependant le détail des chaussures a pris un tel intérêt pour le public qu'il n'est que raisonnable que chaque marchand de chaussure étudie à nouveau le problème.

Dans certains magasins le chiffre des dépenses a été augmenté pour pouvoir donner un meilleur service à la clientèle. Le service a été le mot d'ordre qui a prévalu dans ces dernières années. Le service est certainement essentiel, mais il faut faire une distinction entre la quantité et la qualité du service. Il est possible, je crois, pour un détaillant de donner un service de tout premier ordre sans augmenter sensiblement ses dépenses. Ce service de premier ordre comprend la courtoisie de la part des employés, un choix judicieux du stock une indication sincère aux clients du genre de chaussures vendues. Tel est le service que le client désire réellement. D'un autre côté la quantité du service peut être augmentée à grands frais en multipliant le nombre des employés, la fréquence des livraisons et en accordant des crédits extravagants... Un service de ce genre est très coûteux et à la longue finirait par tourner au désavantage du commerce en général. La qualité du service est plus difficile à donner que la quantité; et cependant le service de bonne qualité à peu de frais et avec des prix modérés est le meilleur moyen de se créer une clientèle.

Les détaillants de chaussures ne sont pas des profiteurs

Dans un discours sur les profits exagérés, le Gén. John H. Sherburne, de la Commission des prix raisonnables du Massachussets déclare que l'enquête a prouvé que le détaillant de chaussures ne fait qu'un bénéfice raisonnable et dans bien des cas même moins que cela. En discutant la question de maintenir les articles de première nécessité à un prix raisonnable, le Gén. Sherburne dit :

Rappelez-vous qu'au moins la moitié du public dont les salaires n'ont pas suivi le mouvement ascendant, l'importante classe moyenne comprenant le commis de banque, le docteur, l'avocat, le prédicateur, forme votre meilleure clientèle. Traitez-les bien donnez leur une bonne chaussure qu'ils puissent acheter à un prix aussi bas et aussi raisonnable que vous pourrez le faire.

Il me semble que c'est là une chose que tout détaillant doit avoir présente à l'esprit. Ne vous acharnez pas sur les prix. Ne pensez pas que les prix sont en train de monter vers un maximum où nous allons tous devenir riche. Pendant la guerre civile le prix de tous les articles de première nécessité a augmenté en 1865 de 100 à 220 pour cent. En 1866 l'augmentation était redescendue à 180 pour cent pour remonter encore à la fin de cette même année à 220 pour cent et baissant de nouveau ensuite d'année en année jusqu'en 1879 où les prix avaient atteint leur minimum qui était d'environ 80% inférieur au taux des prix d'avant-guerre.

De nouveau pendant la guerre franco-prussienne les prix augmentèrent aux Etats-Unis et en Angleterre comme dans tout l'univers. Aux Etats-Unis ils firent un bond de 40 pour cent. Les prix furent à leur maximum en 1873 un an et demi après la fin de la guerre.

Ils baissèrent de nouveau dans la suite de 110 pour cent pendant 18 ans jusqu'à atteindre une moyenne de 90% sur la base de prix de la présente guerre.

Rappelez-vous que cette ère de prix élevés n'est pas une chose permanente. Elle est inévitable. Je ne sais combien de temps elle va durer, il serait fou de faire une prophétie lorsqu'il y a tant de facteurs en jeu. Mais rappelez-vous que, à la longue, les prix reviendront; à la longue le peuple, la classe moyenne deviendra votre plus gros acheteur, rappelez-vous que les fortunes de guerre s'évaporeront avec les hauts prix dans bien des cas et qu'il faut que vous vous teniez à niveau, que vous mainteniez vos prix aussi bas que possible, ceci dans votre propre intérêt car vous devez conserver la clientèle de la classe moyenne.

ELECTIONS CHEZ LES MARCHANDS DE CHAUSSURES EN DETAIL

La réunion annuelle des membres de la section

des marchands de chaussures de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, succursale de Montréal, a eu lieu jeudi soir. Après la lecture du rapport annuel du président M. A. DeMontigny, qui a été trouvé très satisfaisant et a été adopté à l'unanimité, l'assemblée a procédé à l'élection des officiers pour une nouvelle année. Voici le résultat de cette élection: Président, Louis Adelstein; 1er vice-président, H. Gibbons; 2ème vice-président, J. A. Brunet; secrétaire, Albert Lasalle; trésorier, T. Dussault; vérificateur, Georges Gales.

Un comité a été ensuite nommé pour s'occuper de la convention des marchands détaillants de chaussures du Canada et de l'exposition de la mode des chaussures qui auront lieu en juillet prochain. Ce comité fera rapport à la réunion du mois de mars.

Dans le domaine de la chaussure

L'Association des Tanneurs de Québec a envoyé une lettre à Sir Lomer Gouin, protestant contre certaines résolutions soumises à la considération du gouvernement par les Unions Catholiques Nationales. Ces unions, quand leurs représentants comparurent l'autre jour devant le cabinet, soumièrent une résolution demandant à ce qu'il soit, défendu aux femmes de travailler dans les tanneries parce que ce travail était au-dessus de la force moyenne de la femme et qu'il était contraire à sa santé. L'Association des Tanneurs s'objecte fortement à de telles insinuations et prétend que le travail dans cette industrie peut très bien être faite par des femmes et des jeunes filles. Ils nient que ce travail soit plus malsain que celui de la plupart des autres occupations. La lettre a été envoyée au premier ministre en suggérant que les tanneries soient visitées par l'inspecteur des usines du gouvernement qui pourrait faire après un rapport à ce sujet.

* * *

M. Franck C. Smith, du personnel de ventes de John Ritchie Co. Limited, de Québec, s'est marié récemment avec Mlle Esther O'Shea, fille de M. et Mme J. P. O'Shea, avenue McDougall, Outremont, Montréal. Après la cérémonie officée à l'archevêché par le Rév. Père O'Rourke, une réception fut donnée à la résidence des parents de la mariée. M. et Mme Smith partirent ensuite pour New-York où ils s'embarquèrent pour un voyage aux Indes Orientales Anglaises.

* * *

On a enregistré ici une nouvelle combinaison de commerces: Cigares et chaussures. C'est une compagnie enregistrée sous le nom de L. Girard, Montréal qui a pris cette initiative.



VENDEZ LES APPAREILS DU DR. SCHOLL

Ces appareils ont obtenu des succès remarquables dans le traitement des affections pour lesquelles ils sont recommandés. Ils sont le résultat d'une longue expérience acquise au cours de plusieurs années d'usage pratique. La plus rigoureuse exactitude préside toujours à la construction de ces appareils selon les principes anatomiques et ils s'adaptent parfaitement à la forme du pied.

En plaçant ces appareils très en évidence dans votre magasin, ils attireront l'attention de vos clients souffrant des pieds et vous n'aurez pas de difficulté à les convaincre des avantages offerts par ces appareils. Ces avantages sont tellement évidents que vous n'aurez pas de difficulté à faire des ventes qui vous laisseront une belle marge de profits.

Les appareils du Dr Scholl sont annoncés partout et leur vente n'est pas difficile à faire.

POUR LES PIEDS FATIGUES ET ENDOLORIS

Le "Foot-Eazer" du Dr Scholl repose les pieds, le corps et les nerfs. C'est un appareil scientifique simple, se portant à l'intérieur de la chaussure et qui supporte uniformément tout le poids du corps. Parlez de cet appareil à vos clients et chaque vente que vous ferez vous en assurera plusieurs autres.

Ecrivez pour avoir tous les renseignements au sujet de la vente de cette ligne profitable pour le marchand de chaussures.

THE SCHOLL MANUFACTURING COMPANY

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

112 ADELAIDE ST., EAST, TORONTO.

Chicago,

New-York

Londres, Ang.



Vite! Expédiez-nous vos Pelleteries

**Le 1er Mars est le Dernier Jour pour les
Recevoir pour la Grande Vente de Mars**

Le 22 mars, alors que ce premier grand encan Canadien s'ouvrira et que des centaines d'acheteurs venus des Etats-Unis, de la Grande-Bretagne, de la France et du Canada s'enchériront pour obtenir les plus belles fourrures — en moyenne — qui aient jamais été offertes à une seule vente — alors vous vous réjouirez de savoir que vos fourrures se trouvent sur nos tablettes.

Et de jour en jour — quand vous verrez un lot après l'autre vendu à des prix jusqu'ici sans égal, vous vous déciderez qu'à l'avenir vous enverrez toutes vos pelleteries aux

GRANDS ENCANS PUBLICS A MONTREAL

— à ces grandes ventes où ne sont offertes que des peaux Canadiennes, fraîches, belles et sans mélange de peaux du Sud.

Ne retenez pas un seul ballot — un seul paquet — Expédiez toutes vos pelleteries aujourd'hui. Elles devront être triées, entrées et mises en bonne condition pour l'inspection des acheteurs. — Des avances libérales seront faites sur demande de tout consignateur — gros ou petit.

PETITS EXPEDITEURS — N'importe quelle quantité est acceptée. Un choix honnête et expert attentivement surveillé donne les meilleurs résultats possibles. Vous ne saurez jamais ce que valent réellement vos fourrures, tant que vous ne nous les aurez pas envoyées. Nos ventes éprouvent véritablement la force d'achat mondial.

UNE INVITATION — Tout expéditeur, commerçant, manufacturier. **QUICONQUE** est intéressé dans les peaux brutes est cordialement invité d'assister à cette vente qui commence une nouvelle ère dans le commerce des fourrures.

Canadian Fur Auction Sales Company, Ltd.

BUREAU PRINCIPAL ET ENTREPÔTS:

130 rue Lagachetière Ouest

Bureaux Temporaires: Hôtel Windsor, Montréal.

REFERENCES: TOUTE BANQUE CANADIENNE.

Canadian Fur Auction Sales Co., Limited
MONTREAL

Je m'intéresse à l'industrie des fourrures brutes. Veuillez m'envoyer des étiquettes d'expédition, mettre mon nom sur la liste de ceux à qui vous envoyez des circulaires gratuites.

Nom

Rue

Ville

Comté

Province

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

| | | | |
|------------|---|--------------------------------|--------|
| ABONNEMENT | { | Montréal et Banlieue | \$2.50 |
| | | Canada | \$2.50 |
| | | Etats-Unis | \$3.00 |
| | | Union postale | \$4.00 |

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

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

MONTREAL, vendredi 20 février 1920

Vol. XXXIII — No 8

LE CONTRÔLE DE SOI-MEME

(Par Napoléon Hill)

Vous ne pourrez jamais devenir un grand chef
ou un personnage de quelque influence dans la
cause de justice avant que vous n'ayez acquis un
grand contrôle sur vous-même.

Avant de pouvoir rendre de grands services à
vos concitoyens, il faut que vous surmontiez la ten-
dence humaine commune à la colère, à l'intolérance
et au cynisme.

Lorsque vous permettez à une autre personne
de vous faire mettre en colère, vous la laissez vous
dominer et vous rabaisser à son niveau.

Pour acquérir un contrôle sur vous-même vous
devez faire un emploi libéral et systématique de la
philosophie de la règle d'or. Vous devez prendre
l'habitude d'oublier ceux qui vous ennuiant et qui
vous poussent à la colère.

L'intolérance et l'égoïsme font de bien mau-
vais candidats au contrôle personnel. Ces qualités
se heurtent toujours lorsque vous essayez de les
loger ensemble. L'une ou l'autre doit céder la
place.

La première chose que fait ordinairement un
avocat habile lorsqu'il commence à transquestion-
ner un témoin c'est de mettre ce témoin en colère
et de lui faire perdre ainsi son contrôle sur lui-
même.

La colère est un genre de folie

Une personne bien équilibrée est celle qui est
lente à se mettre en colère et qui reste toujours
froide et qui calcule ses actes. Elle reste calme et
délibérée dans n'importe quelles conditions.

Une personne de ce genre peut réussir dans
toutes les entreprises légitimes... Pour être maî-

tre de la situation, il faut d'abord que vous soyez
maître de vous-même. Une personne qui a un
grand contrôle sur elle-même ne médite jamais de
son voisin. Elle a une tendance à construire et
non à démolir. Etes-vous une personne ayant le
contrôle de soi-même? Sinon pourquoi ne culti-
vez-vous pas cette grande vertu?

LE MIEUX CE SERA POUR TOUT LE MONDE.

Quelque variante que soit l'opinion qui prévaut
parmi les détaillants quant aux conditions commer-
ciales actuelles et à venir, on ne saurait dire qu'elle
soit pessimiste. Il y en a beaucoup qui croient que
les prix ont atteint le point dangereux où une dé-
gringolade est inévitable. Se rendant compte qu'ils
ont à risquer leur argent et leur crédit sur des mar-
chés qui peuvent être très incertains, ils suivent
le seul bon moyen et achètent avec une précaution
extrême.

L'attitude des marchands se reflète aussi dans
la façon d'agir des banques et autres institutions
de prêts. Ceci montre une forte opposition à aider
à ceux porteurs d'un stock acheté à des prix élevés.
Cette attitude d'ailleurs est basée sur la connais-
sance qu'ont les banques que la capacité de payer
dépendra finalement de la capacité et de la volonté
du public en général d'en faire autant. Notre pays
a vu une ère d'achat de la part du public comme il
n'en a jamais vu avant. Encore qu'il y ait des gens
qui continuent à acheter avec extravagance, il y a
une tendance marquée à acheter plus judicieusement
ou à se dispenser d'acheter, vu les prix élevés. Nom-
bre de détaillants portent intérêt à cette phase de
la situation. Une fois, cependant, que les prix se-
ront stabilisés jusqu'à un certain point, on s'attend



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

à de splendides affaires. Le plus tôt cette augmentation artificielle disparaîtra et les affaires reprendront un cours normal, le mieux ce sera pour tout le monde.

LES COMPTES DE CREDIT DOIVENT ETRE SURVEILLES

Pour l'instant, il ne semble guère y avoir beaucoup d'indications de prix plus bas, dans la majorité des produits alimentaires, et, de fait, dans d'autres lignes vendues par le commerce de détail.

Mais tôt ou tard, il y aura une baisse plus ou moins graduelle tendant à ramener les prix à la normale. Nul n'imagine un instant que les prix puissent retomber à leur niveau de 1914. Comme la production, cependant, dépasse la demande, comme la demande pour certaines lignes se ralentit, il y aura inévitablement un rajustement.

Les détaillants pour ces raisons devraient veiller à ce que leurs comptes de crédit soient en bon ordre. Ils devraient, de fait, distinguer dès maintenant à qui ils peuvent faire crédit et à qui ils doivent le refuser. Il ne devrait pas être permis au client d'être en retard dans ses factures. Si un client ne peut régler ses factures en ce moment, il ne le pourra jamais. Il faut se rappeler que beaucoup de gens d'aujourd'hui de l'argent pour des choses qui ne sont pas absolument nécessaires et laissent leurs comptes chez les marchands s'enfler démesurément. En réduisant quelques-uns de ces achats inutiles, ils peuvent être en mesure de payer leurs comptes à date, mais s'ils ne le font pas, ils laisseront grossir ces comptes et ils en souffriront, eux, aussi bien que les marchands.

En commençant à veiller à ce que tous les comptes soient payés quand ils le devraient, le marchand aura la satisfaction de s'assurer contre toute baisse des prix, qu'elle se produise aujourd'hui, demain ou dans six mois.

GRADATION ET STANDARDIZATION DES OEUFS

La Canadian Produce Association à sa huitième convention annuelle tenue au Royal Connaught Hotel à Hamilton a passé la plus grande partie de la session de l'après-midi à discuter de la gradation et de la standardization des oeufs.

Le sujet fut examiné par la majorité des délégués et il fut fait beaucoup d'objection et de critique contre quelques-unes des clauses avec le résultat qu'un fort comité fut nommé pour discuter de la chose avec les représentants du gouvernement qui étaient présents à la convention.

PERTE DE POIDS DES VIANDES A LA CUISSON.

On vient de faire en Suisse des expériences méthodiques ayant pour but de fixer la perte de poids que subissent les diverses viandes de boucherie en cours de cuisson. Les résultats ont confirmé les données empiriques que connaissent tous les industriels de la spécialité; néanmoins, il est intéressant de les résumer, au moins à titre documentaire.

Cent grammes de viande crue donnent, après préparation, les poids suivants de viande cuite:

| | |
|---|----|
| Viande de boeuf rôtie après désossage | 60 |
| Viande de boeuf, grasse, bouillie, après désossage | 50 |
| Viande de boeuf, maigre, bouillie, après désossage | 40 |
| Côtelette de veau rôtie à la poêle, sans désossage | 70 |
| Côtelette de mouton, grillée, sans désossage | 72 |
| Côtelette de porc, rôtie à la poêle, sans désossage | 75 |
| Rôti de mouton, sans os | 45 |
| Rôti de porc, sans os | 50 |

La viande subit, à la cuisson, une perte de poids qui résulte à peu près entièrement de l'évaporation de l'eau contenue en elle. La viande bien persillée des animaux en bonne condition de graisse est moins aqueuse que celle des animaux maigres: la graisse a, en effet, remplacé partiellement l'humidité; aussi perd-elle moins de poids en cuisant que la viande maigre.

FEU MONSIEUR HENRI LIONAIS

M. Henri Lionais, de la compagnie Lionais Limitée, agents d'immeubles, est mort, cette semaine, à sa résidence, 120 avenue Laval, à l'âge de 54 ans. Le défunt était malade depuis un mois environ.

M. Lionais laisse pour pleurer sa perte son épouse, née Blanche Thivierge et trois enfants, Mme Maurice Laforest, Mme Eddy Gronan et M. Edouard Lionais.

M. Lionais était universellement connu dans les centres d'affaires de la métropole. Né à Montréal, il fit son cours classique chez les Jésuites, au Collège Sainte-Marie. Il s'est toujours occupé d'immeubles.

Propriétaire du journal le "Prix Courant", à ses débuts, avec son oncle M. Alfred Lionais, il sut imposer cet organe commercial et le faire estimer des marchands de notre province.

Son fils Edouard, ingénieur civil, a servi deux ans au front.

A Mme Lionais et à toute la famille en deuil, "Le Prix Courant" offre l'expression de ses plus sincères sympathies.

Pneus Partridge

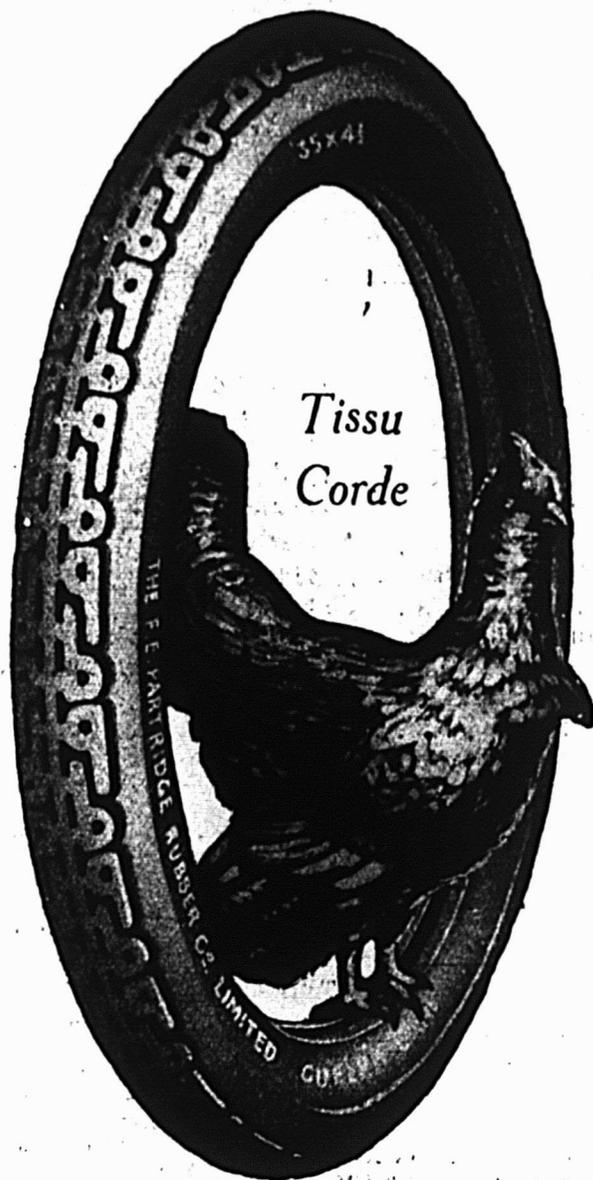
Les pneus que vous pouvez vendre sans crainte d'une réclamation.

DE l'expérience ajoutée à une efficacité parfaite, nous permettent de fabriquer des pneus qui sont au premier rang pour la durée, la qualité recommandable et le service satisfaisant.

Sachant cela, vous, en votre qualité de marchand, vous devriez chercher à vendre les Pneus Partridge à vos clients, car ils vous assureront un commerce de pneus stable, qui résultera bientôt en un gros volume de ventes continuelles.

Lorsque vous vendrez les Pneus Partridge, vous n'avez pas à craindre de "réclamation" — car les Pneus Partridge donnent satisfaction à tous les clients, en leur donnant un meilleur service que celui qu'ils s'attendaient d'avoir d'un pneu.

Nous garantissons tous les pneus que nous fabriquons — alors pourquoi ne pas augmenter vos affaires et vos profits en vendant les Pneus Partridge ?



Pneus Partridge

Aussi bons que leur nom.

The F. E. Partridge Rubber Co., Limited.

Guelph - Ontario.

Table Alphabétique des Annonces

| | | | |
|---|---|---|---|
| American Pad & Textile 75 | Cie J. A. M. Côté 33 | Girouard Limitée 28 | Nugget Polish 22 |
| Assurance Mont-Royal 80 | Cie d'Assurance Municipale du Commerce 80 | Globe Shoe Limited 30 | National Varnish 29 |
| Auction Fur 48 | Citadel Leather Co., Ltd. 31 | Goodyear Rubber Co. 4-5 | Old City Mfg. 71 |
| Banque d'Hochelaga 78 | Clark, Wm. 70 | Gutta Percha & Rubber Co. 3 | Panther Rubber 34 |
| Banque Nationale 78 | Cluett, Peabody 63 | Hamilton Stove 74 | Paquet & Bonnier 80 |
| Banque Provinciale 78 | Columbus Rubber Co. 20-21 | Heinz, H. J. 69 | Partridge Rubber Co. 51 |
| Bennett Limited, Couverture | Connors Bros. 70 | Imperial Tobacco 49 | Perfection Counter 18 |
| Bowser 73 | Côté, A. A., & Fils 35 | Inglis, G. 68 | Perth Shoe Co., Ltd. 11 |
| Breithaupt Leather Co., Ltd. 24 | Côté & Lapointe 68 | International Supply 10 | Phonographe Casavant 64 |
| British Colonial Fire Ins. 80 | Couillard, Auguste 80 | Jonas & Cie, H. 66 | Pigeon, Lymburner 68 |
| Beckwith Box Toe 24 | Daoust, Lalonde & Cie 12-13 | Kaufman Rubber 32 | Pink, Thos. 75 |
| Brodie & Harvie 68 | Dominion Canners (Ltd.) 67 | Labelle, J. R. 20 | P. Poulin & Cie 68 |
| Brodie & Harvie 22 | Duclos & Payan 14-15 | Lady Belle Shoe Co. 18 | Ramsay Paint 77 |
| Brodeur, A. 68 | Duffy, J. J., & Co. 72 | Lamontagne, Racine, Ltée Couverture | Robinson, James 6-7 |
| Bureau du Shérif 55 | Dufresne & Locke 23 | La Prévoyance 80 | Robson Leather Co. 35 |
| Canada Foundries 76 | Dupont & Frère 27 | Leslie & Co., A. C. 76 | Scholl Mfg. Co. 47 |
| Canada Life Assurance Co. 80 | Eddy & Co. 72 | Liverpool-Manitoba 80 | Slater Shoe, couverture |
| Canadian Cons. Rubber 36 | Egg-O-Baking 69 | Macdonald Reg'd 65 | Stautons Ltd. 77 |
| Canadian Fur Auction Sales Co. 35 | Evans Leather Co. 26 | Mathieu (Cie J.-L.) 73 | Still Mfg. Co. 77 |
| Canadian Polishes Ltd. 73 | Exposition de Québec 64 | McArthur, A. 76 | St. Lawrence Flour Mills Couverture |
| Canadian Salt 63 | Fontaine, Henri 68 | Megantic Broom 69 | Sun Life of Canada 80 |
| Children Shoe 10 | Gagnon, P. A. 80 | Miner Shoe 25 | Tanguay, Jos. 30 |
| Church & Dwight 72 | Garand, Terroux & Cie 80 | Montbriand, L.-R. 80 | Tétrault Shoe 8-9 |
| | Gendron Mfg. Co. 76 | Montreal Biscuits 72 | Trudel & Guillet 68 |
| | Georgia Turpentine 76 | Morrisette, N. 68 | United Shoe 16-17 |
| | | Morrow Screw 77 | Williams Shoe Co. 22 |
| | | Nova Scotia Steel Co. 76 | Western Assurance Co. 80 |

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

H. Trenholme & Co. vs L. Tétrault, \$32.
 A. Champoux vs Nap. Miron, \$24.
 J. Lapointe vs Henri Valliquette, \$18.
 A. Handfield vs Edmour Picard, \$13.
 I. Benoit vs J.s Loïselle, \$20.
 E. Maher vs Garage Economique, \$21.
 C. W. Lindsay, Ltd. vs E. Dodd, \$31.
 C. W. Lindsay, Ltd. vs Aug. Leclair, \$21.
 E. Soucy vs G. Galarneau, \$89.
 Parent, Enrg. vs H. Lussler, \$63.
 G. Dubreuil vs Mme L. Locas, \$11.
 G. Dubreuil vs Mme Horm. Papillon et vir., \$22.
 Y. Ducharme vs Elz. Benoit, \$50.
 C. Martel vs E. Ranger, \$59.
 D. Chevalier vs Amanda D'Estray & Ernest Lavole, \$21.
 A. Champoux vs Edm. Farmer, \$13.
 M. L., H. & P. Co. vs David Hogan, \$11.
 M. L., H. & P. Co. vs F. Brennan, \$15.
 E. Henrichon vs Donat Viau, \$15.
 D. Marion vs J. Pontbriand, \$73.
 N. Trépanier vs Donat Gauvreau, \$14.
 N. Trépanier vs Oscar Limoges, \$18.
 Y. Polonofsky vs M. Buckley, \$30.
 R. Hamelin vs R. Denis, \$42.
 Lyons Cut Rate Drug Store, Ltd. vs Jos. Lates, \$40.
 V. I. Yales vs V. M. Fellers, \$54.
 E. Blain vs Ludger Fournier, \$20.

S. Therrien vs René Laporte, \$29.
 F. X. Borduas vs A. Dubé, \$15.
 Vve A. Dubois vs A. Labelle, \$33.
 L. Bibeau vs D. Lamothe, \$76.
 Atwater Grocery vs A. J. Collingbyrne, \$49.
 United Garment Co. vs Ship Co., \$33.
 Auer Inc. Light Mfg. Co. vs G. E. Hayes, \$33.
 W. Brallman vs Mme A. Lebon, \$41.
 J. Perreault vs Jos. Picher, \$13.
 J. E. C. Bumbray vs Honoré Gaudrault, \$86.
 S. D. Gamaroff vs Horm. Ranger, \$20.
 O. Martineau & Fils, Ltée vs Thos. Duchesne, \$36.
 J. D. Duncan Co., Ltd. vs J. A. Charette, \$24.
 M. Zelicovitch vs J. Richeston, \$28.
 Mme Baron vs Achille Tremblay, \$23.
 M. Mandeville vs Frank Rowell, \$25.
 S. Vallée vs Amédée Lamarre, \$42.
 J. D. Langelier vs Cyrille Pagé, \$35.
 F. Russo vs Luigi Oversa, \$15.
 F. Russo vs R. Digenova, \$20.
 A. Pouliot vs J. Robert, \$10.
 A. J. Léger vs A. Gamache, \$64.
 A. Graveline vs J. O. R. Guillaume, \$53.
 P. Larocque vs A. Queville, \$75.
 D. Lalendrine vs Placide Robillard, \$39.
 E. Blois vs Pat Cushion, \$18.
 Duchesneau Germain, Ltée vs L. A. Cloutier, \$17.
 D. Lalendrin vs Hervé Valiquette, \$15.
 P. M. White vs Thalathé D'Ailleboust, Caughnawaga, \$48.
 P. Brissette vs Tony Melchior, Longueuil, \$15.

Belleau & Arcand vs Camille Duplain, St-Raymond, \$90.
 I. Lefebvre vs Emile Charron, Laprairie, \$30.
 A. Lalonde vs Etienne Robidoux, Verdun, \$31.
 A. Lalonde vs Léon Vidal, Verdun, \$32.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Mme E. Couillard vs Munitions & Metal Products, Ltd., Montréal, \$1,200.
 Alberta Meunier ès-qual. vs Munitions & Metal Products, Ltd., Montréal, \$1,200.
 Albina Auger vs Munitions & Metal Products, Ltd., Montréal, \$1,200.
 Thomson Shoe Co., Ltd. vs James V. Grant, Montréal, \$110.
 Mont. Financial Turns Co., Ltd. vs Irving I. Isabell, H. Plant, Isabell Plant & Co., Toronto, \$543.
 Mme R. A. Gauvreau et vir. vs Ovilla Perrin, Montréal., \$219.
 Eva Poirier Dubreuil vs Geo. Dubreuil, Ste-Anne de Bellevue, 4ème classe.
 Leclair & Frère vs C. H. Duluth, Westmount, \$126.
 Merchants Bank vs W. J. Robinson, Montréal, \$350.
 Ville de Pointe-aux-Trembles vs Charles E. Walsh, Montréal, \$281.
 La Corona Hotel vs Richard Stanton, Montréal, \$105.
 H. O. Viau vs Laurent Therrien, Iberville, \$167.
 M. Rabinovitch vs B. Caplan. S. Share, Montréal, \$730.

A. B. Otter vs Z. O. Duchesneau, Montréal, \$704.
 Alfred Cadieux vs Can. Car & Fdry. Co., Ltd., Montréal, \$1,150.
 Mary Bennett vs M. T. Co., Montréal, \$653.
 J. E. Côté vs R. Prieur, Pointe-aux-Trembles, \$1,302.
 W. Bélair vs Travellers Ins., Co. vs Montréal, \$75.
 Généreux Motor Co., Ltd. vs W. Longpré, Montréal, \$400.
 Continental Bag & Paper Co., Ltd. vs J. A. Mireault, Montréal, \$359.
 Ernest Archambault vs Rosaire Pelletier, Montréal, \$166.
 Lamontagne, Ltée vs Nestor René, Ste Sophie, \$131.
 Albini Lacroix vs L. Art. Achin, St-Lambert, \$135.
 A. Gullbault vs Davis Lyon & Co., Ltd., Montréal, \$300.
 Cie Massey Harris, Ltd. vs Alfred Décarie, Montréal, \$198.
 E. Beaulac vs Chs Marquette, J. B. Dupré, Montréal, \$17,270.
 W. Pazuck vs Geo. Théo. Kowaleck, Montréal, \$120.

LA LOI LACOMBE

Déposants

Employeurs

Denis Charbonneau . . . A. Chagnon
 Paul Dayé F. Rosenfeld
 N. D'Onofrio
 . . . Compagnie du Grand-Tronc
 A. Dufresne
 . . . Cie des Tramways de Montréal
 R. Gagnon Cité de Montréal
 J. R. Hurteau . . . Mme L. Vallière
 Hyans Samuel . . . Fels S. L. Bizzey
 Déllisle O. Baillargeon
 Degent A. Thibault

Rolland Archambault
 Aubert Amédé Cité de Montréal
 A. Beaudoin C. P. R.
 Edmond Benoit Dominion Ice Co.
 . . . Canadian Packing Co., Ltd.
 J. E. Bibaud
 . . . Cie Imprimerie Populaire
 Pierre Bilodeau . Ahern Safe Co., Ltd.
 Peter Jones . El. Vineberg & Co., Ltd.
 C. Jutras City Ice Co.
 A. Lachapelle . . . Imperial Oil Co.
 A. Laviole Montreal Abattoirs
 C. Law . John D. Duncan Co., Ltd.
 A. Leclerc O. Martineau
 L. Madrand Marineau & Labelle
 F. Moreau A. Racine
 Alex. Mullins
 . . . Mont. Light, Heat & Power Co.
 Pierre Paradis
 . . . The City Ice Co., Ltd.
 H. P. Pelletier . . . S. L. Contant
 D. Provencher . . . Aimé Fallie
 Aimé Robillard . . . Jos. Robillard
 Jos. Russil Raffort Bros.
 O. St-Jean Jos. Rivet
 O. Thibaudeau
 . . . Labrecque & Pellerin
 J. Tremblay W. C. McDonald
 Raoul Vallancourt . . René Moncel

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.

Eugène Picard vs qual. vs P. E. Guay, 23 février, 10 a.m., Boul. Gouin, Coutu.

A. Kirouac vs C. A. Daoust, 21 février, 10 a.m., 1250 Verdun, Lauzon.
 A. Kirouac vs C. A. Daoust, 21 février, 10 a.m., 88 Church, Lauzon.
 Z. Pesant vs W. J. Saunders, 24 février, 11 a.m., 1422 Cadieux, Trudeauau.
 Max Hazen vs A. Normand, 26 février, 10 a.m., 40 St-Zotique, Lauzon.
 U. Eickenbaum vs J. E. Lessard, 25 février, 11 a.m., 80a St-Timothée, Lauzon.
 U. Eickenbaum vs O. Lambert, 25 février, 11 a.m., 503 Amherst, Lauzon.
 Sam. Weiser vs M. Bicostrl, 23 février, à midi, 2267 St-Jacques, Lauzon.
 X. Levites vs J. Lapierre, 25 février, 11 a.m., 458 Champlain, Lauzon.
 Marp. Helen Fraser et al. vs Ls Donat Labelle, 23 février, 11 a.m., 899 Boul. Décarie, Marson.
 Eugène Picard vs P. E. Guay, 23 février, 10 a.m., 2075 Boul. Gouin, Coutu.
 M. L. H. & P. Co. vs J. McGarry, 20 février, 11 a.m., 206 Casgrain, Lafrance.

CONSTRUCTION

TROIS-RIVIERES

Entrepôts (articles d'épicerie), \$35,000, sur la rue des Forges, pour N. E. Godin, rue des Forges. On est à faire les fondations.

2 logements de \$8,000, sur la rue Denoue, pour Nap. Verner, 88 rue Plaisante. Le travail sera fait à la journée et il doit commencer immédiatement.

Renseignements de Trois-Rivières de Sherbrooke et d'Arthabaska

BUREAU D'ENREGISTREMENT DES CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 3 au 10 février

Vente—J. Tancrede Béland à Vve Ellodore Piché.
 Vente—Victor Caron à Roméo Racine.
 Vente—Jos. Guillemette et ux à Joséphine Lord.
 Vente—Vve Alex. Bertrand à Honoré Beaulieu.
 Vente—François Gélinas à William Moreau.
 Vente—William Moreau à Joseph Boucher.
 Vente—Joseph Lambert à Jos. P. Auclair.
 Vente—Joseph Bourque à Arthur Laperrière.
 Vente—L. N. Jourdain à L. P. Nobert.
 Obligation—Albert Châteauneuf à Ephrem Bouchard.
 Obligation—Joseph Boucher à Johnny Lacroix.
 Obligation—Dame E. S. de Carufel à Succ. Rév. M. V. S. de Carufel.
 Quittance—Norman Labelle à Lacoursière & Daigneault.
 Quittance—Ephrem Bouchard à Albert Châteauneuf.
 Vente—L. P. Nobert à Achille Bolduc.
 Vente—Bureau & Panneton, Ltée à The Royal Bank of Canada.
 Vente—The Royal Bank of Canada à Bureau & Panneton, Ltée.
 Vente—Cie des Terrains Shaw, Falls à J. E. Thibaudeau.
 Vente—Cie des Terrains Shaw, Falls à Geo. Rocheleau.
 Vente—Louis Moyer à L. O. Baribeault et al.
 Vente—J. A. Béland à Philippe Chartrain.
 Vente—Ovide Rocheleau à Jos. O. Beaumier.
 Vente—Dame Henri Trudel à J. A. Nicole.
 Vente—J. O. H. Ricard à Phillas Gauthier.
 Vente—Arcadius Bellemare à Lucien Milot.
 Vente—Onésime Blanchet à Aimé Dion.
 Obligation—Georges Proulx à Thomas Descoteaux.
 Obligation—Hormisdas Lessard à Caisse Populaire d'Almaville.
 Obligation—Louis Pothier à Caisse Populaire d'Almaville.

Obligation—L. J. A. Beauchemin à Alphonse Ferron.
 Obligation—Adjutor Déllisle à Amanda Boucher.
 Obligation—Adjutor Déllisle à Philippe Rheault.
 Obligation—Wilfrid Melançon à F. X. Lambert.
 Obligation—Xavier Laroche à Caisse Populaire Trois-Rivières.
 Obligation—Edouard Garand à Albert Gélinas.
 Obligation—Jules R. Dugal à Téléphore Savole.
 Quittance—Succ. M. V. S. de Carufel à Dame E. S. de Carufel.
 Quittance—François Gélinas à Succ. Alfred Lacroix.
 Quittance—Odilon Jobidon à Dame J. H. Choquette.
 Quittance—F. X. Lambert à Wilfrid Melançon.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Elie Guay.
 Quittance—Onésime Boisvert à Henry Rathbone.
 Quittance—Emile Hamel à Dame C. Coulombe.
 Quittance—Joseph Morin à Oscar Gendron.
 Quittance—H. M. St-Cyr à Robert Pascal.
 Quittance—J. L. Durand, Ltée à Joseph Lajoie.
 Garantie hypothécaire—Arthur Pronovost à Jos. A. Bourassa.
 Transport—Cie des Terrains Shaw, Falls à J. H. Nap. Dé-saulniers.
 Transport—Joseph Chevalier à Dame Eulalie Daveluy.
 Donation—Uldoric Lacerte à Amédée Lacrete.
 Donation—Jean Lesieur à Onésime Lesieur.
 Cession—Robert Pascal à H. M. St-Cyr.
 Vente—Edmond Gauthier à Azarie Mallette.
 Vente—L. P. Normand à St. Maurice Lumber Co.
 Vente—Azarie Gélinas à Arthur Gélinas.
 Vente—Paul Robert à Cléomène Sauvageau.
 Vente—F. X. Cauchon à J. Arthur Panneton.
 Vente—Cie des Terrains Shaw Falls à Donat Cayer.
 Vente—Cie des Terrains Shaw, Falls à Arthur Pronovost.
 Vente—Ovilla Blais à Napoléon Rouette.
 Vente à réméré—Clara Quellet à J. A. Courteau.
 Obligation—Henri Trudel à Joseph Paradis.
 Obligation—Arthur Racine à Napoléon Coutu.
 Obligation—Sinaï Lapointe à Napoléon Longval.
 Obligation—Joseph Chrétien à Adrien Chrétien.
 Obligation—Annie Deshaies à Paul Robert.
 Obligation—J. O. Paquin à Dame Ovide Lachance.
 Obligation—Noël Marchand à Dame Herm. Mercier.
 Obligation—Jocéph Fafard à Gaspard Larue.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Gaudiose Ferland.

Quittance—Ferdinand Baron et al. à Gaudiose Ferland.
 Quittance—Pierre Héroux à Fabien Garand.
 Quittance—Alfred Bellerive à Joseph Garand.
 Quittance—Mina R. Dufresne à L. P. Normand.
 Quittance—Dame P. L. Hubert à L. P. Normand.
 Quittance—The Shaw. W. & P. Co. à Albert Bertrand.
 Quittance—Dame Mary Déry à Arthur Racine.
 Quittance—Anna Germain à Clara Ouellet.
 Donation—Fabien Garand à Jos. Garand.
 Donation—Dame Marie Launière à Clara Ouellet.
 Transport—Dame E. S. de Carufel à Johnny Lacroix.
 Déclaration sociale—Plante & Germain.
 Déclaration sociale—Wilfrid Adam, Enregistré.
 Déclaration sociale—Charbonneau & Sirois.
 Dissolution de société—Shawinigan Garage.
 Déclaration de société—Shawinigan Garage.
 Déclaration de société—Janna & Janna.
 Cession de droits successifs—Joseph Ouellet à Clara Ouellet.
 Vente—Corporation des Trois-Rivières à Alphonse Lydier.
 Vente—Corporation des Trois-Rivières à Jos. Boudreault.
 Vente—A. Gaspard Larue à St. Maurice Lumber Co.
 Vente—Dame Adélarde Belle-Isle à St. Maurice Lumber Co.
 Vente—Ephrem F. H. Beaulieu à Sévère et Alph. Ricard.
 Quittance—Vve Welle Lacombe à Joseph Fafard.
 Quittance—Paul Robert à J. O. Paquin.
 Quittance—Dame Ovide Lachance à Noël Marchand.
 Quittance—Alexina Lafrenière à Patrick Allard.
 Quittance—Succ. Mgr H. Baril à Succ. Pierre Marchand.
 Hypothèque—Joseph Fafard à Adéline Lambert.
 Main levée—Adéline Lambert à Joseph Fafard.
 Option—Joséphine Vézina et al. à St. Maurice Lumber Co.
 Option—Joseph Germain à St. Maurice Lumber Co.
 Garantie hypothécaire—Joseph Savard à J. E. Chalifour.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Chs Dion, Ltée, Trois-Rivières vs Adam Levasseur, Shawinigan, \$8.00.
 Crs Dion, Ltée, Trois-Rivières vs Thomas Lottinville, Cap de la Madeleine, \$35.00.
 Chs Dion, Ltée, Trois-Rivières vs Reynald McLeod, Trois-Rivières, \$22.50.
 Chs Dion, Ltée, Trois-Rivières vs Henri Gauthier, Trois-Rivières, \$25.00.
 Chs Dion, Ltée, Trois-Rivières vs Albert Lottinville, Cap de la Madeleine, \$51.85.
 Antoni Laperrière, Shawinigan Falls vs Joseph Vallières, même lieu, \$93.90.
 Philippe Marcotte, Shawinigan Falls vs Edouard Pratte, Grand'Mère, \$23.47.
 T. Todoroff, Shawinigan Falls vs G. Adanoff, même lieu, \$97.00.
 Arthur E. Parent, Trois-Rivières vs Philippe Morency, même lieu, \$6.65.
 Napoléon Tellier, St-Cuthbert vs Oslas Massicotte, Trois-Rivières, \$39.00.
 Joseph Demers, Manseau vs Arthur Bellefeuille, Rivière Henri, \$29.55.
 M. E. Gervais, Trois-Rivières vs Cyprien Lottinville, Cap de la Madeleine, \$8.00.
 F. X. Vanasse, Trois-Rivières vs Alphonse Imbleau, Montréal, \$44.10.

DISTRICT DE SHERBROOKE

VENTES.

Télesphore Bernier à Léo Bilodeau, lot 9-20, Quartier Est. Prix, \$400.00; payés.
 D. J. McManamy et al. à Dame H. E. Thompson, lot 321, Orford. Prix, \$600.00; payés.
 Mlle E. C. Têtu et al. à Laurent Thibault, lots 899-14 et 15, Quartier Est. Prix, \$688.00; payés.
 Cyprien Desruisseaux à Berthus Dion, partie lot 477, Quartier Est. Prix, \$3,000.00; payés.
 Arthur Parent à Abraham Schnapp, lot 16b-11, rang 9, Ascot. Prix, \$600.00; payés.
 E. B. Worthington et al. à A. H. Jackson, lot 922-46, Quartier Nord. Prix, \$200.00; payés.
 Napoléon Labrecque à Boro Steinberg, lot 1444-79, Quartier Sud. Prix, \$8,750.00; payés.
 Sherbrooke Real Estate Co. à J. A. Ferland, lots 7-371, 373 et 374, Quartier Sud. Prix, \$1,250.00; payés.
 W. J. Mead à Amédée Cloutier, lot 1536-2, Quartier Sud. Prix, \$4,100.00; \$1,000.00 payés.
 Abraham Gilman à Bernard Gilman, droits indivisés dans les lots 1449 et 1450, Quartier Sud. Prix, \$1.00; payé.
 William Burns à Benjamin B. Morrill, lots 612, 613 et 614, aussi certains droits sur 617, Quartier Nord. Prix, \$23,500.00; \$11,500.00 payés.

Honorable Matthew Hutchinson à V. H. Olivier, résidu du lot 791, Quartier Nord. Prix, \$10,000.00; \$2,500.00 payés.
 G. L. de Lottinville à Arthur Chevalier, lot 745 et partie S. E. de 747, Quartier Nord. Prix, \$1.00; payé.
 Arthur Chevalier à Dame G. L. de Lottinville, lot 745 et Partie S. E. de 747, Quartier Nord. Prix, \$1.00; payé.

HYPOTHEQUES

Dame J. P. O. Laurencelle à Dlle Amélie C. Murray, pour \$500.00, affectant lot 424-5, E 43 pieds de 524-8, et partie de la partie est de 424-6, quartier Est.
 Léo Bilodeau à Edwards Furniture Co., pour \$1,500.00, affectant lot 9-20, quartier Est.
 Laurent Thibault à Auguste Chupin, pour \$700.00, affectant lots 899-14 et 15, quartier Est.
 Théodore Dumont à Arthur Maltais, pour \$600.00, affectant lots 3c et 3d, rang 13, et lot 3a rang 14, Ascot.
 Joseph Bellavance à La Cie Mutuelle d'Immeubles des Cantons de l'Est, pour \$1,904.40, affectant partie Sud des lots 1452-61 et 62, aussi N 9 pieds lot 1452-60, et partie ouest du lot 1452-65, quartier Sud.
 B. B. Morrill à V. E. Morrill, pour \$5,000.00, affectant lots 612, 613, 614 et droits sur 617, quartier Nord.
 Boro Steinberg à James S. Mitchell, pour \$5,000.00, affectant lot 1444-79, quartier Sud.
 David Duffy à Mlle Eva Choquette, pour \$2,000.00, affectant lot 1444-11, quartier Sud.
 Edmond Hébert à James S. Mitchell, pour \$12,000.00, affectant lot 1502 et partie lot 1501, quartier Sud.

QUITTANCES

Achille Dolron à Maxime Asselin, hypothèque du 6 septembre 1913.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Napoléon Labrecque, hypothèque du 8 octobre 1915.
 E. A. McGee à W. J. Mead, hypothèque du 18 novembre 1915.
 The Stanstead & Sherbrooke Mutual Fire Insurance Co. à R. H. Gunning, hypothèque du 27 juillet 1912 et du 14 octobre 1912.
 A. E. Massé à Joseph Bellavance, hypothèque du 19 novembre 1918.
 The Stanstead & Sherbrooke Mutual Fire Insurance Co. à E. H. May, hypothèque du 5 octobre 1911.
 D. W. Hyndman à J. F. Holyon, hypothèque du 26 avril 1913.
 John Edwards à J. E. Smith, hypothèque du 21 juillet 1919.
 Succession F. M. Mallory à C. E. Sterling, hypothèque du 19 mars 1919.
 Dame Michel Dacash à David Duffy, hypothèque du 18 novembre 1916.
 Joseph Paré, es-ty, à Edmond Hébert, hypothèque du 19 août 1912.
 Mlle E. C. Têtu à Cyprien Desruisseaux, hypothèque du 28 octobre 1912, du 3 mars 1913 et du 27 novembre 1914.
 Déclaration de décès de feu Delle Pharsille Paré, aussi reçu du Percepteur du revenu provincial déclarant que les droits ont été payés sur la succession de ladite Delle Paré.
 Reçu par le Percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu George Robert Edgar Kennedy.
 Renonciation par Damé G. R. E. Kennedy, Kathleen Kennedy, Keene L. Kennedy et Kenneth E. Kennedy à la Succession de feu G. R. E. Kennedy.
 Cancellation du bail conditionnel par Adrien Lachance et Aimé Désorcy et J. A. Ainsley sur lot 55, Quartier Centre.
 Vente de droits dans bail par Victor Benoit à J. Wilfrid Côté, étant un droit indivise dans bail des lots 1251, 1253, 1254 et 1255, Quartier Sud. Prix, \$952.96; payés.
 Bail par William Desruisseaux à Ludger Roy d'un édifice situé sur le coin S. E. du lot 875, Quartier Est, pour deux ans pour \$1,500.00 par année pour ledit terme.
 Bail par H. C. Wilson & Sons, Ltd. à Mlle M. B. Eva Choquette, pour 2 ans, du magasin situé sur lot 187, quartier Centre, pour \$1,800.00 par année pour ledit terme.
 C. P. Byrd à C. C. Goodhue, bail pour un an avec option d'une autre année sur maison du lot 151, quartier Nord, pour \$360.00 par année pour ledit terme.
 Bail conditionnel par J. D. Tremblay à Joseph Beaudette, pour 13 ans de 65 pieds E, lot 97 et lot 98, quartier Centre, pour \$8,000.00, pour ledit terme, avec option d'acheter.
 Déclaration in re "Institut Catholique Canadien-français de Sherbrooke".
 Dissolution de société par Noé Gouin et Luc Gouin sous le nom de "Gouin Frères".
 Déclaration de société par Roméo MacDuff et Raoul Lecours, sous le nom de "MacDuff et Lecours".

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Bungalow de \$5,000, au Pont de St-Maurice, pour Eudore Deshaies, Côteau St-Louis, Trois-Rivières. On vendra.

Résidence de \$5,000, au Pont St-Maurice pour Valentin Parent, Pont St-Maurice. Le propriétaire l'occupera. Les travaux doivent commencer très prochainement.

Entrepôt à glace de \$5,000, au village pour Joseph Arcand & Frères. On est à ériger les fondations.

Résidence de \$6,000, sur la route nationale, près de l'église, pour A. Lemay. On est à lever les murs. La brique, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetées. Le propriétaire l'occupera.

GRAND'MERE

Réparations au presbytère, \$12,000, sur la rue Principale. Curé: Rév. L. R. Lafleche, qui demandera des soumissions vers le 10 mars. On est actuellement à préparer les plans.

FRASERVILLE

Addition à l'Hôpital "St-Joseph", \$100,000, pour le compte des Soeurs de la Providence. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Ce sera un édifice en brique à 5 étages, mesurant 50 x 150.

LAUZON

Addition à une résidence, \$5,000, pour Alex. Boutin. On est actuellement à préparer des plans.

LES GRES ET LA GABELLE

Résidences de \$50,000, pour la Shawinigan Water & Power Co., Shawinigan. Gérant: H. Dessaulles. La Cie se propose d'ériger plusieurs logements ouvriers et de construire un pouvoir d'eau.

MONTREAL

2 résidences de \$5,000 chacune, sur l'avenue Addington, pour Raoul Leduc, 116 avenue Rose de Lima. Des sous-contrats seront accordés.

Ecoles de \$136,000 pour la paroisse de St-Thomas d'Aquin, rue du Couvent, pour les commissaires d'écoles catholiques, 87 rue Sainte-Catherine Ouest. On est à lever les murs.

Modifications à une résidence, \$2,000, sur la rue Drolet, pour Antonio D'fillo, 3057 rue Drolet. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et achètera les matériaux dont il a besoin.

Magasins, 350 rue Sainte-Catherine Ouest, pour la Laura Secord Candy Shop, United Cigar Stores, Ltd. Les réparations commenceront immédiatement.

Réparations à 4 magasins, \$6,000, 69-83 rue Sainte-Catherine Est. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer. Propriétaire: H. Lévy, 198 rue McGill.

Résidence (2 plain-pieds) de \$3,500, sur la rue de Gaspé, pour Mireault & Rocheleau, 594 rue de Gaspé. Le propriétaire est sur le marché pour des matériaux et il fera le travail à la journée.

Résidence (3 plain-pieds), \$6,000, sur l'avenue de Lorimier, pour C. Laquerre, 1723 rue des Erables, qui est

sur le marché pour du sable et de la brique.

Boulangerie de \$2,500, 616 rue de Lanaudière, pour M. Sauro, 594 rue de Lanaudière. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire est sur le marché pour des matériaux.

Entrepôt de \$2,000, 396 rue Mentana, pour J. J. Joubert, 975 rue St-André. Le propriétaire est sur le marché pour des matériaux et il fera tout le travail à la journée.

Temple du Travail, pour le Conseil des Métiers et du Travail. Président: J. T. Foster, 253 Boulevard St-Joseph Est. Le site n'est pas encore acheté. On se propose d'ériger un gros édifice pour diverses sociétés, ainsi que pour des bureaux et une salle. Le coût de la construction sera rencontré par une émission de parts aux membres. La chose sera décidée prochainement.

Addition à une fabrique, rues St-Patrice et des Manufactures, pour la Dougall Varnish Co., Ltd., 305 rues des Manufactures. Les travaux seront commencés prochainement.

Extension au système d'aqueduc de Montréal-Nord, \$44,000, pour le compte du Conseil de cette municipalité. Maire: A. Brosseau. On s'attend de commencer les travaux très prochainement.

Résidence sur la rue Claremont, pour Alfred Bowser, 578 avenue Claremont. Les travaux seront commencés cet été.

La Rubber Co. of Canada, Ltd., récemment incorporée au capital de \$2,000,000 se propose d'ériger bientôt une fabrique.

QUEBEC

Restauration générale de l'édifice du magasin de la marine, quai du Roi, pour le compte du ministère des Travaux Publics du Canada. Secrétaire: R. C. Desrochers, Ottawa, Ont. Des soumissions seront reçues jusqu'à midi, le 27 février pour la réparation générale de cet édifice.

OUTREMONT

Cottage de \$8,000, sur l'avenue Champagneur, pour Nap. Taillon, 535 rue Charlevoix.

Usine d'incinération pour le compte du Conseil de ville. Sec-trés.: E. T. Sampson. On est à lever les murs.

POINTE-AUX-TREMBLES

(Portneuf)

Réparations au débarcadère pour le compte du gouvernement fédéral.

ST-FABIEN

Grange et écurie de Vital Roy, complètement détruites par le feu. Pertes: \$4,000.

ST-PACOME

Résidence de \$10,000, pour J. W. Dubé. On est à préparer les plans.

ST-ROMUALD

Résidence de \$18,000, pour Gédéon Gravel. On est à préparer les plans.

SHAWINIGAN FALLS

Poste de pompiers, de \$80,000, sur la 5ème Rue, pour le Conseil de ville. Maire: Napoléon Désaulniers. Greffier: J. E. Meunier. Des soumissions seront demandées plus tard.

Améliorations à l'Hôtel de Ville, \$10,000. Un règlement sera soumis aux franc-tenanciers, le 20 février, pour permission d'emprunter de l'argent pour ces travaux.

Poste de pompiers, de \$35,000, pour le quartier St-Marc. Des soumissions seront demandées plus tard.

Résidence de \$5,200, pour Jos. Marineau. Le contrat a été accordé et les travaux sont commencés.

Réparations au marché, pour le compte du Conseil de ville. Des soumissions seront demandées plus tard.

Modifications à une théâtre, \$10,000, sur la 5ème Rue, pour Joseph Tardif. 600 sièges seront achetés. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

Résidence de \$5,000, pour H. Gallardetz, 5ème Rue.

4 plain-pieds et 1 garage, \$25,000, pour Joseph Savard. Des soumissions seront demandées par le propriétaire le 1er mars. Le propriétaire occupera un logement et louera les autres.

THETFORD MINES

Modifications à une résidence (intérieur), \$2,000, pour Emile Marcoux. Le bois, les garnitures intérieures et les planchers ne sont pas encore achetés. Le propriétaire l'occupera.

Résidence de \$6,000, sur la rue du Parc Bellevue, pour la Canadian Crude & Asbestos Corp. Gérant: C. Blindman. Le bois, la toiture, la fournaise, la plomberie, les garnitures intérieures et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

TROIS-RIVIERES

Résidence convertie en 4 logements, \$5,000, 78 rue St-Charles, pour Amédée Lacerte. Les travaux doivent commencer immédiatement.

Magasin et salle publique convertis en plain-pieds, \$10,000, rue Notre-Dame et St-Antoine, pour la Three Rivers Shipyard Co. Le travail sera fait par le personnel de la Compagnie. On est actuellement à préparer les plans.

Modifications à une résidence, \$4,000, sur l'avenue Bonaventure, pour Hercule Dansereau. Des soumissions seront demandées plus tard.

Additions à des logements, \$6,000, pour Mme E. S. de Carufel. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.



UNE SESSION

de la Cour du banc du roi ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de justice, en la Cité de Montréal,

Le lundi, premier jour de Mars, prochain à DIX heures du matin.

EN CONSEQUENCE, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes. JE DONNE AVIS AUSSI à tous les juges de paix, coroners et agents 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 février 1920.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres, etc.

Mercredi, le 11 février 1920.

Ce n'est pas une chose facile que de définir les tendances des marchés ces jours-ci, et surtout quand il y a un si grand nombre de lignes manufacturées importées. Le change, la rareté de la matière première, les difficultés de chemin de fer possibles et plusieurs autres facteurs ont de nouveau pris un aspect plus ou moins sérieux. Il est devenu nécessaire d'abandonner complètement le principe de promettre la livraison à l'avance, et la situation ne s'améliorera pas d'ici plusieurs semaines.

Les prix sont encore à la hausse sur la plupart des lignes et au cours de la semaine l'on a enregistré une autre avance de 25c les 100 lbs sur les barres de fer, barres d'acier, etc. Les clous, toutefois, n'ont pas encore été affectés par cette hausse. Les divers tuyaux de plomb ont monté d'un centin et il se produira sûrement une hausse du prix des courbes, trappes, etc. Les produits de la broche sont fermes, mais sans changement. Les tôles noires se vendent plus chères dans certains quartiers, de même que les tôles galvanisées. La matière première est rare pour la fabrication des accessoires en tôle, et ces derniers ne baisseront pas d'ici quelque temps. La gazoline se vend un centin plus cher cette semaine, mais l'huile de charbon reste sans changement. Le câble est bien maintenu sans changement. L'on s'attend à ce que les clous soient revisés vers la hausse. Ils sont très rares actuellement. Une hausse est en vigueur pour les planches à laver. La corde à châssis se vend plus chère et elle approche maintenant le dollar. On est à préparer les nouvelles listes sur toutes les lignes de brosses et de balais qui se vendront plus chers car ils sont très rares. Les brosses subiront probablement une hausse de 15 pour cent et celle des balais sera d'environ 7½ pour cent. Les petits étaux de machinistes ont aussi monté d'environ 15 pour cent.

En somme, le marché est remarquablement actif, mais le fait que les assortiments sont limités cause une anxiété continuelle. On espère de l'amélioration sous ce rapport dans un avenir rapproché.

LES NOUVELLES LISTES DES BALAIS ET DES BROSSES SERONT PLUS CHERES

Balais, brosses — Les manufacturiers ont retiré leurs listes et ils

en envoient de nouvelles pour les diverses variétés de brosses. Les perspectives ne sont pas belles en ce qui regarde la matière première et une hausse de 12½ à 15 pour cent est probable. Sur les balais, il y aura probablement une hausse de 7½ pour cent. La situation de la matière première est le plus grand facteur que doivent considérer les manufacturiers.

LES CLOUS SONT PLUS RARES; IL POURRAIT Y AVOIR RARETE

Clous — A mesure que la saison de la construction approche, le commerce est à se demander s'il y aura assez de clous pour les besoins. Certains rapports indiquent que la rareté existe déjà, et cela veut dire qu'il n'est pas probable que la situation s'améliore dans un avenir immédiat. Le ton est fort, et l'on s'attend à des prix plus élevés encore que ceux qui sont actuellement en vigueur. Les clous découpés sont sur la base de \$5.85 le baril. Vont-ils monter, comme semblerait l'indiquer la hausse enregistrer cette semaine sur les produits du fer? Les clous de broche se maintiennent sur la base de \$5.25 le baril.

LES PLANCHES A LAVER SUBISSENT UNE NOUVELLE HAUSSE

Planches à laver — Nous donnons ci-dessous les nouveaux prix de plusieurs lignes de planches à laver. Ces nouveaux prix ne font que donner une idée du ton de cette ligne de quincaillerie, et les fabricants semblent avoir de la difficulté à maintenir leurs stocks de matières premières. Les Diamond King, en verre, se vendent la douzaine, \$7; Improved Globe, \$5.40; Jubilee Perforated, \$6.05 et Pony, \$2.50.

LA CORDE A CHASSIS APPROCHE DE LA MARQUE DU DOLLAR

Corde à châssis, ficelles — Les prix montent pour la corde à châssis et l'on approche la marque du dollar pour les petites dimensions. Ce produit va probablement monter encore par suite du prix élevé du coton brut, et les tendances portent également vers la hausse pour les ficelles d'emballage. Voici les prix de la corde à châssis. No. 6, la lb., 98; No. 7, 97c et 8-12, 95c. La corde à auvent va se vendre plus chère aussi, bien que l'on ne puisse

pas avoir actuellement les prix révisés.

LE CHANVRE CHER; LE CHANGE AFFECTE LA SITUATION DU CABLE.

Câble et cordage — Les prix restent sans changement pour les divers câbles et cordages, bien que le taux actuel du change et les prix plus élevés demandés pour le chanvre soient les deux grands facteurs que doit considérer le manufacturier. Le volume actuel des affaires est bon et les prix basiques sont les suivants: Câble de manille pur, la lb., 30c; anglais et Beaver, 26c et le sisal, 22½c.

LA GAZOLINE MONTE DE 1c; L'HUILE DE CHARBON EST STABLE

Gazoline et huile de charbon — Les prix ont monté d'un centin le gallon pour la gazoline, et cette hausse met la cotation actuelle à 36c le gallon impérial pour la variété à moteurs. La situation de l'huile de charbon est stable, et la base reste sans changement, les prix variant de 25c à 28c le gallon.

LA MATIERE PREMIERE RARE POUR LES ACCESSOIRES; LA BASE DES POELES EST FERME

Poêles et accessoires — Les prix sont très élevés pour toutes les matières premières entrant dans la fabrication des accessoires et avec cela la difficulté que l'on éprouve à se les procurer devient de plus en plus grande. Le change aggrave encore une situation qui était assez sérieuse et il serait étonnant de voir cet état de choses s'améliorer ces semaines-ci.

Le ton des poêles est ferme, et bien que le commerce soit tranquille dans le moment, l'on s'attend à une recrudescence des achats. Naturellement, les prix seront élevés.

LES TOLES MONTENT DE 25c ET DE 50c

Feuilles et plaques. — Les prix ont été révisés à la hausse dans certains quartiers pour les tôles noires et galvanisées. La hausse est de 25c les 100 lbs pour la tôle noire et de 50c pour la tôle galvanisée. En examinant la situation, il n'est pas possible de prévoir une amélioration en ce qui regarde les approvisionnements, bien que l'on s'attende de recevoir certaines quantités de tôles d'ici quelques semaines. Avec un marché dénudé

comme celui qui existe actuellement, ces tôles seront vite absorbées. Les marchés sont très fermes. Les mêmes conditions s'appliquent aux tôles Canada et aux feuilles de fer-blanc en général.

Tôle noire en feuilles:

| | Les 100 lbs | |
|-------------------------|-------------|------|
| Calibre 10 | 7.45 | 7.70 |
| Calibre 12 | 7.50 | 7.75 |
| Calibre 14 | 7.55 | 7.80 |
| Calibre 16 | 7.65 | 7.90 |
| Calibre 18-22 | 7.95 | 8.20 |
| Calibre 22-24 | 8.00 | 8.25 |
| Calibre 20 | 8.00 | 8.05 |
| Calibre 28 | 8.20 | |

Tôle galvanisée en feuilles:

| | | |
|-----------------------------|-------|-------|
| 10% onces | 10.00 | 10.50 |
| Calibre 28 | 9.85 | 10.35 |
| Calibre 26 | 9.75 | 10.25 |
| Calibres 22 et 24 | 9.40 | 9.65 |
| Calibre 16 | 9.25 | 9.50 |
| Calibre 18 | 9.25 | 9.50 |
| Calibre 20 | 9.00 | 9.75 |

Tôle anglaise:

| | |
|-----------------------------|-------|
| Calibre 28 | 11.25 |
| Calibre 26 | 11.00 |
| Calibre 24 | 10.40 |
| Calibre 22 | 10.05 |
| Calibres 18 et 20 | 9.85 |

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

LE FER EN BARRES MONTE DE 25c; LES AUTRES VARIETES A LA HAUSSE

Fer et acier — Les prix ont été révisés à la hausse sur toutes les barres de fer et d'acier. Le fer en barres a subi une nouvelle hausse de 25c les 100 lbs. Les tendances sont fermes, et il n'y a pas de perspective de baisse dans les prix. La hausse sur les diverses variétés est de 25c les 100 lbs, tandis que sur l'acier à machine fini fer elle est de 40c.

Nous cotons:

| | |
|--|-------------|
| Acier doux | 4.55 |
| Acier à machinerie, fini fer | 4.60 |
| Fer de Norvège | 13.50 15.00 |
| Acier à ressort | 5.40 |
| Acier à pneus | 4.75 |
| Acier à bandes | 4.55 |
| Acier à outils Black Diamond, la lb. | 0.22 |
| Acier fondu Black Diamond, la lb. | 0.22 |
| Fer ordinaire en barre, les 100 lbs. | 4.30 |
| Fer raffiné, les 100 lbs. | 5.30 |

LES PRODUITS DE LA BROCHE FERME, MAIS SANS CHANGEMENT

Produits de la broche — Il n'y a rien de nouveau à signaler sur les produits de la broche, mais les marchands ont placé des commandes pour leurs besoins immédiats et il n'est pas probable que la base décline. Les ventes de broche galvanisée polie, de fil barbelé et à ressort en spirale se sont maintenues sur une base assez active.

Nous cotons:

| | |
|---------------------------------|------|
| 2 pt x 5 | 4.89 |
| Rouleau de 80 perches | |

| | |
|------------------------------------|------|
| 4 pt x 6 | 5.30 |
| 4 pt x 4 | 5.76 |
| les 100 lbs | |
| Fil de fer barbelé | 6.15 |
| Fil galvanisé tressé uni | 6.65 |
| Ressort spirale galvanisé— | |
| No 9 | 5.80 |
| No 12 | 5.95 |
| No 13 | 6.05 |
| Fil de fer galvanisé uni— | |
| Nos 0 à 8 inclus | 6.15 |
| No 9 | 5.75 |
| No 10 | 6.20 |
| No 11 | 6.25 |
| No 12 | 5.90 |
| No 13 | 6.00 |
| No 14 | 6.60 |
| No 15 | 7.05 |
| No 16 | 7.20 |

LES PRIX DU TUYAU DE PLOMB MONTENT D'UN CENTIN

Produits du plomb — Un ton plus ferme s'est développé sur la liste des produits du plomb et un centin a été ajouté à la liste du tuyau de plomb qui va continuer d'être sujet à un escompte de 10 pour cent. Il est très probable que les lignes manufacturées vont monter immédiatement. La soudure, aussi, pourrait subir une hausse.

Nous cotons:

| | |
|--|-------|
| Tuyau de plomb | 16.00 |
| Rebuts de plomb | 17.00 |
| Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p.c. | |
| Coudes et trappes en plomb, liste plus 10 p.c. | |
| Plomb "wool", la lb. | 0.16 |
| Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré | 0.13½ |
| Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré | 0.13½ |
| Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¾c par lb. extra. | |
| Soudure, garantie, la lb. | 0.44½ |
| Soudure, strictement, la lb. | 0.41½ |
| Soudure, commerciale, la lb. | 0.38½ |
| Soudure, wiping, la lb. | 0.37 |
| Soudure à broche (No 8)— | |
| 40-60 | 0.41 |
| 45-55 | 0.44 |
| 50-60 | 0.47 |
| Zinc en feuilles, casks | 0.17½ |
| Zinc en lots brisés | 0.18 |

IL Y A UNE GRANDE DEMANDE POUR LA FONTE ET L'ACIER DE REBUT

Vieux métaux — Bien que le marché soit plus tranquille dans le moment, les tendances sont fortes pour la fonte et l'acier de rebut. La base du prix est maintenue sans changement.

Prix d'achat des commerçants:

| | | |
|--|-------|-------|
| Vieilles claques, bottines, chaussures | | 0.07½ |
| Pneus à bicyclette | 0.03 | |
| Pneus à automobile | 0.03½ | 0.04 |
| Cuivre jaune | 0.10 | 0.11 |
| Cuivre rouge | 0.17 | 0.13 |
| Cuivre léger | 0.09 | 0.10 |
| Retailles de zinc | 0.07½ | 0.08 |
| Fer forgé, No 1, grosse tonne | | 18.00 |
| Rebuts malléables (tonne) | 25.00 | |
| Bouts de tuyaux (tonne) | 17.00 | |
| Plaques de poêles (tonne) | 23.00 | |
| Acier pour faire fondre. | 19.00 | 20.00 |

| | | |
|---------------------------------------|-------|-------------|
| Bushelling No 2 | 12.50 | 13.50 |
| Plaques de chaudières. | 17.00 | 18.00 |
| Fonte de machinerie (tonne) | | 35.00 37.00 |

LES MARCHES DES LINGOTS TRANQUILLES; LA PLUPART DE CES DERNIERS SONT FERMEMENT MAIN-TENUS

Métaux en lingots — Les prix sont fermement maintenus pour la plupart des lingots, mais les conditions du marché sont plutôt tranquilles.

Cuivre — Sans changement, mais un volume d'affaires plutôt petit est fait. La cotation actuelle pour le cuivre fondu est de 24c et celle de l'électrolytique, 24½c.

Fer-blanc — Ce métal est un peu plus facile et il est coté à 72c. Le volume des affaires est satisfaisant, bien que peu considérable.

Aluminium — A 34c la lb. Il y a un chiffre limité d'affaires de fait.

Antimoine — Quelque peu plus fort à 13½c pour le chinois, et 15c pour l'anglais.

Spelter — La demande est légère actuellement et la base du prix se maintient à 12½c la lb.

Plomb — Ce métal est ferme à 11½c. Contrairement aux attentes de ces dernières semaines, les marchés ne semblent pas inondés d'excès de quantités, et les ventes ont été considérables dans plusieurs parties du pays.

LA PEINTURE

Des avances ont été faites au cours de la semaine sur la térébenthine, les couleurs à l'huile et les couleurs à la laque. Certaines lignes de ces dernières ont monté d'environ 2 centins la livre, tandis que d'autres ont subi une hausse plus considérable. Les tendances sont fortes pour les couleurs sèches et elles pourraient se vendre plus chères. L'huile de graine de lin a baissé d'une bagatelle, mais le marché sera fort pendant quelque temps et les bas prix anticipés dans certains quartiers ne seront pas en vigueur à moins qu'une nouvelle phase se développe. Le blanc de plomb dans l'huile se maintient ferme sans changement, et il n'est pas probable que le prix va baisser. Les grosses commandes prises ces semaines-ci ont absorbé d'immenses quantités. Les stocks de blanc sont rares, et cela contribuera à maintenir fermement la base du mastic.

Une avance considérable a été faite sur le prix des shellacs. Le blanc est coté de \$1.05 à \$1.15 le gallon plus cher.

L'HUILE DE GRAINE DE LIN NE BAISSERA PAS

Huile de graine de lin — Bien que les broyeurs aient réussi à se procu-

rer la graine qu'il leur faut pour remplir les contrats en main, la livraison de cette graine se fait difficilement. Ceci est dû à la congestion qui se produit généralement à cette saison sur les chemins de fer, qui donnent la préférence aux grains servant à la production des aliments. Les prix varient autour de \$2.50 le gallon pour l'huile brute.

Nous cotons:

| | | |
|--------------|-------|------------|
| Brute— | | Gal. Imp |
| 1 à 2 barils | | 2.50 |
| 3 à 4 barils | | |
| Bouillie— | | |
| 1 à 2 barils | | 2.52½ 2.53 |
| 3 à 4 barils | | |

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

LA TEREBENTHINE SUBIT UNE HAUSSE CONSIDERABLE

Térébenthine — Une avance de 25 à 35c le gallon a été enregistrée sur la térébenthine. Cette hausse suit les avances considérables faites sur le taux du change, et il n'y a pas de perspective immédiate de voir un niveau plus bas. Certains croient que les tendances porteront bientôt vers un déclin, mais en attendant des prix élevés continueront d'être en vigueur. La résine reste chère, la "G" étant cotée à \$25.50 le baril.

Nous cotons:

| | | |
|--------------------|-------|----------------|
| Térébenthine— | | Gal. Imp. |
| Barils simples | | 3.10 3.15 3.25 |
| Par petits lots | | 3.32 |
| (Emballage extra.) | | |

LE MASTIC SANS CHANGEMENT MAIS LA MATIERE PREMIERE EST RARE

Mastic — Les prix restent sans changement ici pour le mastic, mais la rareté continue à se faire sentir pour la matière première. Le blanc anglais est aussi rare que jamais et un manufacturier ainsi qu'un marchand de gros ont déclaré que les stocks ici n'étaient qu'à 50 pour cent de la normale. Avec la grosse demande qu'il y aura bientôt pour les kalsomines, qui absorberont beaucoup de cette matière première basique, il n'est pas probable qu'il se produise un fléchissement sur le marché du mastic. Par suite des prix élevés demandés pour l'huile de graine de lin, les tendances porteront vers la fermeté.

Nous cotons:

| | | |
|------------------|-------|----------------------|
| Mastic Standard: | | |
| | | Au-dessous |
| | | 5 1 de 1 |
| | | tonnes tonne tonne |
| En barils | | \$5.50 \$5.75 \$6.10 |
| En ½ barils | | 5.65 5.90 6.80 |

| | | | |
|----------------------|------|------|-------|
| Par 100 livres | 6.30 | 6.60 | 6.95 |
| Par 25 livres | 6.60 | 6.85 | 7.20 |
| Par 12½ livres | 6.85 | 7.10 | 7.45 |
| En boîtes 3 et 5 lbs | 8.60 | 8.85 | 9.30 |
| En boîtes 2 et 3 lbs | 9.10 | 9.35 | 10.70 |
| En caisses 100 lbs | 7.65 | 7.90 | 8.25 |

Mastic à l'huile de lin pure, \$2.50 par 100 lbs d'augmentation sur les prix ci-dessus.

Mastic de vitrier, \$1.60 d'augmentation par 100 lbs sur les prix ci-dessus.

Termes: 2% 15 jours, net 60 jours.

LES COULEURS A L'HUILE ET A LA LAQUE PLUS CHERES

Couleurs à l'huile et à la laque — Les prix ont monté sur ces deux produits — L'augmentation n'est pas uniforme, mais plusieurs sont d'environ 2 centins, tandis que d'autres sont plus considérables. Les listes émises par les maisons de gros sont, dans quelques cas, sujettes à 50 pour cent de la nouvelle liste publiée. Cette augmentation est en grande partie due à une hausse du marché des couleurs sèches, la demande pour les bleus et les verts, ainsi que pour d'autres couleurs, ayant été très considérable.

PEU DE COMMANDES SONT PRISES ACTUELLEMENT POUR DU BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE

Blanc de plomb dans l'huile — Bien que les commandes qui sont prises actuellement pour le blanc de plomb dans l'huile soient limitées, la livraison de celles qui sont déjà placées est très active. La demande domestique et celle de l'exportation ont été très considérables et les usines ont dû travailler jour et nuit dans certains cas, pour remplir les commandes données. La situation du plomb en saumon est forte et les manufacturiers semblent avoir réduit considérablement leurs accumulations de stocks. Certains croient que le plus haut niveau des prix a été atteint, mais des avances pourraient se produire encore. Les prix actuels sont les suivants: Lots de 5 tonnes, les 100 lbs, \$17.60; lots de 1 tonne, \$18, et lots moins considérables, \$18.35.

UN COMMERCE IMMENSE EST FAIT SUR LES PEINTURES; LES SPECIALITES

Peintures préparées, spécialités — Un commerce très considérable a été fait sur les peintures et les spécialités durant le mois de janvier. Les records ont été battus et les affaires faites ont mis à contribution toutes les capacités des divers manufacturiers. Les tendances portent vers la fermeté et le ton général du marché est très ferme.

LES INSECTICIDES PLUS FORTS. ILS POURRAIENT MONTER

Insecticides — Si 1919 a été une grosse saison de vente pour les insecticides, celle de 1920 promet d'être plus remarquable encore. La demande met à contribution toutes les capacités des manufacturiers et le ton du marché est très fort. Il est probable que les prix vont monter au-delà des niveaux récemment annoncés, car le vert de Paris est rare et plus cher.

LES SHELLACS SUBISSENT UNE HAUSSE CONSIDERABLE

Shellacs — On annonce une avance considérable sur les prix des shellacs. L'augmentation sur les lots d'un gallon, en pots (jugs) varie de \$1.05 à \$1.15 le gallon, et le prix actuel pour l'orange, en barils, est de \$9 le gallon et \$9.75 pour le blanc. La différence habituelle de 30 à 40 cents le gallon s'applique sur les lots d'un gallon en pots. Même à ces prix apparemment élevés, on dit que le prix aux Etats-Unis est beaucoup plus haut encore.

PEINTURES

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

Bleu.

La livre 0.11 0.12

Couleurs (sèches) la livre

| | | |
|---|-------|-------|
| Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres | 0.08 | 0.09½ |
| Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres | 0.11 | 0.15 |
| Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres | 0.08 | 0.09½ |
| Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres | 0.15 | 0.17 |
| Vert Imp. tonnelets de 100 livres | 0.17 | 0.19 |
| Vert Chrome, pur | 0.19 | 0.35 |
| Chrome jaune | 0.25 | 0.41 |
| Vert Brunswick, 100 lbs. | 0.10 | 0.14½ |
| Rouge Indien, Kegs 100 livres | 0.15 | 0.20 |
| Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres | 0.06 | 0.17 |
| Rouge Vénitien, brillant supérieur | 0.07 | 0.09 |
| Rouge Vénitien, No 1 | 0.03½ | 0.05½ |
| Noir fin, pur sec | 0.09½ | 0.15 |
| Ocre d'Or, 100 livres | 0.08 | 0.12 |
| Ocre blanche, 100 livres | 0.05½ | 0.06 |
| Ocre blanche, barils | 0.04 | 0.04½ |
| Ocre jaune, barils | 0.03½ | 0.05½ |
| Ocre français, barils | 0.08 | 0.10½ |
| Ocre sapin, 100 livres | 0.07 | 0.08 |
| Oxyde rouge canadien, en barils | 0.02½ | 0.04½ |
| Rouge Super Magnetic | 0.05 | 0.05 |
| Vermillon | 0.40 | 0.40 |
| Vermillon anglais | 2.50 | 2.50 |
| f.o.b. Montréal, Toronto. | | |

COULEURS A L'HUILE PURE boîtes d'une livre.

| | |
|-----------------------------|------|
| Rouge Vénitien | 0.25 |
| Rouge Indien | 0.36 |
| Jaune chrome, pur | 0.55 |
| Ocre d'or, pur | 0.34 |
| Ocre de sapin français, pur | 0.29 |
| Verte, pure | 0.34 |
| Terres de Sienne | 0.36 |
| Terres d'Ombre | 0.36 |
| Bleu Ultra-marin | 0.60 |

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 18 février 1920.

LES PORCS SONT PLUS FACILES, DE MEME QUE LE BOEUF

Viandes fraîches — Les porcs sont un peu plus faciles et ils sont cotés actuellement de \$20.25 à \$20.50 les 100 lbs. Les stocks sont encore très limités. Le boeuf a faibli et le marché des veaux vivants est très tranquille. Les prix ont décliné d'environ \$2.00 les 100 lbs ces semaines-ci.

Nous cotons:

| | | |
|--|-------|-------|
| Porcs vivants | 20.25 | 20.50 |
| Porcs préparés— | | |
| Tués aux abattoirs, petits | | |
| 65-90 | 25.00 | 27.00 |
| Abattus à la campagne | 25.00 | 26.00 |
| Porc frais— | | |
| Gigot de porc (trimmé) | 0.31½ | |
| Longes (trimmées) | 0.35 | |
| Longes (non trimmées) | 0.32 | |
| Epaules (trimmées) | 0.25 | |
| Saucisse de porc (pure) | 0.23 | |
| Saucisse de ferme | 0.18 | |
| Boeuf frais— | | |
| (Steers et Heifers): | | |
| Quartiers derrière | 0.24 | 0.28 |
| Quartiers devant | 0.13 | 0.16 |
| Longes | 0.38 | |
| Côtes | 0.28 | |
| Chucks | 0.14 | |
| Hanches | 0.19 | |
| (Vaches)— | | |
| Quartiers derrière | 0.19 | 0.22 |
| Quartiers devant | 0.12 | 0.14 |
| Longes | 0.27 | |
| Côtes | 0.22 | |
| Chucks | 0.12 | |
| Hanches | 0.18 | |
| Veaux (suivant qualité) | 0.22 | 0.28 |
| Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb. | 0.28 | |
| Mouton, 45-50 lbs No 1 | 0.18 | |

LES VIANDES CUITES RESTENT STABLES

Viandes cuites — Aucun changement n'a été fait au cours de la semaine, bien que le ton plus facile du marché des porcs pourrait avoir son effet sur ce marché. En attendant, les affaires sont actives et les prix restent stables.

Nous cotons:

| | |
|-----------------------------------|------|
| Langue de boeuf en gelée, choix | 0.53 |
| Langue de porc en gelée | 0.40 |
| Jambon et langue, la lb. | 0.32 |
| Veau et langue | 0.23 |
| Jambons, cuits | 0.47 |
| Epaules, rôties | 0.50 |
| Epaules, bouillies | 0.43 |
| Pâtés de porc (douz.) | 0.12 |
| Boudin, la lb. | 0.12 |
| Mince meat, la lb. | 0.15 |
| Saucisse de porc, pure | 0.18 |
| Bologne, la lb. | 0.15 |

LE JAMBON ET LE BACON RESTENT STABLES

Viandes préparées — Le marché du jambon et du bacon est ferme et les

demandes continuent d'être stables. Les prix courants n'ont pas subi de changement, mais le ton n'indique aucune avance prochaine.

Nous cotons:

| | |
|--|-------------|
| Jambons— | |
| 8-10 livres | 0.35 |
| Medium, fumé, la livre: | |
| 12-14 livres | 0.36 |
| 14-20 livres | 0.35 |
| 20-25 livres | 0.30 |
| 25-35 livres | 0.30 |
| Plus de 35 livres | 0.28½ |
| Bacon— | |
| Déjeuner | 0.43 0.47 |
| Windsor | 0.54 |
| Cottage roulé | 0.32½ |
| Jambons Picnic | 0.24 0.28 |
| Porc en baril— | |
| Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 | 56.00 |
| Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50 | 55.00 |
| Porc heavy mess (brl) | 52.00 |
| Boeuf plate | 30.00 |
| Boeuf mess | 23.00 28.00 |
| Porc engraisé aux pois | 48.00 |

LE MARCHÉ DU FROMAGE TRANQUILLE

Fromage — Il se fait beaucoup d'affaires sur ce marché, et il n'y a absolument rien d'important à signaler. Les prix restent sans changement pour le moment.

LE MARCHÉ DU BEURRE EST STABLE

Beurre — Le marché n'a pas subi de changement au cours de la semaine en ce qui concerne les prix, mais un ton plus facile règne et les prix pourraient baisser dans un avenir très rapproché. En attendant, on rapporte que les affaires sont assez bonnes aux prix actuellement en vigueur.

Nous cotons:

| | |
|--------------------------------|------------|
| Le meilleur crèmerie | 0.63 |
| Bon crèmerie | 0.61½ 0.62 |
| Crèmerie frais | 0.55 0.57 |
| Le meilleur de ferme | 0.55 0.56 |

LE COMMERCE DES OEUFS EST BON

Oeufs — Par suite du fait que la plus grande partie du stock des oeufs d'entreposage ici est presque épuisée et que les arrivages d'oeufs frais des provinces de Québec et d'Ontario ne sont pas encore suffisants pour répondre aux besoins actuels du commerce, les commerçants ont été obligés de tourner leur attention vers d'autres sources d'approvisionnement et des lots très considérables d'oeufs frais sont importés des Etats-Unis, mais comme la qualité de ce stock ne peut être comparé avec celle des oeufs canadiens, ils se vendent moins chers.

| | | |
|-----------------------------------|------|------|
| Oeufs strictement frais | 0.75 | 0.77 |
| Cholsis | 0.60 | 0.62 |
| Autres qualités | 0.45 | 0.50 |

LE SAINDOUX MONTE; IL SE VEND BIEN

Saindoux — Le saindoux est très fort et d'autres avances ont été enregistrées au cours de la semaine. Les tierces sont cotées de 30½ à 31¾c, et toutes les dimensions ont monté en proportion sous l'effet d'une demande stable.

Nous cotons:

| | | |
|-----------------------------------|-------|-------|
| Saindoux pur— | | |
| Tierces, 400 lbs, la lb. | 0.30½ | 0.31½ |
| Tinnettes, 50 lbs, la lb. | 0.32 | |
| Seaux, 20 lbs, la lb. | 0.32½ | |
| Morceaux, 1 lb., la lb. | 0.33 | |

PEU DE CHANGEMENT POUR LA MARGARINE

Margarine — Ce marché est pour ainsi dire sans changement, bien que l'on dise que la margarine américaine ait récemment monté d'un centin. On rapporte que le mouvement est peu considérable et les ventes sont très légères.

Nous cotons:

| | | |
|--|------|------|
| Margarine— | | |
| En morceaux, suivant la en qualité, la lb. | 0.39 | 0.40 |
| En tinnettes, suivant la qualité, la lb. | 0.31 | 0.34 |

LA GRAISSE VEGETALE MONTE PAR SUITE DU TAUX DU CHANGE

Graisse végétale — Par suite du taux élevé en vigueur pour le change entre le Canada et les Etats-Unis, la graisse végétale a de nouveau subi une hausse et les tierces (400 lbs) sont cotées de 30 à 31¼c la lb. Comme la plupart de l'huile employée dans la fabrication de ce produit est importée de l'autre côté de la ligne, les prix seront régi par la situation du change.

Nous cotons:

| | | |
|----------------------------------|------|-------|
| Tierces, 400 lbs, la lb. | 0.30 | 0.31½ |
| Tinnettes, 50 lbs | 0.31 | 0.31½ |
| Seaux, 20 lbs, la lb. | 0.31 | 0.31½ |
| Morceaux, 1 lb., la lb. | 0.32 | 0.32½ |

LES VOLAILLES VIVANTES SE VENDENT BIEN

Volailles — Les prix restent stables sur ce marché et l'on rapporte que les affaires sont actives, surtout pour les volailles vivantes. Le marché reste très ferme et les cotations sont stables.

| | | |
|--|------|------|
| Volailles (préparées)— | | |
| (Prix de vente) | | |
| Poulets, pour rôti (3-5 lbs) | 0.37 | 0.40 |

| | | |
|--|---------|-------|
| Poulets, pour rôtir (engraissés au lait) | 0.42 | 0.44 |
| Canards— | | |
| Lac Brome (engraissés au lait) | 0.46 | |
| Jeunes, domestiques | 0.42 | |
| Dindes (vieilles) la lb. | 0.55 | |
| Dindes (jeunes) la lb. | 0.58 | |
| Oies | 0.34 | |
| Vieilles poules (grosses) | 0.36 | |
| Vieilles poules (petites) | 0.36 | |
| | Vi-Pré- | |
| (Prix d'achat) | vants | parés |
| Poulets, légers | 0.19 | 0.24 |
| Poulets, lourds | 0.22 | 0.27 |
| Canards, jeunes | 0.30 | 0.34 |
| Oies— | | |
| Jeunes | 0.23 | 0.26 |
| Poules | 0.18 | 0.21 |
| Dindes | 0.43 | 0.50 |

LES HUITRES MONTENT; LA MORUE PLUS FACILE

Poisson — La caractéristique du marché a été le prix élevé des huitres à la mesure et en écaille. La morue Cape Cod est coté à \$16.00 le baril. On dit que les prix élevés sont entièrement dus au mauvais temps qui a traversé les endroits de pêche, et au taux du change qui a eu pour effet de faire monter les prix d'environ 25 pour cent au-dessus de la normale. La demande pour le poisson gelé se maintient, mais les commandes pour le poisson mariné et pour le poisson salé ne sont pas aussi actives. Les stocks de poisson frais sont assez bons, à l'exception de la petite morue et du haddock, qui ne sont pas aussi abondants que l'on s'y attendait. Les cotations restent stables en générale.

Nous cotons:

| Poisson frais | | |
|--|-------|-------|
| Haddock | 0.11 | 0.12 |
| Morue, tranchée | 0.12 | 0.13 |
| Morue pour le marché | 0.08 | 0.09 |
| Carrelets | 0.10 | 0.12 |
| Crevettes | 0.40 | |
| Homards vivants | 0.10 | |
| Saumon (B.C.), la lb, rouge | 0.30 | |
| Maquereau | 0.18 | |
| Poisson blanc | 0.16 | |
| Poisson fumé | | |
| Haddies, BXs, la lb. | 0.11 | 0.12 |
| Filets | 0.17 | 0.18 |
| Bloaters, la boîte | 2.50 | |
| Kippers | 2.15 | 2.50 |
| Hareng fumé sans arêtes, boîte de 10 lbs, la lb. | 0.20 | |
| Poisson gelé | | |
| Gaspereaux, la lb. | 0.06½ | 0.07 |
| Flétan, gros et petit | 0.18 | 0.19 |
| Flétan, de l'Ouest, moyen | 0.20 | 0.21 |
| Haddock | 0.08 | 0.08½ |
| Maquereau | 0.15 | 0.16 |
| Doré | 0.15 | 0.16 |
| Morue en tranches | 0.08½ | 0.09 |
| Saumon de Gaspé, la lb. | 0.24 | 0.25 |
| Poisson salé | | |
| Morue— | | |
| Morue, gros baril, 200 lbs | 18.00 | |
| Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs. | 16.00 | |
| Morue No 2, brl de 30 lbs | 15.00 | |
| Pollock No 1, brl de 200 lbs | 13.00 | |
| Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb. | 0.20 | |

| | |
|--|-----------|
| Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. | 0.20 |
| Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs | 0.16 |
| Morue, sans arêtes (2 lbs) | 0.20 |
| Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs) | 2.40 2.50 |
| Morue séchée, baril de 100 lbs | 16.00 |

L'ÉPICERIE

Les marchés de Montréal sont très fermes avec les tendances à la hausse sur presque toutes les lignes. Le sucre est très fort, bien qu'aucun changement n'ait été enregistré. Les stocks de sucres bruts ne montrent pas d'amélioration et quelques raffineries ont été obligées de discontinuer le fondage pour le moment. Les conserves sont fermes et les fèves en boîte de même que les betteraves ont monté. Les corinthes continuent d'être fortes et l'on dit que les dattes sont très rares. Des prix plus élevés sont inévitables. Les noix et les amandes écalées sont quelque peu plus faciles par suite de l'augmentation de la demande et les peanuts sont pour ainsi dire sans changement, fermes avec les tendances à la hausse. Par suite du taux du change extrêmement élevé entre le Canada et les États-Unis, les fèves sont très fortes. Quelques fèves canadiennes sont actuellement sur le marché. Les marchands japonais demandent le règlement de leurs factures par des fonds américains et bien que la situation du change ne s'est pas améliorée, les prix vont continuer de monter. Les nourritures sont très fermes et très rares. La situation du riz n'a pas changé. Les stocks sont peu considérables et les demandes sont lourdes. Les marchandises en paquets sont stables, le seul changement à enregistrer est une avance sur la farine préparée. La farine est stable et sans changement. Les épices sont fermes avec les tendances à la hausse. Les mélasses sont très fortes et les sirops sont fermes par suite d'une demande exceptionnellement lourde. Le marché du thé très dégarni et les prix vont sûrement monter par suite de la forte consommation de ce breuvage. Le café a de nouveau subi une avance et le commerce est très actif. Le cacao reste sans changement. L'avoine est beaucoup plus facile et elle a baissé d'environ 4 centins.

LES SAVONS DE BUANDERIE MONTENT; LE SAVON DE TOILETTE AUSSI

Savons — Il y a une avance générale de 25c la caisse sur les savons de blanchissage, qui se vendent actuellement de \$9.25 à \$9.50 la caisse. Le savon de toilette "Goblin" a aussi

monté, les boîtes de 50 morceaux étant cotées à \$3.05 et les 100 morceaux, \$6.00.

UNE AUTRE AVANCE SUR LES ÉPINGLES À LINGE

Épingles à linge — Une autre avance a été enregistrée sur ce marché et les épingles à linge se vendent actuellement \$1.30 la boîte de 2 grosses.

LES RAISINS SANS PEPINS PLUS CHERS; DE MEME QUE LE SULTANA NETTOYE

Raisins — Par suite de la fermeté du marché du raisin et de la rareté des stocks, les raisins épepinés se vendent plus chers. Les paquets de 15 onces se vendent 30 cents, soit une augmentation de 2c sur les anciens prix.

LES SARDINES MONTENT; LE SAINDOUX PUR AUSSI

Sardines — Les sardines canadiennes (marque Brunswick) ont monté de 50 cents la caisse. Elles sont cotées actuellement à \$6.75 la caisse.

Saindoux — Le saindoux pur en seaux de 20 lbs est coté sur ce marché à \$6.55.

LE SUCRE SANS CHANGEMENT; IL RESTE FORT

Sucre — Le sucre est très fort, bien qu'aucun changement de prix ne soit encore en vigueur. On dit que les troubles ouvriers de Cuba sont terminés mais les approvisionnements de sucres bruts sont encore très pauvres et certaines raffineries sont obligées de discontinuer le fondage à cause de cela. En attendant ce marché reste très fort et l'on peut s'attendre à d'autres avances.

Nous cotons:

| | Les 100 livres |
|---------------------------------------|----------------|
| Atlantic, extra granulé | 14.50 |
| Acadia, extra granulé | 14.50 |
| St. Lawrence, extra granulé | 14.50 |
| Canada, extra granulé | 14.50 |
| Dominion Cristal granulé | 14.50 |
| Glacé, barils | 14.70 |
| Glacé, (boîtes de 25 liv.) | 15.10 |
| Glacé, (boîtes de 50 liv.) | 14.90 |
| Glacé, 1 livre | 16.20 |
| Jaune No 1 | 14.10 |
| Jaune No 2 or | 14.00 |
| Jaune No 3 | 13.90 |
| Jaune No 4 | 13.70 |
| En poudre, barils | 14.60 |
| En poudre, 50s | 14.80 |
| En poudre, 25s | 15.00 |
| Cubes et dés, 100 lbs | 15.10 |
| Cubes, boîtes de 50 lbs | 15.20 |
| Cubes, boîtes de 25 lbs | 15.40 |
| Cubes, paq. de 2 lbs | 16.50 |
| En morceaux Paris, barils | 15.10 |
| En morceaux 100 lbs | 15.20 |
| En morceaux boîtes 50 lbs | 15.30 |
| En morceaux boîtes 25 lbs | 15.50 |
| En morceaux cartons 5 lbs | 17.00 |
| En morceaux cartons 2 lbs | 16.50 |
| Crystal Diamond, barils | 15.10 |
| " " boîtes 100 lbs | 15.20 |
| " " boîtes 50 lbs | 15.30 |
| " " boîtes 25 lbs | 15.50 |
| " " caisses de 20 cartons | 16.25 |

LES CONSERVES TRES FERMES

Conserves — Le marché est ferme avec les tendances à la hausse. Les stocks sont bas, comme la chose arrive toujours à cette époque de l'année. Les fèves ont subi une hausse de même que les betteraves qui se vendent beaucoup plus chères. Par suite de la récente avance du sucre et de l'incertitude de ce marché, les prix vont probablement monter sur toutes les lignes de conserves de fruits préparées avec du sucre. Les fèves Golden Wax sont cotées à \$2.00, et les betteraves se vendent \$1.80.

CONSERVES DE LEGUMES—

| | | |
|---|-------|-------|
| Asperges (américaines vertes), doz. 2½s | 4.50 | 4.85 |
| Asperges importées, 2½s | 5.50 | 5.55 |
| Fèves, Golden Wax | 2.00 | 2.00 |
| Fèves, Refugee | 2.00 | 2.00 |
| Blé-d'Inde (2s) | 1.80 | 1.80 |
| Betteraves, 2 lbs | 1.35 | 1.35 |
| Carottes (tranchées), 2s | 1.45 | 1.75 |
| Blé-d'Inde (en épis) gal. | 7.00 | 7.50 |
| Épinards, 3s. | 2.85 | 2.90 |
| Épinards, Can. (2s) | 1.80 | 1.80 |
| Épinards Californie, 2s | 3.15 | 3.50 |
| Tomates, 1s. | 1.45 | 1.50 |
| Tomates, 2s. | 1.50 | 1.50 |
| Tomates, 2½s. | 1.80 | 1.85 |
| Tomates, 3s | 1.90 | 2.15 |
| Tomates, gallons | 6.50 | 7.00 |
| Citrouille, 2½s. (douz.) | 1.50 | 1.55 |
| Citrouille, gallon (douz.) | 4.00 | 4.00 |
| Pois, standards | 1.85 | 1.90 |
| Pois, early June | 1.92½ | 2.05 |
| Pois, très fins, 20 oz. | 3.00 | 3.00 |
| Pois, 2s., 20 oz. | 1.57½ | 1.57½ |
| Pois importés— | | |
| Fins, caisse de 100, la caisse | 27.50 | 27.50 |
| Extra fins | 30.00 | 30.00 |
| No 1 | 23.00 | 23.00 |

CONSERVES DE FRUITS

| | | |
|---|-------|-------|
| Pommes, 2½s. doz. | 1.40 | 1.65 |
| Pommes, 3s. doz. | 1.80 | 1.95 |
| Pommes, gall., doz. | 5.25 | 5.75 |
| Blueberries, 2s. | 2.40 | 2.45 |
| Groselles, noires, 2s. doz. | 4.00 | 4.05 |
| " gallon, doz. | 16.00 | 16.00 |
| Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz. | 4.80 | 5.15 |
| Cerises blanches, sans noyau | 4.50 | 4.75 |

LES CORINTHES SONT FERMES; LES DATTES INCERTAINES

Fruits secs — Par suite des demandes énormes actuelles pour les corinthes, le marché est très ferme, avec les tendances à la hausse. Les dattes sont incertaines. Les arrivages de Londres sont tous vendus et les gros importateurs attendent d'autres avis de Londres. Par suite, on dit que les gens qui ont acheté aux bas prix ont fait un bon achat, car les dattes seront bientôt très rares et des prix plus élevés seront en vigueur. Les sultanas turcs ont monté sur les marchés européens, mais par suite du prix élevé des raisins de Californie, ces sultanas peuvent être importés à pour ainsi dire au même prix. Les prix n'ont pas encore subi de changement, mais des avances sont probables.

Nous cotons:

| | | |
|--|-------|-------|
| Abricots, fancy | 0.40 | 0.40 |
| " de choix | 0.34 | 0.34 |
| " slabs | 0.30 | 0.30 |
| Pommes (éaporées) | 0.23½ | 0.24 |
| Pêches (fancy) | 0.28 | 0.30 |
| Poires, de choix | 0.30 | 0.35 |
| Pelures séchées: | | |
| De choix | 0.26 | 0.26 |
| Ex. fancy | 0.30 | 0.30 |
| Limon | 0.45 | 0.45 |
| Citron | 0.68 | 0.68 |
| Pelures (mélangées et tranchées) doz. | 3.25 | 3.25 |
| Raisin: | | |
| En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb | 0.18 | 0.23 |
| Muscatsels, 2 couronnes | 0.23 | 0.23 |
| " 1 couronne | 0.25 | 0.25 |
| " 3 couronnes | 0.24 | 0.24 |
| " 4 couronnes | 0.19½ | 0.20 |
| Sans pepins de Calif., cartons, 16 onces | 0.23 | 0.23 |
| Corinthes, (loose) | 0.22 | 0.23 |
| " grecs, 15 onces | 0.25 | 0.25 |
| Epepiné, fancy | 0.17 | 0.17 |
| 15 onces | 0.21 | 0.22 |
| Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet | 0.15½ | 0.15½ |
| Farcies, boîtes de 12 lbs | 3.25 | 3.25 |
| En paquets seulement | 0.19 | 0.20 |
| " Dromadaire (36-10 onces) | 0.19 | 0.19 |
| En paquets seulement, Excelsior | 0.20 | 0.20 |
| Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb. | 0.40 | 0.40 |
| " 2½s, la lb | 0.45 | 0.45 |
| " 2½s, la lb | 0.48 | 0.48 |
| " 3½s, la lb | 0.50 | 0.50 |
| Figues blanches (70 boîtes 4 onces) | 5.40 | 5.40 |
| Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune | 0.14 | 0.14 |
| Pruneaux (boîtes de 25 lbs): | | |
| 20-30s | 0.33 | 0.33 |
| 30-40 | 0.30 | 0.30 |
| 40-50s | 0.27 | 0.27 |
| 50-60s | 0.23 | 0.23 |
| 60-79s | 0.22 | 0.22 |
| 70-80s (boîtes de 25 lbs) | 0.20 | 0.20 |
| 80-90s | 0.19 | 0.19 |
| 90-100s | 0.17½ | 0.17½ |
| 100-120s | 0.16 | 0.17 |

LES NOIX ECALEES UN PEU PLUS FACILES

Noix — Sous l'effet d'une demande plus considérable, les noix écalées ont légèrement décliné, bien qu'aucun changement de prix n'ait été enregistré sur les marchés locaux. Les amandes écalées ne sont pas aussi fortes et l'on s'attend à un déclin. Les peanuts sont très fermes. Les demandes pour les Espagnoles No 1 ont diminué, mais des affaires actives sont faites sur les Javas No 1. Les ventes sont bonnes pour cette époque de l'année et les prix sont très stables.

Nous cotons:

| | | |
|-----------------------------------|------|------|
| Amandes Tarragone, la lb. | 0.35 | 0.36 |
| Amandes (écalées) | 0.60 | 0.60 |
| Amandes (Jordan) | 0.75 | 0.75 |
| Noix du Brésil, (nouvelles) | 0.26 | 0.26 |
| Chataignes (canadiennes) | 0.27 | 0.27 |
| Avelines (Sicile), la lb. | 0.28 | 0.29 |
| Avelines Barcelone | 0.25 | 0.26 |
| Noix Hickory (grosses et petites) | 0.10 | 0.15 |
| Pecans (New Jumbo) a lb. | 0.35 | 0.35 |

Peanuts (rôties) —

| | | |
|---|-------|------|
| Jumbo | 0.24 | 0.24 |
| Salées espagnoles, la lb. | 0.29 | 0.30 |
| Ecalées No 1, Espagnoles | 0.24 | 0.25 |
| Ecalées No 1 | 0.16½ | 0.18 |
| Ecalées No 2 | 0.14 | 0.14 |
| Peanuts (salées) — | | |
| Fancy entières, la lb. | 0.38 | 0.38 |
| Fancy cassées, la lb. | 0.33 | 0.33 |
| Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. | 0.32 | 0.35 |
| Pecans, grosses, No 2, poelles | 0.32 | 0.35 |
| Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 | 0.21 | 0.24 |
| Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo | 0.60 | 0.60 |
| Pecans, écalées | 1.60 | 1.70 |
| Noix (Grenoble) | 0.29 | 0.35 |
| Noix (Nouvelles de Naples) | 0.25 | 0.25 |
| Noix (écalées) | 0.82 | 0.85 |
| Noix (espagnoles) | 0.83 | 0.83 |

LES FEVES ET LES POIS TRES FORTS

Fèves — Les fèves continuent très fortes sous l'effet du taux actuel du change. La plupart des fèves sur le marché actuellement viennent du Japon et bien que ces fèves arrivent, pour la plupart, à Vancouver, les marchands japonais demandent d'être payés en argent américain. Dans ces conditions, les fèves sont très fortes et des prix plus élevés sont, dit-on, inévitables.

Pois — Il n'y a pas pour ainsi dire de changement à noter sur ce marché. Les stocks ne sont pas très abondants et les prix sont très fermes sous l'effet d'une demande stable.

Nous cotons—**Fèves—**

| | | |
|--|-------|------|
| Fèves canadiennes, triées à la main | 5.40 | 5.75 |
| Japonaises | 5.25 | 5.50 |
| Lima japonaises, la lb. suivant la qualité | 0.10 | 0.12 |
| Lima, Californie | 0.17 | 0.20 |
| Pois— | | |
| Blancs à soupe, le bois | 4.80 | 5.00 |
| Cassés, récolte nouvelle (98 lbs) | 5.40 | 5.50 |
| Pour bouillir, le boisseau | 4.80 | 5.00 |
| Japonais, verts, la lb. | 0.10½ | 0.11 |

ON RAPPORTE UNE DEMANDE STABLE POUR LE RIZ

Riz — Le marché est pour ainsi dire sans changement, du moins en ce qui concerne les prix. Les stocks arrivent lentement et le marché est encore très dégarni. Les marchands disent que la demande est forte pour le riz et les affaires sont très bonnes. Les prix se maintiennent fermes.

Nous cotons:

| | | |
|------------------------|-------|-------|
| Caroline | 17.50 | 20.00 |
| Siam No 2 | 12.50 | 12.50 |
| Siam, (fancy) | 16.00 | 16.00 |
| Rangoon "B" | 11.75 | 13.25 |
| Rangoon "CC" | 11.75 | 13.00 |
| Sparling | 15.75 | 15.75 |
| Mandarin | 13.75 | 13.75 |
| Patna | 0.14 | 0.15½ |
| Riz brisé, fin | 7.00 | 7.00 |
| Riz brisé, gros | 0.15 | 0.16 |
| Sagou, brun | 0.15 | 0.16 |
| Taploca, la lb. (seed) | 0.12½ | 0.16 |
| Taploca, (flake) | 0.13 | 0.13 |
| Taploca (pearl) | 0.12½ | 0.14 |

LES CEREALES SONT FERMES; ELLES SE VENDENT BIEN

Céréales — Le mouvement est peu considérable sur ce marché par suite du récent déclin sur le blé-d'Inde et l'avoine. Le marché local, toutefois, reste ferme avec la base du prix sans changement et l'on dit que le commerce est très bon sous l'effet d'une forte demande.

LA FARINE STABLE; ELLE SE VEND BIEN

Farine — La demande continue d'être très active pour la farine et les affaires augmentent. Les prix restent sans changement et l'on s'attend à ce qu'ils se maintiennent à ce niveau pendant quelque temps encore.

Nous cotons:

Par wagon entier ou mélangé,
en sac de jute de 98 lbs . . . 13.25
En sacs de coton de 98 lbs . . . 13.45
Par petits lots en sacs de jute
de 98 lbs . . . 13.55
Farine préparée de Brodie
& Harvie—

| | |
|-----------------------------------|----------|
| | la douz. |
| XXX (étiquette rouge), pa- | |
| quet de 3 lbs | 3.05 |
| XXX (étiquette rouge), pa- | |
| quet de 6 lbs | 6.00 |
| Superb, paquet de 3 lbs | 2.95 |
| Superb, paquet de 6 lbs | 5.80 |
| Crescent, paquet de 3 lbs | 3.00 |
| Crescent, paquet de 6 lbs | 5.90 |

L'AVOINE BAISSE; LE FOIN STABLE

Foin et grain — Les avoines sont

beaucoup plus faciles et les prix ont baissé sur toutes les variétés, le No 2 C. W. étant coté à \$1.12. On rapporte peu d'affaires sur ce marché et le ton est beaucoup plus faible.

Foin — Le foin est ferme aux prix actuels, bien que les commerçants disent qu'ils ne peuvent acheter du foin à la campagne pour les prix demandés sur le marché de Montréal.

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

| | |
|-------------------------------|-------|
| Foin: | |
| Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs | 28.00 |
| Bon, No 2 | 27.00 |
| Bon, No 3 | 24.00 |
| Paille | 15.00 |

Avoine:

| | |
|------------------------------|------|
| No 2 C.W. (34 lbs) | 1.12 |
| No 3 C.W. | 1.09 |
| Extra Fted | 1.09 |
| No 1 Feed | 1.07 |
| No 2 Feed | 1.05 |

Orge:

| | |
|-------------------|------|
| No 3 C.W. | |
| No 2 | |
| No 4 C.W. | |

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

LE MARCHE DES EPICES CONTI- NUE D'ETRE FERME

Epices — Ce marché continue d'être très ferme, avec des tendances portant vers des prix plus élevés. Les prix courants restent sans changement et les marchands locaux disent

que les affaires sont très bonnes, bien que les stocks n'arrivent pas aussi librement que l'exigerait la demande actuelle.

Nous cotons:

| | |
|--|-----------|
| Allspice | 0.22 |
| Cassia | 0.33 0.35 |
| Cannelle— | |
| Rouleaux | 0.35 |
| Pure moulue | 0.35 0.40 |
| Clous | 0.85 0.90 |
| Crème de tartre (françai- se, pure) | 0.75 0.80 |
| Chicorée canadienne | 0.20 |
| Américaine (high test) | 0.80 0.85 |
| Gingembre | 0.40 |
| Gingembre (Cochin ou Ja- maïque) | 0.31 |
| Macis | 1.00 |
| Epices mélangées | 0.30 0.32 |
| Muscade, entières | 0.60 0.70 |
| Muscade, moulue | 0.65 |
| Polvre noir | 0.38 0.40 |
| Polvre blanc | 0.50 |
| Polvre (Cayenne) | 0.35 0.37 |
| Epices à marinades | 0.28 0.30 |
| Paprika | 0.65 0.70 |
| Turmeric | 0.28 0.30 |
| Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre) | 1.00 1.10 |
| Graine de cardemome, la lb., en vrac | 2.00 |
| Carvi (carraway) holl. no- minal | 0.30 0.35 |
| Cannelle, Chine, la lb. | 0.30 |
| Cannelle, la lb. | 0.35 |
| Graine de moutarde, en vrac | 0.35 0.40 |
| Graine de céleri, en vrac (nominal) | 0.75 0.80 |
| Nolx de coco filamenteu- se, en seaux | 0.21 0.28 |
| Clous ronds, entiers | 0.18 0.20 |

A COTE DE L'ELITE PROFESSIONNELLE, CREONS UNE ELITE AGRICOLE, INDUSTRIELLE ET COMMERCIALE

Vous me faites l'honneur de me demander une entrevue sur l'Université de Montréal; permettez-moi d'abord de poser quelques considérations historiques. En 1760, lors de la cession et surtout après la signature du traité de Paris, le 10 février 1763, les Canadiens perdirent tout: leurs chefs, leur élite, leur capital; les professionnels, les commerçants ayant quelque fortune, les industriels, en un mot, les têtes dirigeantes de la race, exception faite du clergé retournèrent en France et abandonnèrent 65,000 paysans à la merci des vainqueurs. Ces derniers apportèrent avec eux la richesse qui leur permit de contrôler le commerce, la finance et l'industrie. Soutenus par le capital anglais, ils se firent octroyer des termes, grâce à la complaisance des gouverneurs, établirent des banques, restreignirent et empêchèrent le commerce avec tout autre pays que la Grande-Bretagne et tinrent les Canadiens dans un état voisin de la mendicité.

Il n'est donc pas étonnant de constater que nos compatriotes anglais sont actuellement plus riches que nous, et contrôlent la majorité des institutions financières, industrielles et commerciales. Ils eurent en 1763 et depuis, ce qui nous a manqué totalement, ce qui est la base de toute institution

commerciale, "la mise", le capital initial, générateur de l'entreprise. Ce fut notre clergé qui nous sauva, mais comme il ne pouvait pas nous donner la richesse matérielle qu'il ne possédait pas, il nous donna sans compter, la richesse intellectuelle et morale. Nous avons développé ce capital dans une aussi progressive proportion que nos compatriotes anglais ont développé l'autre, le matériel, et si ceux-ci sont à la tête des affaires, notre magistrature, notre clergé, notre barreau, nos médecins, nos ingénieurs sont au moins leurs égaux lorsqu'ils ne les dépassent pas.

N'ayant pas les capitaux et n'en recevant pas d'outremer pour se lancer dans l'industrie, nos pères ancrés au sol, avec leurs économies ont même exagéré cette poussée professionnelle, au point que nos professions sont encombrées, que nombre d'intelligences qui auraient réussi dans d'autres directions sont forcées de végéter; mais les Canadiens-français qui dans ces derniers temps se sont essayés dans la finance, le haut commerce, l'industrie, l'agriculture scientifique et les sciences techniques ont démontré qu'avec les fonds nécessaires et l'entraînement professionnel, ils ne le cédaient en rien à qui que ce soit.

Ces considérations préliminaires étant posées, l'Université de Montréal, à mon humble avis, devra d'abord: être catholique, car c'est le dévouement et les sacrifices de notre clergé qui furent les causes

primordiales de la survivance de la race, et c'est de lui que dépend en grande partie son avenir; en second lieu, sans vouloir décourager d'aucune façon l'enseignement théologique, médical, légal et classique qui nous a donné cette élite purement intellectuelle dont nous sommes fiers à juste titre, créons une élite qui complètera et aidera la première, créons des experts agricoles, industriels, commerciaux, scientifiques et techniques, créons enfin "des énergies nouvelles" comme le disait dernièrement avec tant de clairvoyance l'Honorable Athanase David. "Grâce à ces énergies nouvelles" disait-il "on s'étonnera maintenant de trouver chez nous le génie d'organisation qui semblait nous manquer et de belles et vastes initiatives mettront en valeur les ressources immenses dont la nature a comblé notre province."

La loi incorporant l'Université de Montréal contient des clauses provocatrices des aspirations que je viens de signaler. C'est donc une oeuvre nationale et patriotique à laquelle tout Canadien-français est tenu par devoir de contribuer généreusement. "A toute chose malheur est bon" dit le proverbe; l'incendie qui a détruit l'Université Laval offrait un spectacle navrant, mais le vent qui soufflait ce soir-là a semé des étincelles de patriotisme aux quatre coins du diocèse, et des cendres fumantes s'élèvera un foyer vivant digne de nos croyances, de nos traditions et de notre avenir.

JOS. ARCHAMBAULT.



"Argonne"

UN
FAUX-COL
ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

LA PROSPERITE DE L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURES AU CANADA

Le capital placé dans cette industrie est de \$31,493,152. Les employés permanents sont au nombre de 1446 dont 381 femmes; les employés à la journée 6,750 hommes et 4,128 femmes recevant en gages \$6,787,760. Les employés permanents reçoivent \$2,037,529 par année. De plus il y a 94 hommes travaillant à la pièce et recevant \$575,571; 296 femmes recevant \$101,238.

Le combustible dans ces manufactures coûte \$160,398 dont \$92,390 pour charbon américain. Les autres dépenses sont de \$2,967,477. L'achat du cuir coûte \$25,227,448.

L'année dernière l'on a fabriqué 4,354,585 paires de chaussures pour hommes d'une valeur de \$17,049,789; 1,227,772 paires de chaussures pour enfants, \$3,597,852; 3,368,737 paires de chaussures pour dames \$11,153,267; 2,368,737 paires de chaussures pour fillettes, \$4,647,178; pantoufles pour hommes et garçons, 133,903 paires, \$178,272; pantoufles pour dames et fillettes, 1,214,541 paires, \$1,893,658; souliers et pantoufles de bébés, 354,989 paires \$399,979, souliers mous, 315,328 paires, \$883,836; autres chaussures, \$3,419,723; réparations aux chaussures \$109,378. La production totale des manufactures de chaussures pendant l'année représente une valeur de \$43,334,172.



Usine à sel Windsor, Ont.

Depuis des années, la pureté et la qualité du Sel Windsor ont aidé le commerce de l'épicerie du Canada.

C'est la raison pour laquelle presque tous les épiciers vendent

Windsor
Table
Salt
Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited



Q
U
E
B
E
C

EXPOSITION
PROVINCIALE

*Le plus grand événement
annuel de la Province*

2-11 SEPT.

1920

"L'année du Mérite Agricole"

FAITES CONNAITRE

par cet avantageux intermédiaire, à la population de cette province, l'excellence de vos produits.

Un Témoignage Non

Sollicité

Montréal, 8 Sept. 1919.

M. Georges Morisset,
Secrétaire de l'Exposition,
Québec.

Monsieur,

Je regrette d'avoir été obligé de m'absenter, pour affaires urgentes à Montréal, avant la fin de l'Exposition, car dans les quatre premiers jours nous avons pris des commandes pour \$32,000.00. C'est un succès sans précédent. Grand merci à MM. les organisateurs de l'Exposition.

(Signé) J. H. M. BRISSETTE,
1173 rue Orléans,
Montréal.

Pour tout renseignement
s'adresser à

Jos. Picard, Georges Morisset,
Président, Secrétaire.
Hôtel-de-Ville, Québec.

VENDEZ-VOUS LE PHONOGRAPHE CASAVANT ?

C'est la question qui se pose le plus souvent depuis que cette célèbre machine de la Compagnie Casavant est sur le marché.

Marchands, soyez agents et vous ferez de bonnes affaires dans cette ligne.

Maurice Gendron, Distributeur

Ch. 54, Edifice Dandurand, Montréal, Qué.



MACDONALD

**LE PROFIT
SUPPLEMENTAIRE
DU
DETAILLANT**

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

TABAC
MACDONALD
à Fumer et à Chiquer

AGENTS DES VENTES :

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.
Hamilton—Alfred Powis & Son.

London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd., Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



ELLES SE VENDENT PARTOUT

Les ménagères qui tiennent surtout à la QUALITE exigent les

ESSENCES CULINAIRES DE JONAS

parce que l'expérience leur a appris que c'étaient les meilleures sur le marché et qu'avec ces produits, elles avaient la certitude de réussir tous leurs mets.

Cette préférence veut dire des ventes répétées pour le marchand qui tient cette ligne en stock. Ses ventes sont, pour ainsi dire, à moitié faites et la satisfaction qu'il donne à sa clientèle lui assure des profits continuels.

Un autre produit de qualité très populaire partout, c'est la

FAMEUSE MOUTARDE FRANÇAISE DE JONAS

Cette moutarde est faite des meilleurs ingrédients. Elle est d'une force exceptionnelle et par suite très économique. Elle est mise en pots de diverses dimensions et formes, de sorte que le marchand peut facilement en faire un étalage attrayant pour attirer l'attention de ses clientes.

Pour assaisonner les plats et les mets, il n'y a pas de meilleure sauce que la

WORCESTERSHIRE "PERFECTION" DE JONAS

Cette sauce a une saveur et un piquant qui la distinguent de toutes les sauces sur le marché actuellement. Sa qualité, comme celle de tous les autres produits de la Maison Jonas, est absolument exceptionnelle.

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest, Montréal

Vendez le—

CATSUP AYLMEER

C'est le temps de faire savoir à vos clients que vous avez un assortiment de ce

Catsup pur aux tomates

Il n'a jamais manqué de faire des clients satisfaits et réguliers---à cause de sa supériorité incontestable. Il assure un écoulement rapide de stock et des profits substantiels. Donnez votre commande immédiatement ! Ne laissez pas votre stock dégarni !

Si vous ne pouvez vous procurer le Catsup Aylmer chez votre marchand de gros, écrivez, téléphonez ou télégraphiez à la

EN BOUTEILLES

Trois dimensions : 8 onces, 12 onces, 17 onces.
Toutes en caisses de 2 douzaines.

Pots de verre et de pierre

Capacité : 1 gallon ... 4 par "crate".

DOMINION CANNERS, Limited, Hamilton, Canada.

CAMILLE

Eau Minérale Naturelle du Bassin de Vichy



Vente autorisée par le gouvernement de la République Française. Recommandée par la profession médicale contre: Goutte, Dyspepsie, Diabète, Acide Urique, etc.

C'est le temps de vous approvisionner.

Adressez immédiatement votre commande à

NAPOLEON MORISSETTE,

Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - Montréal.

L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrives aux

ETABLISSEMENTS G. INGLIS

25 rue de l'Ourthe, Bruxelles (Belgique).

TOUT commerçant doit avoir au moins UNE BONNE RELATION en Europe pour être tenu instantanément au courant des offres, idées et marchandises européennes nouvelles et pour s'y adresser pour toute demande de source d'achat ou de vente, renseignements commerciaux, etc. Une simple lettre contenant votre nom, votre profession et votre adresse, met ce service unique à votre disposition.

Si vous ne nous écrives pas aujourd'hui, nous perdons UNE chance de faire connaissance avec vous aujourd'hui; mais vous perdez chaque jour CENT chances de dépasser cent fois d'autres commerçants plus progressifs.

L'affranchissement d'une lettre pour l'Europe est de 5c.

MAGASIN GENERAL A VENDRE

Une veuve de quelques mois désire vendre le commerce de son mari, y compris la bâtisse et toutes les marchandises qu'elle renferme: confections pour hommes et femmes, chaussures, marchandises à la verge ainsi que merceries pour hommes, etc.

La bâtisse mesure 35 x 70 pieds et 45 pieds de hauteur, 3 étages avec sous-bassement bien fini, le tout en brique solide. Cet édifice conviendrait très bien pour une manufacture de confection pour hommes et femmes, etc. La main-d'oeuvre est facile à trouver et les salaires pas élevés. On vendrait la bâtisse seule en se réservant quelque temps pour liquider le stock. Un marchand qui irait s'établir là réussirait sûrement, car il pourrait y faire facilement pour \$30,000 à \$35,000 d'affaires par année, vu que c'est un bon poste de commerce des Cantons de l'Est faisant affaires avec 28 paroisses. Tous les acheteurs sérieux sont priés de s'adresser au "Prix Courant" pour plus d'informations.

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, Montréal

Remises Promptes.

Pas de Commissions.

Demandes les prix par lettre.

INVENTIONS

• Protégées en tous pays •

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enregistrer, veuillez communiquer avec nous.

Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS

PIGEON, PIGEON & DAVID
Edifice "Power" MONTREAL

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
LABALLE 264

Exigez cette
Marque



Pour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait de

Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'all

COTE & LAPOINTE
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et
\$4.00 par jour.

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel

J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau . . . 36 rue Alexandre

TROIS-RIVIERES

Les
Farines Préparées
et
l'Avoine roulée "Perfection"
de
BRODIE

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléphone Main 486



Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, & en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Bolvin & Grenier, Québec; Deiorne-Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N.E.

The Megantic Broom Mfg. Co.
LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Épingles à linge

LAC MEGANTIC, QUE.

57

57



Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

H. J. Heinz Company

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57

57

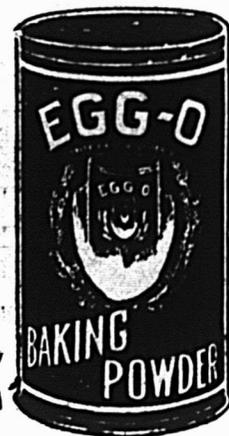


Assurer la pâte, c'est assurer les affaires

La poudre à pâte EGG-O assure la ménagère contre toute perte de farine, de beurre et d'œufs pour faire gâteaux et biscuits. Elle peut être mélangée et mise au four sans danger d'insuccès. Lorsque la pâte ne se fait pas bien on en fait ordinairement le reproche à l'épicier.

Elle est tellement indispensable au succès de son commerce que l'épicier doit tenir en stock et pousser une poudre à pâte comme la

EGG-O
Baking Powder



Une mauvaise poudre à pâte est souvent la source d'une foule d'ennuis pour l'épicier.

Clientèle. — La poudre à pâte Egg-O forme la clef d'une vente satisfaisante et d'un prestige durable dans des centaines de familles.

Aucune autre poudre n'est garantie comme la

EGG-O pour la satisfaction absolue qu'elle donne au consommateur. Une compagnie pourrait-elle rester si longtemps en affaires si elle n'avait pas la marchandise pour soutenir la garantie du remboursement de l'argent? Nous soutenons notre confiance en notre produit par tous les moyens en notre pouvoir.

En vente chez tous les marchands de gros.

The EGG-O Baking Powder Company, Limited

HAMILTON, CANADA.

Soupes de CLARK

M. l'Epicier,

En plus de nos médiums de publicité habituels, nous aurons cette semaine des affiches de soupe sur des clôtures, etc., dans tout le Dominion. Ces affiches, combinées avec la qualité CLARK bien connue, créera une grosse demande pour laquelle vous devriez être prêt. Le prix du consommateur est un prix populaire et votre marge de profit est bonne.

Vos dévoués,

W. CLARK, LIMITED.

Montréal, 12 février 1920.

NOTE:—

N'oubliez pas que \$1.00 dépensé sur des produits domestiques achètent pour 100 cents de marchandises, au lieu de 85 cents s'ils sont déboursés pour des marchandises importées. Ce dollar donne de l'emploi à des Canadiens, il aide à la production canadienne, il veut dire la prospérité canadienne et si vous achetez des Soupes de Clark votre article n'est pas "tout aussi bon" — IL EST MEILLEUR.

W. Clark, Limited

MONTREAL



Aliments Marins de la MARQUE BRUNSWICK



Une analyse du Gouvernement a prouvé qu'ils étaient les meilleurs.

La valeur nutritive sans égale des produits de la marque Brunswick et leur supériorité sur les lignes importées viennent d'être démontrées par une analyse officielle du gouvernement. Délicieux et vendus à un prix raisonnable, vous pouvez toujours compter que les produits de la marque Brunswick plairont à vos clients.

L'analyse a prouvé que tous les produits essentiellement canadiens de la marque "Brunswick" étaient de beaucoup supérieurs aux autres sous le rapport de la valeur alimentaire.

Avez-vous en stock chacune des lignes suivantes:—
Sardines à l'hulle, Sardines à la moutarde, Finnan Haddies (boîtes rondes et ovales), Hareng saur, Hareng à la sauce aux tomates, Clams.



Dans tout le procédé de leur préparation, depuis le moment où le poisson est retiré de son élément naturel jusqu'à ce que la boîte soit finalement cachetée et étiquetée, toutes les précautions imaginables sont prises pour assurer la conservation de cette bonté caractéristique qui fait la renommée des aliments marins de la marque Brunswick. Ayez toujours en magasin un bon stock de produits portant la marque Brunswick.

Connors Bros., Ltd.

Black's Harbor, N. B.

Placez en Evidence

nos
produits
purs
et de
qualité
exceptionnelle



Immédiatement
vos ventes
augmenteront
avec le
nombre de vos
clients nouveaux.

Le chiffre de nos ventes s'accroît sans cesse. Quelle meilleure preuve pourrions-nous vous donner de la qualité de nos

CONFITURES ET DE NOS GELEES

Cette qualité est le résultat du soin que nous apportons à choisir nos fruits et au soin apporté à toutes les phases de notre fabrication.

Nous avons un procédé spécial qui nous permet de conserver non seulement la forme du fruit, mais encore toute sa saveur naturelle. Seuls les meilleurs ingrédients entrent dans la fabrication de tous nos produits et c'est la raison pour laquelle nous pouvons garantir leur PURETE et leur QUALITE.

SI VOUS TENEZ A DONNER SATISFACTION A VOTRE CLIENTELE ET SURTOUT A LA CONSERVER

prenez immédiatement en stock notre ligne complète. Etalez-la bien à la vue dans votre magasin et votre commerce de confitures et de gelées deviendra l'une des lignes les plus payantes que vous vendez.

Placez votre commande aujourd'hui même.

OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D
QUEBEC, QUE.



J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



**ELLES SONT
FAITES PAR**

EDDY

LES "SILENT FIVE" D'EDDY

Une Allumette ne renfermant aucun poison, s'allumant sans bruit et n'offrant aucun danger après avoir servi. Une Allumette d'Eddy qui se vend facilement et donne toujours satisfaction.

**ARTICLES EN FIBRE DURCIE
D'EDDY**

Les Cuvettes, planches à laver, seaux, tinettes à beurre, etc., en fibre durcie d'Eddy sont immensément supérieures aux articles semblables en métal ou en cuivre. Etant légers, durables et hygiéniques, ce sont les articles idéals à la maison — à la ferme — en n'importe quel temps — partout. La publicité d'Eddy chez le consommateur vous aide à vendre les produits d'Eddy.

The E. B. EDDY CO., Limited

Hull, Canada.

BISCUITS

NOUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes fait une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiables de dire que nos produits

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

ARROWROOT, CADET, DAINY ENGLISH
TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SAND-
WICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE
CAKE, SULTANA.

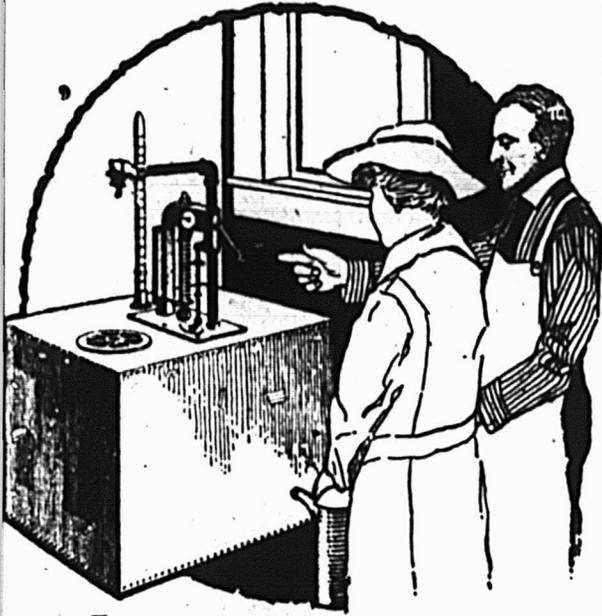
Aussi un joli choix de
PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET
LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits. Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS. Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

MONTREAL



Montrez avec Orgueil votre Magasin à Huile

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

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

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

SYSTEMES

BOWSER

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

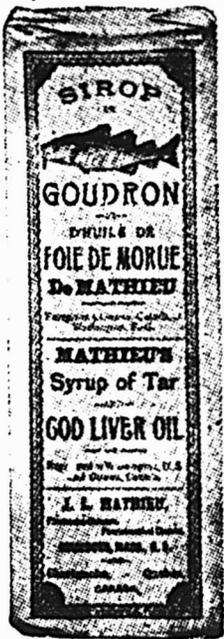
S. F. BOWSER & CO., Inc.

66-68 Frazer Ave.,
TORONTO (ONT.)

BUREAUX DE VENTES DANS
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS
PARTOUT

Parlez à votre Clientèle de ce Remède de Mathieu



Parmi les gens qui viennent chaque jour à votre magasin, il s'en trouve plusieurs pour qui ce petit remède serait une véritable bénédiction. C'est à vous, M. le marchand, d'attirer leur attention sur les mérites de cette ligne de Mathieu. Chaque vente en fera faire plusieurs autres, parce que tous ceux qui se servent de ce remède efficace deviendront une "annonce vivante" de votre magasin.

Placez aujourd'hui une petite commande d'essai.

LA CIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE
Sherbrooke, Québec.

Ces cirages augmenteront vos profits

Poussez la vente de cette ligne de producteurs de profits — tenez en stock la ligne complète — mettez-la en évidence dans votre magasin. Chaque vente vaut des commandes répétées.

Nettoyeurs pour la maison

Le Poli à métal Ideal, le Poli à Métal Klondike, les cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, le nettoyeur Bonnie Bright pour la cuisine et le Poli à meubles Renuall.

Pour l'automobile

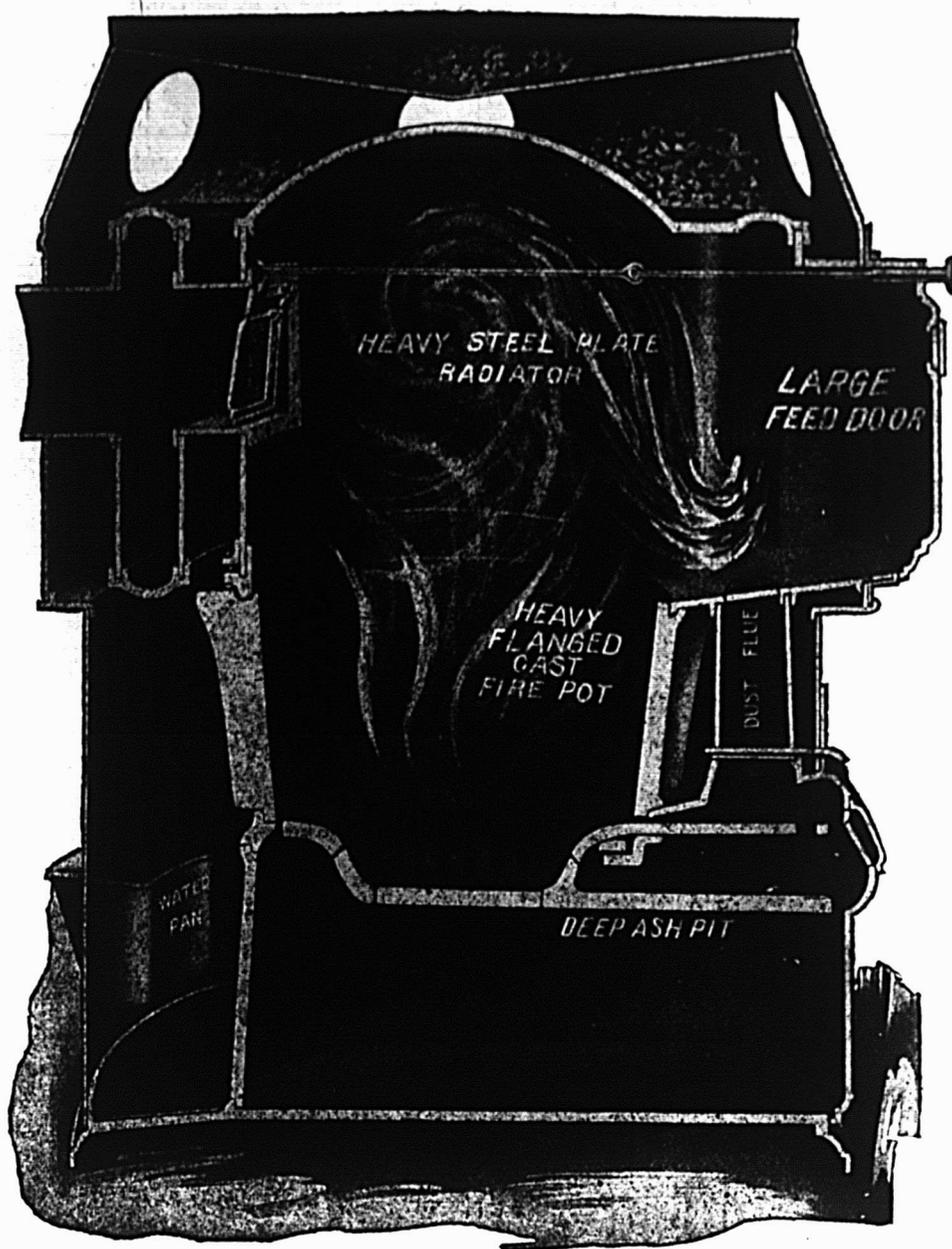
Préparation Kleanall pour carrosserie d'auto, préparation Renuall pour capote d'auto et Cire à auto.

Envoyez votre commande immédiatement!

Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES LIMITED

Successors de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.
HAMILTON, Canada.



La "New Idea" est faite de parties fortes et durables. Remarquez la construction solide du foyer et du cendrier — le côté en acier épais du radiateur et la chambre de combustion.

Faut-il s'étonner que nous n'ayons pas peur de la garantir et est-il étonnant que cette Fournaise dure plus longtemps que les autres ?

L'argent canadien
Fait au Canada
Deviendrait être dépensé au Canada
Pour les industries canadiennes.

Vendez-vous une Fournaise que vous pouvez garantir à vos clients ?

Si non, vous assumez beaucoup de responsabilité que l'on ne devrait pas vous demander.

La Série "C" 1914 de la

FOURNAISE A AIR CHAUD NEW IDEA

avec toutes les améliorations les plus nouvelles est garantie par nous comme la fournaise à charbon la plus complète, la plus économique et la plus satisfaisante sur le marché, et nous aimerions à vous envoyer un représentant pour vous expliquer ses nombreux avantages, ou, si vous le préférez, nous vous enverrons un catalogue illustré la décrivant au long.

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

"75 années de succès dans la fabrication"

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

Remarquez
l'agrafe
spéciale
brevetée

AUSSI NECESSAIRE QUE LE COLLIER LUI-MEME



Il n'y a pas, pour ainsi dire, de collier d'un ajustement parfait pour les chevaux — vu que le cou du cheval ne reste jamais de la même dimension au cours d'une année. Après un travail dur, le cheval maigrit. C'est alors que le collier glisse et produit une irritation; quand la pauvre bête tire sa charge. Ce frottement continu d'un collier de cuir trempé de sueur produit invariablement des blessures.

Toute cette souffrance — et la perte de l'argent résultant du repos forcé du cheval — sont prévenues par l'emploi des **BOURRURES A COLLIER TAPATCO** qui "rembourrent" le collier aux endroits où un coussin supplémentaire est nécessaire. Notre rembourrage en composition d'une préparation spéciale assure cette souplesse et cette flexibilité si essentielles pour donner une bourrure de collier satisfaisante.

Un autre avantage exclusif c'est l'agrafe spéciale brevetée (Brevetée aux E. U. le 1er déc., 1914. Brevetée au Canada, le 6 avril, 1915). Une tige en fil métallique, renforcée par une rondelle de feutre, fixe solidement l'agrafe au corps de la bourrure.

Le public a appris à connaître et à préférer "La Bourrure avec la rondelle de feutre sous l'agrafe d'attache. Il est important que l'on vous donne cette marque quand vous la demandez.

TAPATCO
REGISTERED TRADE MARK
BRAND

BOURRURES à Colliers de Chevaux

The American Pad & Textile Co., Chatham, Ont.

"38 ans dans la fabrication des Bourrures."

LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron — Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

PLAQUES CANADA GALVANISEES

18 x 24 52 feuilles
18 x 24 60 feuilles
18 x 24 65 feuilles

Livraison prompte à même le stock.

A. C. LESLIE & CO., Limited,
MONTREAL

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 CHEMIN DE FER.

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité
Mines de Fer—Wabana, Terrebonne.—Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).
Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

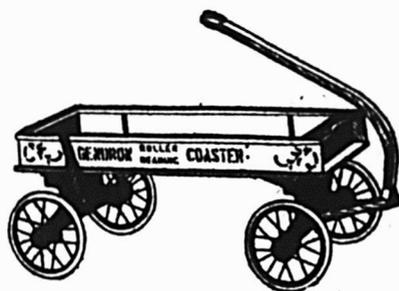
Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser, 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsyth, Montréal. Moulins à Papier, Joliette, Qué.

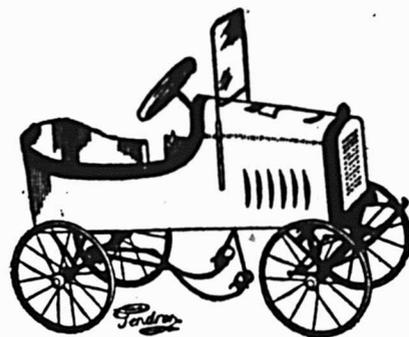


L'Étalage de la Maison Gendron Mfg. Co., Limited, de Toronto, a été fort remarqué à l'Exposition de Hamilton, Ont.



On y voyait un superbe étalage des lignes suivantes :

Voiturettes sur coussinets à rouleaux
Automobiles d'enfants
Vélocipèdes, jouets
Garnitures de salle de bain, etc.



Nos voyageurs sont sur la route.

The Gendron Mfg. Co., Limited, 137 Duchess Street, Toronto, Canada.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

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

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

The Georgia Turpentine Co.

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

2742 rue Clarke

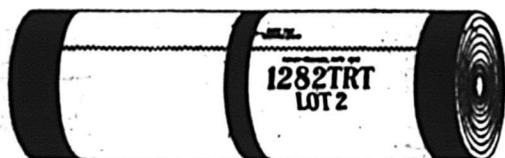
MONTREAL

On tient à avoir les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce un atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

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

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois.

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

"Sauvez la surface et vous
sauvez tout" *Peinture et Vernis*

POUR UN COMMERCE PLUS CONSIDERABLE DE PEINTURE

Avec l'âpre concurrence qui existe dans le commerce de la peinture, il est essentiel que le marchand se spécialise dans les lignes les plus profitables. Les peintures qui jouissent de la confiance publique et dont la vente exige le moins d'efforts sont les

PEINTURES et VERNIS de

RAMSAY

"Les Peintures et Vernis appropriés pour
Peinturer et Vernir convenablement."

Depuis 78 ans, leur qualité et leur excellente valeur ont valu aux marchands des ventes toujours croissantes. Mettez en évidence les marques Ramsay.

A. RAMSAY & SON, COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

Toronto

MONTREAL

Vancouver

MORROW

Lorsque vous commandez

Foreuses tordues

Ecrous à chapeau

Tarauds à série

d'écrous.

Vous devriez spécifier ceux portant la marque *Morrow* si vous tenez à avoir les meilleurs.

Les foreuses *Morrow* font plus de trous avec moins d'aiguillage. Il y a une grande différence en votre faveur si vous vous servez des foreuses *Morrow*.

Essayez votre marchand de gros d'abord.

Le commerce est approvisionné par

F. BACON & CO.

RUE ST-PAUL

MONTREAL

Usines à

INGERSOLL

CANADA

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - \$10,000,000
Capital versé et Réserve - - 7,800,000
Total de l'Actif - - - - - 72,000,000

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E. H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-général.

291 Succursales et sous-agences en Canada.

41 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à notre Département d'Épargne.

LA BANQUE NATIONALE FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

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 encasements, les crédits commerciaux en Europe, aux États-Unis et au Canada aux taux les plus bas

A. MAJOR

Restaurant de 1re classe.
Spécialités: Chocolat, bonbons, etc.

390 rue Delanaudière, MONTREAL.

Tél. Lasalle 1745.

LAUZON & TRUDEAU

Peinture, Vitre, Vernis, Articles Émaillés. Moulin à laver à l'eau et à l'électricité à des prix très bas.

1911 rue Masson, Rosemont, MONTREAL.

PIERRE CARRIERE

Restaurant de choix. Bonbons, Biscuits, Etc.

1352 rue Logan, MONTREAL.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ, \$5,000,000.00
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 34,000,000.00

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'île du Prince-Édouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Vice-Président: W.-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limitée.

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 limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,
Secrétaire.

M. M. LAROSE,
Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LAROSE, Québec.

Tél. Lasalle 317.

GROS ET DETAIL

F. GOBEILLE

(Succursale DeLorimier)

Marchand de Foin, Grains, Bois et Charbon

1752 rue Iberville, MONTREAL.

UN RESSERREMENT FINANCIER EST INEVITABLE

(Suite de la page 79)

ser toute dépense proposée aussi soigneusement que l'honnête homme qui se trouve surchargé de dettes. Les gouvernements ont donné le mauvais exemple du peu de soin dans la dépense, et devraient à présent se mettre en tête du mouvement d'économie nationale. La Trésorerie des États-Unis a donné le branle en rachetant ses dettes flottantes, et l'action du gouvernement Anglais de retirer £20,000,000 de papier monnaie est aussi un pas fait dans la bonne direction. Peut-être le gouvernement du Dominion ne peut-il, en ce moment, suivre l'un ou l'autre de ces exemples mais chaque ministre peut au moins réduire ses estimations de budget au minimum, résister aux constantes pressions pour des appropriations injustifiables et aider ainsi dans une certaine mesure à préparer le Canada pour les jours difficiles qui nous viennent.

L'état des banques reflète le calme

| | Décembre 1918. | Novembre 1919. | Décembre 1919. | Aug. ou dimi. de l'année | Aug. ou dimi. de mois |
|--|-------------------|-------------------|-------------------|--------------------------------|-----------------------------|
| Dépôts remboursables à demande | \$ 711,034,060 | \$ 728,657,589 | \$ 703,329,292 | — 1.1 | — 3.0 |
| Dépôts remb. sur avis | 958,473,557 | 1,137,858,277 | 1,138,086,691 | +18.1 | + .09 |
| Prêts courants au Canada | 1,075,640,003 | 1,189,408,523 | 1,207,109,046 | +12.3 | + 1.0 |
| Prêts courants à l'étranger | 119,153,924 | 149,302,293 | 168,955,696 | +41.2 | +12.7 |
| Prêts aux municipalités | 30,684,052 | 52,703,363 | 42,635,290 | +40.0 | —19.2 |
| Prêts à vue au Canada | 89,120,423 | 121,754,469 | 125,888,760 | +40.4 | + 3.3 |
| Prêts à vue à l'étranger | 150,248,322 | 169,626,880 | 172,232,161 | +14.8 | + 1.8 |
| Circulation | 240,705,540 | 248,073,385 | 247,611,079 | + 2.9 | — 4.0 |

Les chiffres ci-dessus montrent les principaux changements figurant à l'état des banques à chartes pour décembre, publiée par le ministère des finances. Les changements pour le mois sont minimes et l'état est incolore. La circulation a diminué, les prêts au Canada sont à peu près les mêmes et les dépôts ont baissé de niveau.

Aucun capital nouveau n'a été autorisé ou souscrit, mais des petits montants ont été ajoutés au capital payé et à la réserve, comme suit :

| | Capital payé | Réserve |
|-----------------------|-----------------|---------|
| Merchants | \$ 9,130 | |
| Provinciale | 11,245 | |
| Union | 12,040 | |
| Hamilton | 3,560 | 1,780 |
| Home | 87 | |
| Sterling | 1,242 | |
| | <hr/> | <hr/> |
| | \$37,304 | 1,780 |

Le solde dû au gouvernement du Dominion n'est que de \$224,926,921, contre \$350,381,389, à la fin de novembre. Les détentions d'obligations des gouvernements provinciaux et fédéral baissent de plus de \$185,000,000. Le solde dû aux gouvernements provinciaux montre une augmentation de \$1,500,000.

Relativement aux comptes de dépôt, il est intéressant de noter que tandis que les dépôts à demande ont grandement diminué, ceux en dehors du Canada ont monté de \$15,000,000.

UN RESSERREMENT FINANCIER EST INEVITABLE AU CANADA, AU DIRE DES EXPERTS

Les hommes hauts placés dans les conseils de la finance canadienne sont tous d'avis que les prévisions indiquent un resserrement imminent du marché monétaire au pays et ils conseillent au public de se préparer à cette situation inévitable et de chercher à en mitiger les effets les plus sérieux. Les causes de cette oppression imminente sont, en partie, celles du monde entier, mais les facteurs qui y prédisposent sont l'orgie d'extravagance dans laquelle se sont plongés les Canadiens, la spéculation injustifiable et la sur-augmentation des cours au

Canada, toutes causes qui sont du contrôle du peuple canadien ou de son gouvernement.

Les affaires ont été très brillantes, les industries ont travaillé à temps supplémentaires, les salaires ont été élevés, les soldats de retour du front ont dépensé leurs indemnités et dans bien des cas ont refusé de travailler tant qu'ils avaient un dollar en poche — en un mot, il y a eu au Canada affluence d'argent facile. En conséquence, trop de Canadiens ont perdu tout sens des proportions et ont abandonné leurs instincts d'économie et de prudence. Ils ont vécu à la limite extrême de leurs moyens et même au-delà. Ils ont acheté des automobiles coûteuses, de la bijouterie, des fourrures et autres choses de luxe. Entraînés par les sollicitations engageantes des agents de change, ils ont retiré de l'argent de leurs commerce légitime pour spéculer sur des valeurs actives ou faire des placements sur des actions qui promettaient de gros revenus. Il y a eu un élan de dépense et une retenue d'économie et de production, et le temps est proche où tout ce compte devra être payé.

Encore que cette étreinte ne puisse être évitée, disent les experts, ses pires effets peuvent être réduits au minimum si les gens du Canada suivent cet avis en temps, s'ils réduisent leurs dépenses inutiles, s'ils font servir leurs fonds disponibles à des placements judicieux, et s'ils dévouent leurs énergies aux travaux de la nation.

Les émissions d'actions devraient être réduites à la limite du possible et confinées aux besoins réels des affaires et de l'industrie. Le marché est inondé de papier à présent, dont beaucoup est de peu de valeur réelle, de sorte que les entreprises qui le méritent trouvent difficile de s'assurer les fonds nécessaires. Aux Etats-Unis, l'emprunt de la liberté, et au Canada, le dernier emprunt de la victoire, n'ont pas encore été bien digérés et il est apparent que le point de saturation a été atteint par ces emprunts et que la réaction ne saurait tarder.

Cette conduite d'économie préconisée pour le citoyen privé devrait être également obligatoire pour les gouvernements provinciaux et fédéral qui devraient pratiquer la même économie rigide et pe-

(à suivre page 78)

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance de Garantie

Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1638 et 1637.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

129 St-Jacques, MONTREAL.

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social . . . TORONTO

ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE

Contre l'Incendie

Actif . . . \$1,302,797.79

Bureau Principal :

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

Bureau Principal

angle de la rue Dorchester ouest et l'avenue Union, MONTREAL.

DIRECTEURS:

J. Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; 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.



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 St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la maille. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION

DES ASSUREURS.

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 phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTREAL

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1881

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de . . . \$7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald,

gérants conjoints.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André,

Montréal

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

CANADA SECURITY ASSURANCE COMPANY

La compagnie ci-dessus ayant son siège social à Calgary, fut acquise récemment par la Norwich Union Fire Insurance Society et sera opérée comme compagnie indépendante.

La Canada Security prendra de l'assurance-feu et foin et de l'assurance automobile dans toutes ses branches. Le capital de la compagnie a été augmenté à \$500,000, et la compagnie a souscrit \$250,000 au dernier emprunt de la victoire. Cent vingt mille dollars ont été déposés à Ottawa et une licence fédérale a été accordée, de sorte que la compagnie est prête à présent à faire des arrangements pour avoir des agences dans tout le Canada.

CONFEDERATION LIFE ASSOCIATION

Un autre nouveau record a été établi par la Confédération Life Association, comme il appert de son rapport pour l'année 1919. L'assemblée annuelle a été tenue à Toronto le 27 janvier. 13,330 demandes pour un total d'assurances de \$32,852,960 ont été reçues. De ces demandes, 12,514 s'élevant à \$30,052,751 furent acceptées et les polices accordées; 253 furent différées pour plus ample information et autres causes, et 553 furent rejetées comme risques indésirables.

Le total des nouvelles assurances pour l'année s'éleva à \$31,268,527. L'assurance totale en vigueur au 31 décembre était de \$112,481,374, soit un gain pour l'année de \$20,495,209.

Les réclamations totales pour décès sur vies assurées s'élevèrent à \$879,262, soit \$309,096 de moins qu'en 1918. Ce montant comprend la somme de \$45,729 pour réclamations de guerre et \$173,838 pour influenza. Les dotations échues s'élevaient à \$669,027, soit \$58,487 de plus que l'année précédente. Le montant total payé aux détenteurs de police pendant l'année fut de \$3,069,826, soit \$541,699 de plus qu'en 1918.

FIDELITY-PHENIX FIRE INSURANCE CO.

La Fidelity-Phenix Fire Insurance Co., de New-York peut considérer l'année 1919 comme une des plus prospères de son histoire. L'actif de la compagnie montré dans le bilan du 1er janvier 1920, était de \$25,816,261. Le passif en primes non gagnées est de \$13,620,335, soit une augmentation de près de \$2,000,000 sur l'année précédente. Les autres items principaux du passif dans le rapport de la compagnie sont: Pertes en procès d'ajustement: \$1,430,326; toutes autres réclamations \$569,766; réserve pour dividendes \$375,000; réserve

pour imprévus \$150,000. Le capital autorisé souscrit et payé est de \$2,500,000 et le surplus net \$7,270,834 ce qui porte la surface aux détenteurs de police à \$9,770,834.

LA MUTUELLE-INCENDIE DES FERMIERS DE PORTAGE LA PRAIRIE

Les polices émises par la Cie d'Assurance-feu Mutuelle des Fermiers de Portage la Prairie, se sont totalisées pour l'année 1919 à \$22,134,648, contre \$17,700,449 pendant 1918. Les affaires en vigueur montrent une augmentation de plus de \$7,500,000, et l'actif dépasse à présent \$900,000. La compagnie a subi de lourdes pertes, le total étant de \$137,508 contre \$68,477 pour 1918.

Les recettes totales pour l'année furent de \$259,671, comprenant \$74,777 reportés de 1918, et la répartition de 1919 de \$153,168. En outre du paiement des réclamations, \$28,275 furent payés en commission aux agents et \$20,000 furent investis en obligations.

GREAT WEST LIFE ASSURANCE COMPANY

La Great West Life Assurance Co. a joui d'une grosse augmentation d'affaires en 1919, comme il appert par le rapport présenté à l'assemblée annuelle tenue à Winnipeg le 3 février courant. Les nouvelles polices émises s'élevaient à \$51,577,899, soit une augmentation sur 1918 de \$20,918,342. Les affaires de la compagnie en force à présent s'élèvent à \$212,560,276, soit une augmentation de \$41,696,603 pendant l'année. Le revenu de l'an dernier des primes et d'intérêt s'élevait à \$8,598,394 soit une augmentation de \$1,469,238. L'actif s'élève à présent à \$31,260,347, soit une augmentation pendant l'année de \$3,479,925. Etablie en 1892, la Great West Life est à présent une des plus grandes compagnies d'assurances canadiennes.

LA SAUVEGARDE

Cette compagnie d'assurance-vie publiera prochainement son rapport annuel. On dit que l'année 1919 se clôture par un bilan financier excellent. Dans le département des assurances, les nouvelles affaires de 1919, sous la direction de M. Victor Archambeault, ont doublé le chiffre de l'année précédente et se préparent à le tripler en 1920. M. G. N. Ducharme est encore président de la Sauvegarde et il faut ajouter les noms suivants: M. Chs Lauzon, gérant de la ville de Montréal; M. V. P. Béchar, gérant du district de Sherbrooke; MM. Tessier et Paquet, gérants du district de Québec; M. Maxime Perron, gérant du district de Joliette; M. Adélar Raymond, gérant à Valleyfield, et T. Leblanc, dans les Provinces Maritimes.

V. E. LAMARRE

EPICERIE DE CHOIX.

471 rue St-Zotique, MONTREAL.

Tél. St-Louis 8758

J. E. LEDUC

FERRONNERIE

895 ave. Mont-Royal, MONTREAL.

Tél. LaSalle 1504, sonnez 4 fois

CHICOINE & TREMBLAY

Marchands de Bois, Charbon, Foin, Grain, Etc.

435 DesOrmeaux, Tétreaultville, Montréal.

O. BEAULIEU

Tailleur et mercerie. Satisfaction garantie.

1147 rue de Castelnau, MONTREAL.

| | | |
|---------------|---------------|-----------------------------------|
| Bureau : | Résidence : | Entrepôt : |
| St-Louis 6038 | St-Louis 1286 | C.P.R. Mile End. St-Louis 1678 |

E. LEGER & CIE

CHARBON, FOIN, GRAINS et MOULTES.

Demandez nos prix pour grains de toutes sortes en track à votre station par char complet ou moins qu'un char.

470 Mont-Royal Est, MONTREAL.

C'est la qualité et la satisfaction qui maintiennent la popularité de nos chaussures.

J. O. HAMELIN & CIE

MARCHANDS DE CHAUSSURES

1843 rue Wellington, VERDUN.

Bureau: 131 St-Jérôme, coin DeLorimier. Tél. St-Louis 3448
Résidence: 172 St-Jérôme. Tél. St-Louis 1769.Toujours en main Blocs pour mur de division:
12 x 8 x 18 — 8 x 8 x 18 et 6 x 8 x 18**AIME FAILLE**

Bois, Charbon, Foin, Grains. Voiture de Déménagements.

Bureau : 131 St-Jérôme, MONTREAL.

Rés. 631 Frontenac
Tél. Lasalle 1082

Tél. Lasalle 922

E. MARTELMarchand de Ferronneries, Peintures, Huiles, Vernis,
Tapisseries, Grès, Ciment, Etc., Etc.

392 Forsyth, coin Frontenac, MONTREAL.

Tél. Lasalle 799

Rés. 722 Rue Adam

J. T. FONTAINE

Epiceries, Vins et Liqueurs.

697 rue Adam, MAISONNEUVE.

Tél. Lasalle 1603.

Madame A. GUERIN

Marchandises sèches, Merceries, Remèdes Brevetés, Etc.

437 rue DesOrmeaux, Tétreaultville,
MONTREAL.

Tél. Victoria 1259

OVILA HEBERT

Epicerie de première classe.

125 rue Church, VERDUN.

Tél. Main 1345-1346

**Stanford's Poultry &
Provision Limited.**

AURELE MAURICE, Gérant.

Volailles, Gibier, Oeufs, Beurre, Patates.

34-35 Marché Bonsecours, MONTREAL.

**LA COMPAGNIE D'ASSURANCE-INCENDIE
"STRATHCONA"**

La compagnie d'assurance-incendie Strathcona vient de publier son rapport annuel. On y constate que les revenus en primes ont atteint la somme de \$241,683.56, ce qui représente une augmentation de \$78,643.56, par comparaison avec l'année dernière. Déduction faite des annulations et des primes cédées pour réassurances, les primes nettes s'établissent à \$212,265.96. Les frais d'administration, y compris la commission aux agents, les taxes fédérales, provinciales et municipales ont été de \$92,589.76, soit 42 p. c. des primes. Les bénéfices, toute défalcation faite des déboursés, sont de \$51,511.69, soit 43 p. c. du capital versé.

L'actif de cette compagnie d'assurance est maintenant de \$322,396.59, y compris une balance de \$38,018.02, reportée du compte des Profits et Pertes. Le montant d'assurance en vigueur est de \$30,842,116, les primes en vigueur atteignent la somme de \$431,077 et le montant des polices en vigueur est de \$29,177, d'une moyenne de \$1,060 par police.



LE MEILLEUR PAIN

La FARINE FLEUR de LIS, la préférée du boulanger, parcequ'elle lui permet de faire un excellent pain de ménage ou de fantaisie, des pains au lait délicieux, des galettes au beurre exquis.

Farine Fleur de Lis

Blanche et Pure comme le Lis

Boulangée à la main ou au pétrin mécanique donnera du meilleur pain, et plus de pain que n'importe quelle autre farine

Qualité, Quantité et Profit. Voilà ce que vous obtiendrez en employant la FARINE FLEUR de LIS.

La FARINE FLEUR de LIS est vendue partout en sacs de 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., Limited
MONTREAL.

Farine Fleur de Lis

NOUS PROUVONS NOTRE CONFIANCE ABSOLUE

· dans la haute qualité de notre Farine "FLEUR DE LIS" en étendant notre publicité à tous les journaux de la Province de Québec.

L'annonce dont nous publions le Fac-Simile ci-dessus, va faire le tour de la presse, cette semaine, et créer de la demande en faveur de cette farine de qualité, qui fait du meilleur pain et donne plus de pain que n'importe quelle autre farine.

Etes-vous en mesure de répondre à la demande? Où en est votre stock? Nous sommes prêts à remplir votre commande.

Vendue partout en sacs de 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., LIMITED,
MONTREAL

DEMANDEZ LA VRAIE SLATER

(Marque de l'Ardoise)

Notre 6ème catalogue annuel vient de paraître. Il contient une description aussi fidèle que possible des quarante-cinq lignes que nous avons en tout temps, *pour livraison immédiate.*

Nous l'adressons d'abord à tous nos clients réguliers et à plusieurs marchands qui nous ont fait l'honneur d'acheter quand ils avaient un besoin pressant d'une belle et bonne paire de chaussures.

Nous invitons donc ceux qui désireraient vendre la vraie Slater et qui n'auraient pas reçu le catalogue, à nous donner leurs nom et adresse et nous le leur enverrons par le retour du courrier.

Que ce soit pour une commande considérable, ou pour une seule paire, vous recevrez la même attention et le même service.

THE SLATER SHOE COMPANY LIMITED.

Fondée en 1869.

L. E. GAUTHIER, *Président.*