

Ecole des Hautes Etudes
Commerciales,
Coin Viger et St-Hubert,

PRIX COURANT



en 1887

MONTREAL, vendredi 31 mai 1918

Vol. XXXI No 22

LA DEMANDE

toujours croissante pour les produits de fabrication

ACME MONTREAL
TRADE MARK BIBLIOTHEQUE

est une preuve de leur supériorité.

Le plus grand choix vous est offert en **GANTS ET CHEMISES DE TRAVAIL, CHANDAILS, SALOPETTES, PANTALONS ET AUTRES VETEMENTS DE TRAVAIL.**

Confiez-nous votre prochaine commande et vous vous rendrez compte de la qualité de nos produits.

ACME GLOVE WORKS, LIMITED,
MONTREAL

Essences culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS

 <p>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. 12 00</p> <p>2 oz. 22 80</p>	 <p>JONAS' ROYAL QUINTESSENCE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>4 oz. 60 00</p> <p>8 oz. 108 00</p>	 <p>" SOLUBLE "</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>
 <p>" JONAS' TRIPLE CONCENTRE "</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 27 60</p> <p>4 oz. 48 00</p> <p>8 oz. 90 00</p> <p>16 oz. 174 00</p>	 <p>" ANCHOR " PUR CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 14 40</p> <p>4 oz. 25 80</p> <p>8 oz. 43 20</p> <p>16 oz. 86 40</p>	 <p>" LONDON "</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. "London" 7 80</p> <p>2 oz. " " 11 40</p>
 <p>JONAS' ROYAL QUINTESSENCE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 28 80</p> <p>2 1/4 oz. 32 40</p> <p>5 oz. 55 20</p> <p>8 oz. 96 00</p> <p>8 oz. carre 96 00</p>	 <p>" GOLDEN STAR " Double Force</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>	 <p>ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs</p> <p>Essence à la Livre</p> <p>Ext. 1 25</p> <p>X 1 60</p> <p>XX 2 00</p> <p>XXX 2 50</p> <p>XXXX 3 00</p> <p>XXXXX 3 50</p> <p>XXXXXX 4 00</p>

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE
FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL

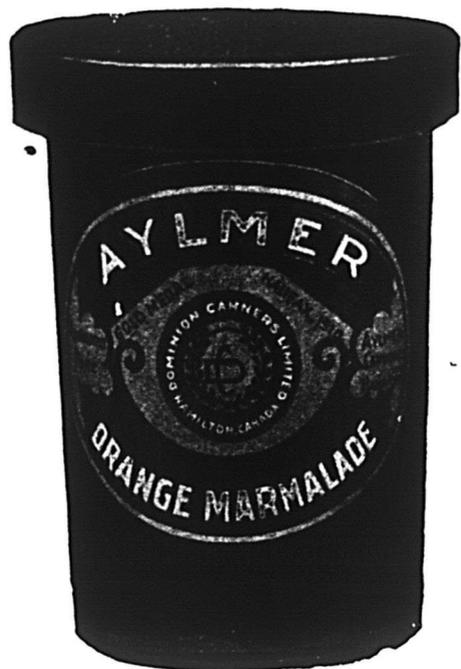
La Marmelade d'Orange Aylmer

*Est toujours un article de
bonne vente*



"Le Sceau de la Qualité"

Votre confiance dans la qualité de cette ligne est certainement bien placée. Le "Sceau de la Qualité" est votre garantie que les ingrédients qui entrent dans sa composition sont soigneusement choisis et convenablement préparés.



La Marmelade d'Orange Aylmer est un produit favori parmi les ménagères. Elle se vend couramment sur sa réputation. Chaque grosseur différente de pot aide à la vente d'un autre.

Conservez en mains un bon stock de cette marque particulière.

Dominion Canners Limited

Hamilton

Canada

PRIX COURANT

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de 1/2 livre et de 1/4 livre, boîte de 12 livres, par livre 0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, 1/4, 1/2, 1 et 5 livres 0.41

Chocolat sucré, Caracas, 1/4 et 1/2 de liv., boîtes de 6 liv. 0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte 1.45

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

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte 1.30

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.25

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

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



REGISTERED TRADE-MARK

BRODIE & HARVIE, LIMITED

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

de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50

Superb, paquets de 3 livres 2.70
Paquets de 6 livres 5.30

Crescent, paquets de 3 livres 2.75
Paquets de 6 livres 5.40

Buckwheat, paquets de 1 1/2 livres. 1.75
— — — 3 livres.
— — — 6 livres.

Griddle-Cake, paquets de 3 liv.
Paquets de 5 livres
Pancake, paquets de 1 1/2 livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 0.00
Pancake, paquets de 1 1/2 livre.

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

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

Pour les cartons contenant 1/2 douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.
W. CLARK, LIMITED,
Montréal.

Conserves La doz.
Corned Beef Compressé 1/2s. 2.90
Corned Beef Compressé 1s. 4.45
Corned Beef Compressé 2s. 9.25
— — — 6s. 34.75
Corned Beef Compressé 14s. 80.00

Roast — 1/2s. 2.90

Boast 1s. 4.45
Roast 2s. 9.25

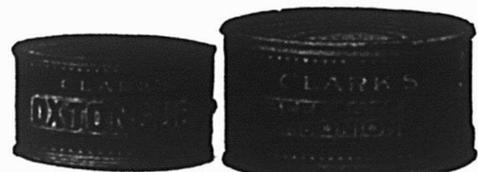
Roast 6s. 34.75
Boeuf bouilli 1s. 4.45
Boeuf bouilli 2s. 9.00

Boeuf bouilli 6s. 34.75
Veau en gelée 1/2s. 0.00
Veau en gelée 1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine 0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. 1.25
do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine 2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine 2.95
— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres 2.25

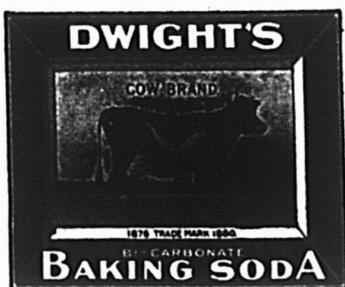


— au lard, grandeur 1 1/2
Sauce Chili, la douzaine 1.90

Pieds de cochons sans os 1s. 4.95
Pieds de cochons sans os 2s. 9.90

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc 3.45
Boeuf fumé en tranches, pots en verre 1s. 4.15

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



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

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a.

CHURCH & DWIGHT
LIMITED
Manufacturiers
MONTREAL

Klim a la saveur intégrale du lait



Parce qu'il n'est

ni cuit ni bouilli dans le procédé qui enlève 91% de l'eau du lait séparé original.

Klim représente 100% de nourriture laiteuse.

Les consommateurs de Klim l'aiment parce qu'il a la saveur et l'apparence du lait frais quand il est de nouveau dissous dans l'eau, prêt à être employé.

La vente de Klim vous donne un bon profit. il est d'un usage continu. Entrez dans le commerce régulier du lait, avec ce produit élémentaire lucratif et de première nécessité.

En paquets de 1 livre et en boîtes de 10 livres.

Canadian Milk Products, Limited
10-12 rue St-Patrick, Toronto.
10, Ruelle Sainte-Sophie, Montréal, P.Q.
En stock, aussi chez:
W. H. Escott Co., Ltd., Winnipeg.
Kirkland & Rose, Vancouver.

Nos Biscuits Sodas "Select", sont comme leur nom l'indique, des Biscuits de *CHOIX*

Depuis plus de trente-cinq ans nous avons consacré nos efforts à perfectionner nos procédés de manufacture de façon à assurer à notre clientèle toujours croissante, un produit qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

L'augmentation considérable de nos ventes, nous a prouvé que nous avons réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cher-

chons journellement à améliorer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre SERVICE au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.



Pour que votre stock soit complet il est nécessaire que vous teniez un assortiment de nos principales lignes de Biscuits.

Demandez nos listes de prix.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL



Noir et Vert Naturel

(En paquets seulement)

Un breuvage excellent à un prix raisonnable

Scientifiquement préparé par des experts, avec le choix des feuilles de thé de Ceylan et des Indes.

Ce thé vous arrive dans la plénitude de sa force, de son arôme et de son exquise saveur.

—
Demandez nos prix et échantillons
—

SEULS
DISTRIBUTEURS, L. CHAPUT, FILS & CIE, Limitée - MONTREAL

— en verre	1/2s.	2.95
— en verre	1/4s.	1.75
Langue, jambon et pâté de veau	1/2s.	2.25
Jambon et pâté de veau	1/2s.	2.25
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibler	1/4s.	0.75
— en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibler.	1/2s.	1.40
— de verre, poulet, jambon, langue,	1/4s.	2.35
Langues	1/2s.	
—	1s.	
— de boeuf, boîtes en fer-blanc,	1/2s.	3.85
—	1s.	7.95
—	1/2s.	12.45
—	2s.	15.95
— en pots de verre		
— de boeuf pots de verre,	size 1 1/2	14.50
—	2s.	17.50
Mince Meat en "tins" cachetés hermétiquement		



Mince Meat	1s.	2.95
Mince Meat	2s.	4.45
Mince Meat	5s.	12.95

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s	5.95
Mince meat—	
En seaux de 25 livres	0.21
En cuves, 50 livres	0.21
Sous verre	3.45

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 —	2	1.45
Beurre de Peanut, 24 " — 1/2 —	2	1.95
Beurre de Peanut, 17 " — 1 —	1	2.45
Boîtes carrées		
Seaux 24 livres		0.30
Seaux 12 livres		0.31
Seaux 5 livres		0.33
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine		10.00
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.		5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.		0.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1's		1.25
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2's		2.30
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	3's	2.95
do, grosses boîtes, 67 liv., 2 douz., la douz.		3.35
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.		12.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.		20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	0.85
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.15
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz.	18.00
Pork & Beans, Tomato, 1 1/2	1.90
Pork & Beans, plain, 1 1/2	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef	1/2s 1.95
Hachis de Corned Beef	1s. 3.70
Hachis de Corned Beef	2s. 5.45
Beefsteak et oignons	1/2s. 2.90
Beefsteak et oignons	1s. 4.45
Beefsteak et oignons	2s. 8.45
Saucisse de Cambridge	1s. 4.45
Saucisses de Cambridge	2s. 8.45
Pieds de cochons sans os	1/2s. 2.90

Prix sujets à changements sans avis
Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison
(Produits du Canada.)

KLIM

Grandeur Hôtel, 6 boîtes de 10 livres, à la caisse	\$15.50
Grandeur Famille, 24 boîtes de 16 onces, à la caisse.	6.30
Grandeur Echantillon, 48 boîtes de 4 onces, à la caisse	4.50

Quand vous dites Gold Dust, vous est-il déjà advenu que quelqu'un demande: Qu'est-ce que c'est?



FAIT AU CANADA

THE N. FAIRBANK COMPANY LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.





Seau d'utilité générale

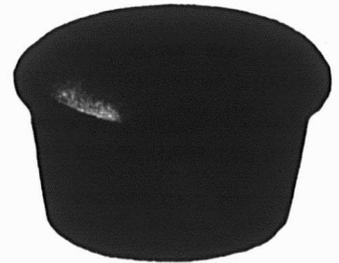
Ce que dit E. B. EDDY

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

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

Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 grandeurs

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

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.

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

Levain en Tablettes "Royal"



Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50

Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.
 6 doz. de 2 oz. \$0.75
 4 doz. de 4 oz. 1.15
 4 doz. de 6 oz. 1.60
 4 doz. de 8 oz. 2.15
 4 doz. de 12 oz. 2.65
 2 doz. de 12 oz. 2.70
 4 doz. de 1 lb. 3.40
 2 doz. de 1 lb. 3.45
 1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.30
 1/2 doz. de 5 lbs. 15.10
 2 doz. de 6 oz. } à la
 1 doz. de 12 oz. } cse
 1 doz. de 16 oz. } 9.20



Vendue en canistre seulement.

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



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse
 4 doz. à la caisse 5.45
 3 caisses 5.35
 5 caisses ou plus 5.30

Soda "Magic" la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . 3.95
 5 caisses 3.90
 No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35
 5 caisses 4.25

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett" Caque de 100 livres, par caque 4.90

Barils de 400 livres, par baril . . 13.90

Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.80
 1/2 lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) 5.45
 1/2 lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 6.00

Par Caisse

2 doz ppts. 1/2 lb. Assortis, 22.15
 4 doz. ppts. 1/4 lb.

5 lbs. canistres carrées (1/2 doz. la lb. dans la caisse) 0.95
 10 lbs. caisses en bois 0.89
 25 lbs. seaux en bois 0.89
 100 lbs. en barillets (baril ou plus) 0.84
 360 lbs. en barillets 0.83

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

Franco dans Québec et Ontario La liv.

Seaux en bois, 25 liv. 0.12
 Seaux en bois, 50 liv. 0.11 1/2
 Caisnes en bois, 50 liv. 0.10 1/2
 Canistres 5 livres 0.15
 Canistres 10 livres 0.18 1/2
 Barils en fer, 100 livres . . . 0.10 1/2
 Barils 400 livres 0.10 1/2

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

Empois de buanderie. La liv
 Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09 1/2
 — White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
 Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10 1/2
 Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
 Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
 Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11 1/2
 Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.13
 — — (36 liv.)
 boîtes à coulisses de 6 livres . . 0.13
 Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.11
 Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
 Celluloïd
 Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

LOI LACOMBE

Déposants

Employeurs

Chs. Desjardins
 Matthews & Blackwell
 Prosper Proulx Cedar Rapids
 J. Talbot . White Star Dom. Line Co.
 Alfred Damphousse . Can. Car Co., Ltd
 Félix Lasablonnière . Oscar Lortie
 Joseph Béland Jos. Desrosiers
 Napoléon Villeneuve . . Mont. Tram.
 Joseph Béland Jos. Desrosiers
 Arthur Brunet Lymburner, Ltd.
 Georges Tremblay Joseph Gagnon
 Van Morham Edmund . . . N. Bisson
 François Mailloux . . Internat. Mf. Co.

Alfredina Benoit . Dominion Copper Co
 Naphthalie Prud'homme
 Allis Chalmers Bullock
 Louis Wienfield
 Lyon's, coin rue Saint-Laurent
 Naphthalie Prud'homme
 Arthur Prud'homme
 Willie Larivière . . Larivière & Frères
 Charles Dubé Canadian Pacific
 Philippe Durocher
 Canadian Footwear Co., Ltd.
 Henri Tremblay . Peter Lyall & Son
 Fred. Delaney
 North Dry Docks and Shop & Dep.
 Ludger Primeau
 St. Lawrence Machinery

Charles Gagnon, F.
 La Cité de Montréal
 Arthur Saint-Yves C. P. R.
 Chs. A. Lamothe
 Berthelet Sayer, Enrg.
 Ludger Lebeau . Mont. Abattoirs Ouest
 Napoléon Villeneuve . . Mont. Tram.
 John Cleary Can. Steel Foundries
 C. D. Bertrand
 Bertrand, Foucher, Bélanger, Inc.
 Onésime Gauthier . La Cité de Mont.
 Zenon Charbonneau
 Z. Charbonneau, Enrg.
 Elzéar Lebel E. Clermont
 Jos. Hogue M. S. R.
 Alphonse Demers James Tweedie
 Louis Larivière Montreal Abattoir.

Les Aliments Préparés de CLARK

Assurez-vous la première qualité

Fèves au Lard de CLARK

Beefsteak et Oignons
Saucisse Cambridge
Corned Beef
Roast Beef
English Brawn
Pâtés de Vlandes
Hachis de Corned Beef
Viandes en tranche
Soupes (assortiment complet)
Viandes en pots
Boeuf fumé en tranches
Spaghettl avec tomates
Sauce et Fromage
Langue, Jambon et Veau
Fluid Beef Cordial
Beurre de Peanut
Etc., Etc., Etc.

De bonnes affaires sont
toujours le résultat
de la qualité

W. Clark Ltd - Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées
"Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléph. Main 436

Le Cacao et le Chocolat de Baker



Registered
Trade-Mark

Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits
sur lesquels on peut
le plus compter, ven-
dus avec une garan-
tie réelle de pureté et
de qualité supérieu-
re; préparés en conformité avec
les lois des produits alimentai-
res purs de tous les Etats; ils
se vendent couramment et assu-
rent un rapide écoulement de
stock.

WALTER BAKER & CO. Limited

Montréal, (Canada)

Dorchester, (Mass.)

Fondée en 1780

Demandes toujours cette marque

Tél.
Lasalle 92



COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Sau-
cisse au Sage, Saucissons de Bou-
logne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.

Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 254

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

Spécialités: Sculpture,
Statues, Bas-relief, etc.

J. BRUNET Limitée,
675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

Bonnes chasses et pêches pendant la saison.
Meilleures conditions pour touristes et voyageurs.
Jeu de Tennis et Croquet—Chaloupe et Voiture
à la disposition des visiteurs.

SQUARE LAKE INN

A. BRAZE, Prop.

Pension \$14.00 et plus par semaine
Bell Tél. 23 ring 32 Station St-Faustin (P.Q)

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons,—En vente partout.

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



Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

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

Empois de cuisine.
 W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
 et Prepared Corn (40 liv.) . . 0.11½
 Canada Pure Corn Starch (40 liv-
 vres) 0.10½
 Farine de pomme de terre raffi-
 née Casco, (20 liv.), paquets
 de 1 livre 0.18
 (Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-
 cepté pour la farine de pomme de ter-
 re).
 Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
 Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3
 livres, 1 douz., en caisse . . 4.25
 Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cal-
 se 4.65
 Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
 — 10 liv., ¼ doz. en calsse . 4.95
 — de 20 liv., ¼ doz., en calsse 4.90
 (Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
 une anse en fil de fer).
 Barils, environ 700 livres . . . 0.07
 DemiBaril, environ 350 livres... 0.07½
 Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
 Seaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
 chaque 2.15
 — — — 3 gals., 38½ liv., cha-
 que 3.25
 — — — 5 gals., 65 liv., cha-
 que 5.25
 Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
 White. Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15
 Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70
 Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45
 Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40
 (Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une
 anse en fil de fer.)
 Fret payé pour 5 caisses de sirop ou
 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou
 10 boîtes assorties de sirop et d'empois

Jusqu'à toute station de chemin de fer
 dans les provinces de Québec et d'On-
 tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
 Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
 wa et jusqu'à tous les ports des lacs
 pendant la saison de navigation.
 Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
 compte pour paiement d'avancee.



Fait en Canada

Caisse assortie, contenant 4 douz. 1.15
 Citron — 2 — 1.15
 Orange — 2 — 1.15
 Framboise — 2 — 1.15
 Fraise — 2 — 1.15
 Chocolat — 2 — 1.15
 Pêche — 2 — 1.15
 Cerise — 2 — 1.15
 Vanille — 2 — 1.15

Poids, caisse de 4 douz., 15 liv., caisse
 de 2 douz., 8 livres.
 Tarif de fret, 2e classe.



Fait en Canada

Caisse assortie, contenant 2 douz. 1.35
 Chocolat, — — 1.35

Vanille, — — 1.35
 Fraise, — — 1.35
 Citron, — — 1.35
 Sans essence — — 1.35
**Poids par caisse, 11 liv. Tarif de fret,
 2e classe.**

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seule-
 ment.
 Empaqueté com-
 me suit:
 Caisnes de 96
 paquets de 5
 cents . . . \$3.45
 Caisse de 60 paquets de 1 livre..\$3.45
 — — 120 — de ½ livre.. 3.65
 — — 30 — de 1 livre..
 et 60 paquets mélangés, ¼ livre. 3.55

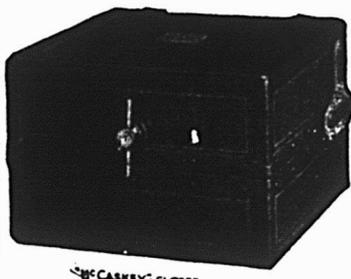
**BORDEN MILK CO., LIMITED
 MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-
 lian, (cette dernière ville comprise),
 dans les provinces d'Ontario, de Qué-
 bec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La calsse
 Marque Eagle, 48
 boîtes 8.75
 — Reindeer, 48
 boîtes 8.45
 — Silver Cow,
 48 boîtes 7.90
 — "Gold Seal"
 et "Purity", 48
 boîtes 7.75
 Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75
 — "Challenge", "Clover", 48
 boîtes 7.25



"McCASKEY"
 Systèmes de Comptes
 POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province u
 Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Fau-
 bourg St-Jean, Québec—E.-E. Pré-
 court, 55½ rue KingstSherbrooke.

McCiskey Systems Limited
 235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

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

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

M. l'Epicier

Donnez-vous pleine valeur à votre clientèle, lors-
 qu'elle achète un pot de confiture ou de gelée, de
 marmelade ou de pickles, ou bien lui donnez-vous
 un pot avec couvercle disjoint et un contenu gâ-
 tés?

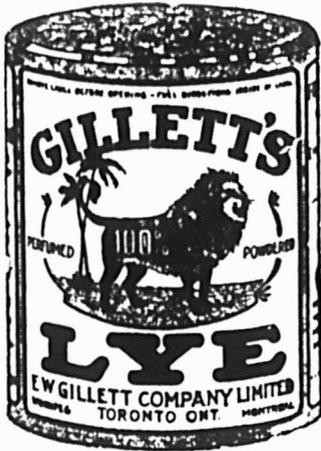
En insistant pour que tous vos récipients de ver-
 re soient scellés avec des Capsules Anchor, vous
 ajoutez à votre propre réputation, en donnant à
 votre clientèle satisfaction parfaite.

Les produits alimentaires convenablement mis en
 conserves dans un bocal de verre scellé avec une
 Capsule Anchor hermétique, gardent leur pleine
 saveur indéfiniment et il n'est pas nécessaire de
 faire des prix spéciaux pour liquider votre stock.
 L'apparence attrayante de l'emballage plaira
 immédiatement à votre cliente et c'est à vous à lui
 fournir ce qu'elle sait être le meilleur.

Anchor Cap & Closure Corporation
 OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET BUREAUX(GENERAUX)  50 Chemin Dovercourt TORONTO (ONT.)

GILLETT'S LYE



ÉPICIER: La Lessive Gillett fut la première Lessive en poudre vendue au Canada et depuis elle a toujours été reconnue comme la première de toutes pour sa qualité et sa valeur. Elle a le bénéfice de l'annonce et de la réputation de Gillett en outre de la faveur établie du client. Un stock d'épicerie ne saurait être au complet sans elle et nulle lessive ne se vend aussi aisément et aussi fortement. Mettez-la en bonne place dans vos étalages, c'est une bonne idée d'attirer l'attention de vos clients sur cet article.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



*Nourriture appétis-
sante et saine qui
plait au client*



LES ALIMENTS MARINS de la MARQUE BRUNSWICK

ont acquis l'estime du public Canadien du fait de leur excellence toujours pareille.

Aujourd'hui, alors que le poisson est devenu, comme article de maigre, encore plus populaire, aucun épicer progressif ne devrait négliger de mettre en évidence une ligne de qualité aussi certaine que la Marque Brunswick.

La vente de la Marque Brunswick vous procurera non seulement des profits respectables, mais vous amènera des clients plus nombreux et toujours satisfaits, ainsi que des ventes meilleures.

Nous vous donnons ci-dessous une liste des produits favoris de la Marque Brunswick. Examinez-là et voyez ce dont vous êtes de court.

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et
rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

$\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée.

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

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

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

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

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

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

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 31 mai 1918

Vol. XXXI—No 22

LA FERMETURE DE BONNE HEURE DES MAGASINS DE CAMPAGNE

La question de la fermeture de bonne heure des magasins de campagne continue à soulever un vif intérêt parmi les marchands-détaillants de la province.

Il ne fait aucun doute que les expressions d'opinion qui se manifestent journellement à ce sujet se matérialiseront bientôt en un vaste mouvement qui aura pour effet d'engager nos autorités parlementaires à prendre une action décisive pour donner satisfaction à tous ceux qui sont intéressés par cette question.

Nous avons reçu cette semaine, de nombreuses lettres discutant le pour et le contre d'une mesure de fermeture de bonne heure des magasins de campagne et en totalisant les approbations et les restrictions, nous remarquons que 90% des marchands se montrent en faveur d'un règlement de fermeture. Dans un prochain numéro, nous reviendrons sur le détail de ces lettres.

Un abonné de la campagne nous a fait le plaisir d'une visite pour nous exposer ses vues sur cet important sujet.

"Je suis entièrement pour la fermeture de bonne heure des magasins de campagne," nous disait-il, "à une condition, cependant, c'est que les restaurants qui restent ouverts ne vendent pas maints articles d'épicerie, comme ils le font souvent, et ce, à notre préjudice, si nous sommes dans l'obligation de tenir nos portes fermées certains soirs. Il est à remarquer d'ailleurs que nombre de restaurants, ajoutait notre interlocuteur, se permettent contrairement aux règlements, de vendre de nombreux articles de bouche le dimanche, et il serait regrettable de favoriser cette infraction en fermant nos magasins."

Il est évident que si un règlement de fermeture de bonne heure des magasins de campagne intervenait, il faudrait empêcher le commerce illicite de se faire au détriment des marchands respectueux des règlements. Mais il nous semble que les commerçants eux-mêmes en se concertant devraient avoir tôt fait de faire cesser ces abus, et en faisant leur police de façon vigilante, ils viendraient à bout de ces réfractaires.

Notre visiteur nous disait également que cette fermeture de bonne heure répondant particulièrement aux besoins spéciaux de la province, il conviendrait qu'une loi provinciale en soit le promoteur.

Cette dernière question demande à être étudiée tout particulièrement par les marchands concernés. De toute façon, si les protagonistes de cette mesure veulent s'en donner la peine, ils peuvent accomplir du bon travail dans ce sens, et lorsqu'ils auront recueilli suffisamment d'adhésions pour prouver que la majorité est en faveur de la fermeture, il sera possible d'entreprendre les démarches nécessaires auprès des autorités pour faire aboutir le projet, et lorsque ce moment sera venu, les commerçants de la province peuvent compter sur notre appui, nous les aiderons de tous nos moyens.

LE DELAI EXPIRE LE 1er JUIN

C'est demain, le 1er juin, qu'expire le délai accordé aux marchands-détaillants pour se procurer une licence pour la vente des produits alimentaires.

Nombre de marchands, ignorants de la nouvelle loi, ont négligé de remplir cette formalité, et nous croyons devoir les avertir encore une fois, qu'ils s'exposent à de graves ennuis et qu'ils sont passibles d'une amende de \$100 à \$1,000 dollars ou 3 mois d'emprisonnement, s'ils ne se procurent immédiatement une licence de la Commission du contrôleur des vivres. Bien mieux que cela, les manufacturiers et les marchands de gros ont reçu ordre de ne pas vendre quoi que ce soit aux marchands qui n'ont pas obtenu une licence.

Nous ne voulons pas effrayer les marchands par cette révélation, mais nous tenons à les mettre en garde contre une négligence qui pourrait leur coûter très cher.

Nous sommes persuadés que ceux qui feront preuve de bonne volonté et qui même, dans les quelques jours qui suivront le 1er juin se mettront en règle avec la Commission des vivres du Canada ne seront pas inquiétés, mais gare aux autres!

Le prétexte d'ignorer la loi n'est pas une excuse valable, et il n'en sera pas tenu compte.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



Par conséquent, que les marchands-détaillants agissent promptement et qu'ils se rappellent que leurs factures, leurs fiches de vente, leurs paquets, leurs papier à lettres, leurs produits en boîtes ou enveloppés doivent être étampés du numéro de leur licence. C'est là le signe indicateur qu'ils sont en règle avec la loi.

IMPORTANTE ASSEMBLEE DE L'ASSOCIATION DES EPICIERIS DE MONTREAL

L'Association des Epiciers a tenu, jeudi, son assemblée régulière, sous la présidence de l'échevin Sansregret, président. Un grand nombre de membres y assistaient.

La maison James Strachan, boulangers de Montréal, a envoyé une communication à l'Association faisant dire que pour le moment, il est impossible de fixer, sur le pain, un prix plus rémunérateur pour les épiciers. M. Strachan fait remarquer que le gouvernement adoptera des nouveaux règlements sur le pain et que les prix ne pourront pas être fixés avant un mois au moins. Il propose donc d'attendre cette date et qu'alors on formera un comité de boulangers qui rencontrerait les épiciers pour fixer un prix sur le pain.

L'Association des Epiciers a reçu une délégation des commis-épiciers qui venaient pour discuter la question de la fermeture à bonne heure.

M. Arthur Massé, secrétaire de l'Association des commis-épiciers prit la parole au nom de la délégation. Il déclare que la question de la fermeture à bonne heure est aussi vitale pour les patrons que pour les commis.

Il demande donc aux patrons s'il n'y aurait pas possibilité de faire passer, de concert, une loi, qui ordonnerait la fermeture des épicerie à sept heures les jours ordinaires, c'est-à-dire les lundi, mardi, mercredi, jeudi et vendredi; elles fermeraient à dix heures le samedi et la veille des fêtes.

Il suggère de plus de faire signer diverses requêtes par toute la ville sur la question; une pour faire signer les patrons en faveur du projet, la population en général en faveur aussi, et une de tous ceux qui seraient contre. Les commis ont déjà des équipes de formées pour s'occuper de ces listes.

M. Sansregret demande si les commis ont déjà consulté quelques patrons avant de faire cette suggestion. M. Massé lui répond que non. Ils ne demandent que l'opinion des patrons.

M. Filion déclare que cette question est excessivement grave, surtout en temps de guerre. Il demande donc que les épiciers ne donnent pas leur réponse immédiatement.

M. J. E. Lussier se déclare franchement en faveur de la fermeture à bonne heure. Il déclare que les heures de travail dans les épicerie sont trop longues; c'est là une raison qui influence souvent les jeunes gens intelligents et les oriente vers les manufactures, parce que les heures sont moins longues. Cela éliminerait aussi ce qu'il appelle les "gâte-métiers", ces gens qui ouvrent de petits magasins qui font beaucoup de tort au commerce. Il termine en disant que si l'on pouvait fermer plus à bonne heure, l'on trouverait de meilleurs commis.

Pour lui, il favorise une fermeture de quatre soirs par semaine; le vendredi et le samedi, les épiciers fermeraient à dix heures.

M. N. Lalande est aussi en faveur de la fermeture à bonne heure.

M. E. Lanoue, reprenant le débat sur la fermeture à bonne heure, déclare qu'il y a déjà une loi de fermeture à bonne heure qui n'a pas été respectée. Avant de lancer un nouveau projet, l'on devrait commencer à faire respecter la loi qui existe déjà. Dans tous les cas, les épiciers qui veulent fermer à bonne heure sont libres de le faire.

M. DePelteau parle dans le même sens, et il ajoute que l'on devrait exercer une surveillance plus étroite des soi-disant restaurants qui restent toujours ouverts, et qui vendent des produits qui ne devraient se trouver que dans les véritables épicerie. Parmi cette catégorie, il y a les Juifs qui ouvrent même le dimanche. C'est là une lacune qu'il faudrait combler avant de penser à faire adopter de nouvelles lois.

M. Sansregret, président, fait remarquer que la question de fermeture ne se discute pas seulement chez les épiciers, mais on la discute chez les commis et aussi à l'Association des bouchers. Il est vrai, cependant, que le genre de commerce n'est pas le même.

Le président se déclare pour la fermeture à bonne heure. Il rappelle qu'il y a environ dix-huit ans, il lança un projet de fermeture qui fut couronné de succès. Mais aujourd'hui, on pose des demandes très sérieuses surtout en temps de guerre. Il fait remarquer aussi que les épiciers licenciés n'ont plus qu'une année pour écouler leur approvisionnement de liqueurs. Pour lui, la fermeture ne devrait pas être discutée cette année, quoique le principe de la fermeture soit bon.

M. Filion prend ensuite la parole pour se prononcer en faveur de la fermeture à bonne heure deux soirs par semaine. Il déclare qu'une fermeture à sept heures tous les soirs serait très préjudiciable aux épiciers, étant donné que pour les épiciers licenciés, il y aura la concurrence des hôteliers, et que les autres ont plusieurs concurrents—les marchands de fruits, les restaurateurs, etc.

"Nous sommes de plus en temps de guerre, et le commerce a déjà assez de restriction pour qu'on ne lui en impose pas d'autres. Que ceux qui veulent fermer, le fassent, ils en sont libres."

Pour lui, il croit qu'il serait mieux de remettre la chose après la guerre. Et il fait une motion en ce sens.

M. Lussier se déclare franchement pour la fermeture à bonne heure, et il déclare qu'il ne parle pas personnellement, mais pour le bien général du commerce de l'épicerie. Il le sait par expérience. S'il y avait des règlements sévères pour ordonner la fermeture, le commerce ne passerait pas aux Juifs, comme on l'a dit, ni aux petits magasins.

M. DePelteau ajoute à ses remarques qu'il seconderait la motion de M. Filion de remettre la chose après la guerre.

M. David Lachaine se lève en faveur d'un amendement qu'il demanderait la remise de la question à la prochaine assemblée. Il dit que la question est importante et qu'elle devrait être discutée une fois pour toute. Il propose donc que la question soit remise à la prochaine assemblée et qu'un comité soit formé pour l'étudier sous toutes ses faces et faire rapport à la prochaine assemblée.

L'amendement est adopté.

Le président présente ensuite aux membres M. A. Bastien, l'organisateur de la nouvelle association des marchands-détaillants de Montréal. Celui-ci adresse quelques mots à l'assemblée pour dire qu'il a déjà réussi à grouper un grand nombre de détaillants de divers commerces et il vient demander l'appui des épiciers pour faire une bonne action de leur commerce.

FEU L'HON ALPHONSE RACINE

La mort vient de frapper, à l'improviste, un des citoyens les plus remarquables de Montréal, et des plus avantageusement connus dans les cercles politiques, commerciaux et financiers: l'honorable Alphonse Racine, conseiller législatif pour la division de Salaberry.

Hier encore, son intelligente activité s'exerçait dans l'importante charge qui lui avait été confiée par les pouvoirs publics: celle d'administrateur du combustible pour la province de Québec, et les journaux rapportaient de lui une remarquable interview sur la crise du charbon. Cela ne l'empêchait pas de diriger vigoureusement les affaires de la grande maison commerciale et industrielle dont il était le chef.

Dans la personne de l'honorable M. Alphonse Racine disparaît un Canadien-français de la meilleure trempe, dont on vantera avec raison l'énergique volonté de réussir, mais dont on ne pourra dire assez la modestie captivante, la générosité sans bornes, la probité sans tache, le patriotisme éclairé et sincère.

Sa mort crée un grand vide dans le monde commercial de la métropole; mais il laisse après lui des fils qui savent marcher sur ses traces, dans le droit chemin du succès.

A la famille du grand et intègre citoyen qui n'est plus, Le "Prix Courant" offre l'expression de sa plus entière sympathie, en déposant sur la tombe du défunt l'hommage de son profond regret.

NOTRE COMMERCE MARITIME

La commission du port de Montréal vient de publier son rapport pour la saison de navigation de 1917. Nous en relevons les notes suivantes:

Le nombre d'océaniques qui sont venus amarrer à nos quais l'an dernier a été de 579, soit une augmentation de 10 sur l'année précédente. Pour les neuf années qui précèdent, les chiffres se lisent comme suit: 1916, 569; 1915, 484; 1914, 551; 1913, 477; 1912, 409; 1911, 401; 1910, 411; 1909, 37; 1908, 364. Cette année, quoique la navigation se soit ouverte assez en retard sur l'année dernière, tout indique que le mouvement maritime dépassera encore celui de l'année dernière. L'activité la plus grande a régné depuis l'arrivée du premier océanique. Le déplacement total des océaniques, l'an dernier, fut de 1,984,233 tonneaux, et en 1916 il fut de 1,965,161 tonneaux.

Les importations et les exportations ont aussi dépassé tout ce qui s'était vu précédemment. La valeur des marchandises exportées a été de \$534,876,677, et celle des marchandises importées a été de \$214,885,029. Cela laisse bien en notre faveur, comme on peut le voir, la différence dans le mouvement commercial. Le total du commerce avec l'étranger se trouve à être d'une valeur de \$749,761,706. L'année précédente, en 1916, la valeur des exportations avait été de \$382,741,463, et celle des importations de \$194,924,348, formant un chiffre total de \$577,665,811 pour le mouvement commercial. Pour 1915, les marchandises exportées représentaient une valeur de \$155,685,953, et les marchandises importées, une valeur de \$115,919,977, soit un total de \$271,605,930.

L'an dernier, les recettes brutes de la commission du port ont été de \$1,850,646.93 pour ce qui est seulement du mouvement du port proprement dit. De diverses autres sources il a été perçu des montants portant le total des recettes à \$2,484,662.74. Les déboursés imputables au revenu ont été de \$1,897,393.44. Dix années plus tôt, en 1907, les recettes brutes n'étaient que de \$498,660. Les améliorations dont jouit actuellement le port ont coûté \$28,000,000.

La navigation océanique, l'an dernier, s'est ouverte plus tôt que cette année. Le premier vaisseau qui est entré dans le port ce printemps est le "Lady Grey", qui est arrivé le 21 avril. Le premier océanique, le "City of Marseille", a amarré à son quai le 7 mai. L'an dernier, le "Percésien" arrivait le 26 avril, et le "Cassandra," le 1er mai. Des 467 océaniques qui sont venus dans notre port, l'an dernier, il y en eut 567 anglais; 1 italien; 3 norvégiens; 58 américains; 1 danois; 1 français; 15 belges et 1 grec.

L'an dernier, il a été construit aux usines Vickers, 12 sous-marins pour les alliés; 17 chalutiers en acier; 26 petits vaisseaux de bois. Un vaisseau océanique de 7,000 tonneaux a été construit et mis à flot. En outre, il est entré dans la cale flottante 33 vaisseaux de tonnage plus ou moins fort, pour y subir des réparations.

ACCUMULATION DES VIVRES

La Commission des Vivres du Canada a été mise au courant de l'existence des accumulations de vivres, et elle a cru bon d'intervenir. Un arrêté en Conseil a donc été passé à l'effet de prévenir autant que possible le gaspillage des vivres. D'après cette nouvelle loi basée sur l'arrêté en Conseil, les propriétaires d'entrepôts, de magasins, ou d'autres endroits où l'on a accumulé des vivres, sont prévenus qu'ils doivent mettre sur le marché les produits qu'ils ont en mains et qui menacent de se détériorer. Les citoyens qui ont fait de l'accumulation de vivres dans leurs résidences privées, sont sujets à la même loi. Dans le cas où la Commission des Vivres apprendrait qu'une accumulation de substances alimentaires existerait quelque part, elle donnerait instruction aux intéressés de disposer immédiatement de ces vivres. Si l'on ne se rend pas immédiatement à cet ordre la Commission aura le droit de saisir les substances alimentaires et de les vendre.

Toutes les personnes trouvées coupables de gaspillage des vivres, pour une raison ou pour une autre, est passible d'une amende variant de \$100.00 à \$1,000.00 ou à un emprisonnement variant de un à trois ans.

LES MINOTERIES CANADIENNES

Le ministère du travail vient de publier un rapport sur les opérations des minoteries canadiennes, et qui nous donne un aperçu des profits qu'elles ont réalisés.

Fait à la demande de M. Crothers, le rapport est basé sur des enquêtes qui couvrent la période des années 1913 à 1917, et conséquemment pour fins de comparaison, il s'applique à une année de l'avant-guerre. Il indique qu'en 1917, par comparaison avec 1913, les grandes compagnies de minoteries ont accru leurs profits nets, même défalcation étant faite de la taxe de guerre. Il indique en sus que la limitation des profits à 25 sous par baril de farine ne donne pas le résultat recherché, parce que "grâce à l'augmentation de la production même lorsque le profit par baril de farine est limité, disons à 15 sous, de gros dividendes peuvent encore être payés et de l'argent mis au fonds de réserve.

Il est clair, conclut le rapport, que le seul moyen d'atteindre les profits des compagnies de meuniers, c'est l'accroissement de la taxe sur les profits nets réalisés pour tout l'argent placé.

Les compagnies ont disposé de diverses façons de leur accroissement de profits. Quelques-uns comme "Maple Leaf Milling Coy", ont payé des dividendes pour leurs actions ordinaires. D'autres, comme la "Ogilvie Flour Mills Coy" ont accru des dividendes déjà substantiels. Les dividendes réguliers pour les actions ordinaires de cette compagnie, jusqu'en 1916, ont été de 8%. En 1916, ils se sont élevés à 12% et en 1917, à 25%.

La "St. Lawrence Mills Coy" qui enregistrait un déficit de \$72,000 en 1913, touchait un excédent de bénéfices de \$138,000 en 1917. L'excédent des bénéfices de la compagnie Robin Hood étaient de \$237,000 en 1913; il a atteint le chiffre de \$317,000 en 1917.

L'excédent des bénéfices de la Cie Ogilvie en 1913 était d'approximativement \$473,000. En 1917 il s'est élevé à \$2,690,000 en sus de l'immense réserve de \$880,000 pour la taxe de guerre en 1916 et de \$750,000 pour la taxe de guerre en 1917.

L'excédent des profits a beaucoup augmenté. En 1913 l'excédent des profits de la Maple Leaf Milling Coy était de \$250,000. En 1917 il était d'au-delà de \$1,760,000.

L'excédent des profits de la Western Canada Flour Mills était approximativement de \$445,000 en 1913. En 1917 il était de \$840,000. Ce dernier excédent est en plus d'un fonds d'amortissement.

L'excédent des bénéfices de la Lake of the Woods Milling Coy a matériellement augmenté. En 1913 cet excédent se chiffrait à \$853,000, en 1917 il était de \$831,000, plus \$392,000 au crédit de l'excédent de profits de la Keewatin Flour Mills Coy que possède en entier la Lake of the Woods Coy. Ces chiffres sont en plus du rachat des débetures de la Keewatin au montant de \$350,000 en 1916, et le rachat des débetures de la Lake of the Woods Coy au montant de \$200,000 en 1917, et le rachat de prêts au montant de \$250,000. Des dividendes de 8% sur les actions ordinaires furent payés à part des dividendes réguliers de 7% sur les actions préférentielles.

Le rapport dit plus loin qu'au cours de 1916 et 1917 de substantielles réserves de taxes de guerre ont été mises de côté par les compagnies faisant de gros profits. On a aussi établi une réserve pour dépenses diverses.

Des montants considérables ont été mis de côté en 1917 pour la dépréciation de matériel quoique, dit le rapport, une augmentation de production en 1916 et 1917 entraîne de plus grandes réserves pour la dépréciation.

Le rapport décrit ainsi les sources d'augmentation des profits: (A) Augmentation des ventes, (B) Augmentation du profit par baril. (C) Plus grands revenus provenant d'affaires dans la farine en 1915, 1916 et 1917.

L'augmentation des recettes totales provenant des ventes annuellement est très frappante, dit plus loin le rapport; dans presque tous les cas, elle a doublé et quelquefois triplé.

Considérable aussi est l'augmentation de la vente de barils et le prix a presque doublé depuis 1914. Le profit fait sur chaque baril par les différentes meuneries entre 1914 et 1917 a aussi augmenté."

Voici les profits nets réalisés sur chaque baril: Ogilvie Flour Mills 15c; Lake of the Woods, 13c; St.-Lawrence Flour Mills, 16c; Western Canada Mills, 16c; Robin Hood Milling Coy, 22c.

Le rapport déclare qu'en 1915 les profits par baril furent comme suit: Ogilvie Flour Mills, 20c; Lake of the Woods, 20c; St.-Lawrence Flour Mills, 19c; Maple Leaf Milling Coy, 30c; Robin Hood Milling Coy, une perte d'une cent.

AUGMENTATION DE LA CONSOMMATION DES CIGARETTES

L'usage des cigarettes au Canada continue à augmenter dans des proportions considérables. Durant la dernière année fiscale des droits d'accise ont été imposés sur 1,666,709,973 livres de cigarettes comparés à 1,307,206,750 livres pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1917. Durant l'année fiscale écoulée, 21,087,821 livres de tabac ont été frappées de droits d'accise comparés à 20,735,080 livres pour l'année précédente. Des droits d'accise ont été imposés sur 254,445,945 livres de cigares comparé à 239,752,252. L'augmentation dans l'usage des cigarettes s'explique par l'envoi de cigarettes aux soldats canadiens outre-mer.

DIX MAXIMES PRECIEUSES

1. Honorez le CHEF. Il faut une tête dirigeante dans toute entreprise.
2. Ayez confiance en vous-même, et appliquez-vous à développer vos capacités.
3. Rendez votre travail agréable. Qu'un rayon de soleil l'anime et l'embrace.
4. Commencez votre journée par le travail le plus difficile. Le travail fictif facile constitue un plaisir.
5. Ne craignez pas la critique, critiquez-vous vous-même souvent.
6. Soyez heureux et réjouissez-vous des succès des autres, étudiez leurs méthodes.
7. Ne vous laissez pas égarer par des antipathies. L'acide ruine le plus beau tissu.
8. Soyez enthousiaste, l'enthousiasme est contagieux.
9. Ne soyez pas sous l'impression que le succès signifie simplement de gagner de l'argent.
10. Soyez juste et accomplissez au moins une bonne action chaque jour de l'année.

NOUVEAU REGLEMENT CONCERNANT LE RETOUR DE LA FARINE EN SURPLUS

ATTENDU que d'exiger des fermiers présentement de retourner tout surplus de farine, tel que requis par l'ordre numéro 31 de la Commission des vivres du Canada pourrait occasionner une perte de temps et nuire à la production—

Que dans l'exercice des pouvoirs qui lui ont été conférés par les décrets de Son Excellence le Gouverneur général en conseil, en date du 12 mars 1918 (C.P. 596 et 597), et de tous les autres pouvoirs qui lui ont été accordés pour la même fin, la Commission des vivres du Canada décrète par les présentes ce qui suit:—

La section I de l'ordre numéro 31 de la Commission des vivres du Canada, en date du 25 avril 1918, est amendée en ajoutant les sous-sections suivantes:

- (c) Tout cultivateur de bonne foi aura la permission de garder, sujet aux ordres de la Commission des vivres du Canada, le montant de farine, faite en tout ou en partie de blé, qu'il peut avoir en sa possession en sus de la quantité prescrite par le susdit ordre, si, le ou avant le 15 juin 1918, il fait rapport au meunier qui a fabriqué cette farine ou au marchand qui l'a vendue, la quantité de surplus qu'il a ainsi en mains. Il sera du devoir de ce meunier ou de ce marchand de faire rapport de toutes les quantités ainsi détenues à la Commission des vivres du Canada sur les formules fournies et au temps qu'il lui sera ordonné de le faire.
- (d) Toute personne détenant ou ayant en sa possession pas plus de 25 livres de farine faite en tout ou en partie de blé, ou qui détient ou a en sa possession à la date ci-haut mentionnée une partie seulement du contenant original dans laquelle la farine a été achetée, bien que ce montant excède 25 livres, aura la permission de la garder.

LICENCE POUR SALEUR

1. Aucune personne ne devra entreprendre l'abatage du bétail ou la fabrication des produits en provenant, sans au préalable avoir obtenu une licence de la Commission des vivres appelée "Licence pour saleur", sauf et excepté les personnes abattant du bétail exclusivement pour la vente dans leurs propres étaux de détail, et qui ont obtenu une licence de boucher en détail en vertu de l'Ordre no 22 de la Commission des vivres.

2. Tous les règlements maintenant édictés ou à être édictés par la suite par arrêtés en Conseil, ou par ordres de la Commission des vivres concernant la fabrication, l'achat ou la vente de tout aliment ou produits alimentaires, devront être applicables à, et être observés par toute personne qui fabrique ou négocie tout aliment ou produits alimentaires couverts par un de ces règlements.

3. Nul porteur de licence ne détruira de nourriture ou de produits alimentaires propres à la consommation des hommes, et ne permettra sciemment et volontairement le gaspillage ou la détérioration qu'il pourra empêcher dans l'emmagasinage ou la vente de toute nourriture ou de tous produits alimentaires.

4. Aucun porteur de licence ne devra ni directement ou indirectement, sciemment acheter toute nourriture ou tous produits alimentaires de ou pour toute personne requise de se pourvoir d'une licence de la Commission des vivres du Canada et qui n'a pas obtenu une telle licence, ni lui vendra tous tels produits.

5. Tout porteur de licence devra placer sur tous entêtes de lettres, contrats, commandes, listes de prix, acceptations de commandes, factures, listes de prix, cotes émises et annonces, les mots "Numéro de la licence de la Commission des vivres du Canada" suivis du numéro de cette licence, et devra montrer le nom de la licence en vertu de laquelle il exploite son commerce.

(6) Les porteurs de licence peuvent être requis de faire rapport mensuellement, et aussi souvent, en tel temps, et sur telle formule que pourra désigner par écrit la Commission des vivres du Canada, déclarant le stock en magasin, ou en cours de route sur commande du porteur de licence, et tous autres renseignements qui pourront être requis de temps en temps par la Commission des vivres du Canada.

7. Tout porteur de licence devra garder tous livres, factures, pièces justificatives et autres documents et inscriptions qui pourront permettre à la Commission des vivres du Canada, ou toute personne par elle autorisée, de vérifier tous rapports ou déclarations que le dit porteur de licence est requis de faire à la Commission des vivres du Canada.

8. Tout porteur de licence devra afficher dans sa place d'affaire la licence de la Commission des vivres du Canada, en vertu de cet Ordre, en un lieu apparent pour l'attention du public.

9. Les honoraires suivants seront payables pour les licences en vertu de cet ordre:—

Lorsque la valeur des marchandises vendues n'excède pas \$100,000.00 par année \$10.00
et \$5 pour chaque montant additionnel de \$50,000, ou fraction de ce montant.

10. Toutes les demandes pour licences devront être faites suivant la formule ci-jointe.

11. Toutes licences devront prendre fin le trente-unième jour de décembre de chaque année.

12. Tout porteur de licence devra donner avis par écrit à la Commission des vivres du Canada de tout changement d'adresse, ou de tout changement dans l'administration ou le contrôle, ou de tout changement dans le caractère des affaires transigées, au cours des dix jours qui suivront le ou les dits changements.

L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS

La mise en nomination des candidats aux postes d'officiers de l'Association des Manufacturiers Canadiens (succursale montréalaise), a eu lieu cette semaine, et il n'y a eu que des élections par acclamation.

Les officiers, pour 1918-19, sont:

MM. C.-Howard Smith, président; M. T.-P. Howard, 1er vice-président; lieutenant-colonel W.-J. Sadler, deuxième vice-président; G.-F. Benson, A.-H. Brittain, B.-W. Coghlan, N.-R. Feltes, A. Harries, Michel Hirsch, A.-D. Huff, W. Jamieson, R.-H. McMaster, H.-E. Moles, S.-J.-B. Rolland, Eugène Tarte, John Lowe, et F.-W. Stewart.

Représenteront la succursale locale au conseil exécutif de l'Association: MM. William Rutherford, George-A. Slater, J.-R. Colbrow, W.-A. Desbarats, S.-W. Ewing, D.-J. Fraser, D.-E. Frosst, L. Grant, G.-W. Sadler, J.-H. Sherrard, R.-E. Jamieson et F. van Bruysell.

La convention annuelle de l'Association sera tenue, cette année, à Montréal, les 12 et 13 juin prochains.

LE COMMERCE EXTERIEUR DU ROYAUME-UNI

Le rapport mensuel publié par le Board of Trade, indique que durant le mois d'avril, la Grande-Bretagne a exporté 392,368,000 verges de cotonnades, comparativement à 347,440,000 verges durant la période correspondante de 1917.

Le montant total des importations des diverses sortes de marchandises fait voir une augmentation de £35,300,000 et celui des exportations une plus-value de £4,272,000.

LE COMMERCE EXTERIEUR DES ETATS-UNIS

Les statistiques publiées par le Département du Commerce démontrent que, durant le mois d'avril, les exportations américaines ont atteint le chiffre de \$500,000,000, comparativement à \$530,000,000, durant le mois correspondant de 1917.

Les importations ont été pour avril, de \$279,000,000, contre 254,000,000 durant la période correspondante de l'année précédente.

Pour les dix mois finissant le 30 avril dernier, les exportations se sont totalisées à \$4,894,000,000, contre \$5,167,000,000 les dix mois correspondants de 1917. Les importations ont augmenté de \$230,000,000 comparativement à la période correspondante de l'année précédente.

Depuis la déclaration de la guerre, la balance du commerce est montée en faveur des États-Unis au chiffre énorme de \$9,386,004,669.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHE DU GRAIN

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

Avoine de l'ouest canadien, No. 2	0.93½
Avoine de l'ouest canadien, No. 3	0.90
Avoine d'alimentation No. 1	0.87
Avoine d'alimentation No. 2	0.84
Avoine blanche d'Ontario, No. 3	0.85
Orge d'alimentation du Manitoba	1.19
le boisseau ex-magasin.	

LE MARCHE LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes de \$11.40 à \$11.50 le baril, en sacs, ex-magasin. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé d'Inde, à \$13.00, le baril, en sacs.

LES SAINDOUX

Les cotations des saindoux purs ont été de 32c à 33c la livre, en seaux en bois de 20 livres et de 30c en tierces, tandis que les saindoux composés se sont vendus de 28c à 28½c la livre.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre.	0.32	0.33
Beurre supérieur de crèmerie	0.43	0.43½
Beurre fin de crèmerie	0.42	0.42½
Beurre supérieur de ferme	0.38	0.38½
Beurre fin de ferme	0.36½	0.37

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

LES OEUFS

Nous cotons les prix de gros suivants:

Oeufs stock de choix44c
Oeufs stock No. 142c
Oeufs stock no 238c

LES PRODUITS D'ERABLE

La demande a été calme pour les produits d'érable, et le volume d'affaires a été restreint quoique le ton du marché soit ferme. Des ventes se sont faites en sirop d'érable, en barils de 15 à 20 gallons, à \$1.80 le gallon; en boîtes de cinq gallons, à \$1.85 le gallon; en boîtes d'un gallon, de \$2.00 à \$2.10 le gallon, et en boîtes de 8½ livres, à \$1.50.

Les affaires ont été calmes également en sucre d'érable et les prix du gros ont été de 21c à 22c la livre.

LES POMMES DE TERRE

La demande est bonne pour les pommes de terre. Nous cotons: Lots de chars des Montagnes Vertes, \$1.55 à \$1.60, le sac de 90 livres, en vrac; pommes de terre rouges, de \$1.45 à \$1.50, sacs compris; McIntyres, de \$1.35 à \$1.40, ex-voie, tandis que dans le gros, les Montagnes Vertes se sont vendues à \$1.80, les rouges à \$1.70 et les McIntyres à \$1.60, le sac de 90 livres, ex-magasin.

LES GELEES EN HAUSSE — L'HUILE D'OLIVES EGALEMENT

Une hausse de 20 cents par caisse s'est manifestée sur les prix d'une marque de gelées, le prix précédent de \$1.00 la douzaine étant monté à \$1.20. Les huiles d'olives importées sont très rares, et conséquemment, les prix ont subi une hausse générale de 10 pour 100.

LES CAFES SONT EN HAUSSE

La récente taxe qui vient d'être imposée aux cafés a provoqué une hausse.

Nous cotons actuellement:—

Café rôti:		
Bogotas, la livre.	0.28½	0.32
Jamaïque, la livre	0.24	0.28
Java, la livre	0.38	0.41
Maracaïbo, la livre.	0.27½	0.30

Mexicain, la livre	0.24	0.28
Mocha, la livre	0.33	0.37
Rio, la livre	0.22	0.26
Santos Bourbon, la livre	0.27	0.30
Santos, la livre	0.26	0.29

Cacao

Cacao, en vrac (pur)	0.30	0.35
Cacao, en vrac, (doux)		0.25

LES THES

Nous cotons les prix suivants:

Ceylan et Indes:

Pekoe, Souchong, la livre, 0.47 à 0.49.

Pekoes, la livre	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55

Java:

Pekoes	0.41	0.43
Broken Orange Pekoes		0.43
à \$45.		
Orange Pekoes	0.46	0.49

LES MELASSES

Des mélasses sont arrivées en assez grosses quantités du Sud, ce qui indique une meilleure condition du transport.

Nous cotons:

Mélasses de la Barbades		Prix pour Ile de Montréal
Puncheons	0.97	1.00
Barils	1.00	1.03
½ barils	1.02	1.05

Pour territoires en dehors les prix sont environ de 3c en dessous.

LES FEVES — LES POIS

Nous cotons:

Fèves canadiennes triées à la main, le boisseau.	9.00	9.50
Fèves d'Ontario, nouvelle récolte, 3 à 4 lbs.	8.50	9.00
Fèves canadiennes, 4 à 5 livres pickers	7.75	8.00
Yellow Eyes, la livre	9.00	9.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	4.50	5.00
Pois split, nouvelle récolte, sacs de 98 lbs.	10.00	10.50
Orge (pot) le sac de 98 livres.		6.50

LES SUCRES

Les prix sont comme suit:

		Les 100 livres
Atlantic Sugar Company, extra granulé		\$8.90
Acadia Sugar Refinery, extra granulé		8.80

St. Lawrence Sugar Refine-
ry 8.80
Canada Sugar Refinery . . . 8.65
Dominion Sugar Co., Ltd.,
crystal granulé 8.80

LE MARCHE A PROVISION

Il y a eu baisse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars à \$20.50 à \$20.75 les 100 livres pesées hors chars. Il y a eu par contre un plus fort sentiment pour porc apprête et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros à \$30.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS.

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.38	
Jambons, 12 à 15 livres	0.35	0.36
Jambons poids lourds	0.33	0.34
Bacon pour Breakfast	0.41	0.42
Bacon de choix Windsor	0.44	0.45
Bacon Windsor dé-sossé	0.46	

LE MARCHE AUX BESTIAUX

Les offres au marché de l'est ont été importantes durant cette semaine, et ont eu pour résultat une activité exceptionnelle.

Le ton du marché a été ferme et les prix ont tant soit peu monté, spécialement en ce qui concerne les porcs de choix.

Les cotations ont été par 100 livres comme suit:

Bouvillons, de \$9.50 à \$13, suivant les qualités.
Vaches, de \$8 à \$9.50 .
Taureaux, de \$8 à \$10.50.
Viandes en conserves, de \$5.50 à \$8.
Veaux, de \$8 à \$13.

LE SON — LA MOULEE — L'AVOINE ROULEE

Le son se vend \$35.00 et les "shorts" à \$40.00 la tonne, sacs compris.

La moulée pure se vend à \$72.00 la tonne, sacs compris.

La demande pour avoine roulée est limitée. Les qualités courantes se vendent à \$5.15 le sac de 90 livres en jute.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend, No 2, à \$15.50, No. 3, à \$13.50, et mélangée de trèfle, de \$6.00 à \$9.00 la tonne ex-voie.

FRUITS ET LEGUMES

Il y a une très bonne demande pour les légumes. Dans beaucoup de cas l'avance de la saison a provoqué une tendance à des prix plus bas. Les pommes de terre sont moins chères. L'arrivée de plusieurs chars de tomates de La Floride a entraîné des prix plus bas. Le nouveau chou de la Floride est moins cher, à \$3.75 la crate. Le céleri de Floride a été réduit de 25c à 50c par crate. Les concombres sont à des prix plus avantageux et le surplus d'oignons a provoqué une tendance à la baisse, les sacs de 70 livres se vendant à \$1.00. Les prix des fruits sont élevés en général. Les nouvelles fraises sont abondantes et se vendent à 19c la boîte d'une chopine.

Nous cotons:—

Bananes, (grosses, fancy) le bunch	4.00	4.50
Oranges, Valence	5.00	5.75
Oranges, Californie.		
Navels	9.00	10.00
Oranges, Séville, amères		5.50
Grape fruit de Cuba	4.00	4.50
Grape fruit de Californie	5.00	6.00
Grape fruit de Floride	5.00	6.00
Citrons nouveaux de Messine, selon grosseur	5.50	8.50
Citrons de Californie, sans pépins		5.00
Ananas de Cuba, (grate)		5.00
Raisins, Malaga, moyens		10.00
Fraises Louisiane	0.19	0.22
Pommes		
Fameuses	7.00	8.50
Baldwins	4.00	4.50
Russets	4.50	5.00
Pommes en boîtes		2.75
Poires, petits lots seulement	0.30	0.60
Choux, Montréal, par baril		1.75
Choux, Montréal, la douzaine	1.00	1.50
Choufleur Californie, (crate 2 doz.)	4.50	5.00

Céleri canadien, la douzaine	0.50	1.00
Concombres, Boston, la douzaine	2.00	2.50
Endives canadiennes		0.25
Oignons rouges, sacs de 100 livres		2.50
Oignons rouges, sacs de 70 livres		1.00

Charbon

ANTHRACITE ET BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la province de Québec.

George Hall Coal Co. of Canada, Limited
 26 rue St-Pierre, Montréal



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,

SAMEDI, PREMIER JUIN prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, 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 officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le shérif,
L.-J. LEMIEUX,
 Bureau du shérif,
 Montréal, 11 mai 1918.

Leur mérite a conquis le commerce d'un Océan à l'autre.

**Marchandises Meilleures! Affaires Meilleures!
Profits plus Rapides!**

Les accessoires électriques jouent un grand rôle, en ces jours de conservation. Ils économisent du charbon; épargnent de la nourriture, économisent du temps et du travail.

La demande pour accessoires électriques a fait un grand pas principalement en ce qui concerne les accessoires MEILLEURS--parce que nous sommes en des jours d'économie et d'achats judicieux.

C'est pourquoi la ligne PREMIER s'est vu bénéficier d'une distribution rapide. Les marchands qui ont connu les hommes propriétaires de cette ligne ont été intéressés. Ils se sont rendus compte que c'était une organisation progressive. Ils ont été certains des hautes qualités--mérite des produits, publicité habile, traitement loyal.

Ensuite, ils ont vu les produits. Ils en furent

enthousiastes--dessins plus attrayants; travail soigné; fini splendide, tout ce qui rend les ventes faciles.

A présent, ils sont devenus des marchands d'articles PREMIER d'un océan à l'autre. Ils font des profits rapides.

Peut-être votre territoire n'est-il pas encore distribué. Ecrivez-nous pour informations complètes, catalogues illustrés, prix. Découpez cette annonce et écrivez-nous à présent.

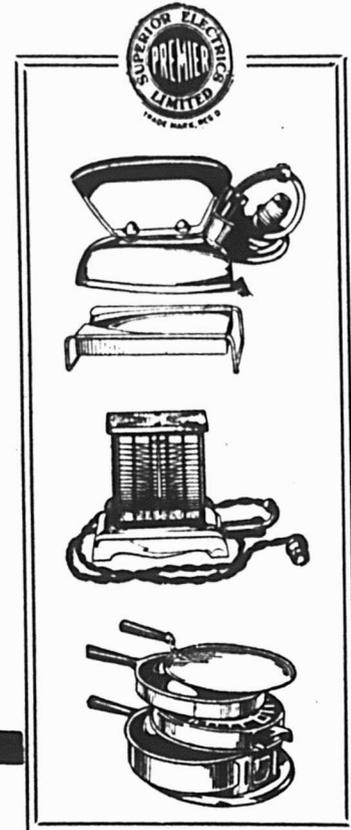
SUPERIOR ELECTRICS, LIMITED
PEMBROKE (Ont.)

Brown-Fraser Co., Ltd.
Vancouver, C.A.
Distributeurs pour la
Colombie-Anglaise

Merchants Hardware
Specialties Ltd.
Calgary, Alta.
Distributeurs pour
l'Alberta

PREMIER Accessoires
Electriques

"Tout ce que ce nom implique"



Broquettes pour Tout le Monde

Ajusteurs d'auto
Ajusteurs de voitures
Manufacturiers de
paniers

Poseurs de tapis
Manufacturiers de
chaussures
Ebénistes

Têtes qui ne se détacheront pas du corps du clou
et pointes qui justifieront toutes exigences.

The Steel Company of Canada,
LIMITED
MONTREAL HAMILTON

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

CHANGEMENTS DIVERS

Une hausse considérable est à noter sur les "drugget pins". Les 1/2 pouce qui se vendaient autrefois 80 cents la grosse, sont maintenant à 95c; les 5/8 pouce, qui étaient à 90c, sont à présent à \$1.40 et les 3/4 pouce, sont aujourd'hui, à \$1.75 au lieu de \$1.20 la grosse.

Les malaxeurs à pains ont subi une hausse. Le No 4 est maintenant à \$38.00 au lieu de \$32.50 et le No 8 qui se vendait à \$37.50 est à présent, à \$43.50 la douzaine. Les outils Anvil sont en hausse à 45c la livre, le prix précédant étant de 35c. Les râpes Heller sont plus fermes, la hausse étant représentée par un changement d'escompte de 62 1/2 à 60 pour 100.

Les balances régulières ont marqué une hausse n'étant plus sujettes qu'à un escompte de 20 pour 100 au lieu de 25 pour 100.

Les clous à toiture Simplex ont aussi vu leurs prix augmenter; l'ancienne cotation était de \$17 le keg et les nouvelles listes de prix portent cette cotation à \$20.00 le keg.

Il y a eu une avance de 10% sur les prix des mors de Clark.

La même hausse s'applique aux couperets d'aliments faits par la P. S. & W. Co.

Des hausses ont été notées sur les boîtes à outils d'automobile.

Elles sont évaluées à une moyenne de 20 à 30 pour 100.

Les leviers à manche Perfect ont haussé de 15 pour 100 sur les anciennes listes de \$1.32 par lots de \$24; \$1.44 par lots de 6 et \$1.53 par unité.

Parmi les accessoires d'auto qui ont été en hausse, cette semaine, il faut noter les ornements de radiateurs, comprenant la Croix du Docteur, les roues et ailes, le Rotary Club, etc. Par lots de 24, les anciens prix étaient de \$1.15 chaque et les nouveaux sont de \$1.44. Les lots de 6 se vendaient à \$1.25 chaque, et se vendent à présent à \$1.57, tandis que le précédent prix au commerce de \$1.33 est avancé à présent à \$1.67.

Les planches à instruments Johnston pour sedans et couplets, sont marquées plus haut. Le précédent prix au commerce, de \$1.50 a été élevé à \$2.00 l'unité. Les escomptes habituels s'y appliquent.

Certains "flashlights" de Evedeady sont en hausse; le no 6901, avec un prix précédent de 87c est à présent à 97c. Le même changement s'applique aux numéros 6903 et 6904.

LE FER-BLANC EN HAUSSE

La rapide hausse du fer-blanc sur le marché de Londres a eu son effet ici. On ne peut obtenir de cotations du marché de New-

York et les marchands d'ici ont monté leurs cotations à \$1.25 la livre.

LES MASTICS

Les prix du mastic demeurent fermes. De bonnes affaires sont notées dans cette branche. Nous cotons:

Mastic Standard	Les 100 livres	5	1	moins tonnes	tonne dre
En vrac en baril	\$4.00	\$4.15	\$4.35		
" 1/2 baril	\$4.15	\$4.30	\$4.50		
" 100 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20		
" 25 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20		
" 12 1/2 liv.	\$5.10	\$5.25	\$5.45		
Boîtes 3 et 5 liv.	\$6.85	\$7.00	\$7.20		
Boîtes 1 et 2 liv.	\$7.35	\$7.50	\$7.70		
Mastic à l'huile de lin pur,	\$2.00				
les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.					

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

Conditions: 2% 15 jours, net à 60 jours.

LA THEREBENTHINE

Les prix qui sont en vigueur sont les suivants:

Le gallon Impérial
1 à 4 barils 0.70

LES PRODUITS DE PLOMB

Une des caractéristiques du marché de ferronnerie de cette semaine est une nouvelle augmentation de la soudure. Cette augmentation est due à la situation difficile du fer-blanc.

Nous cotons:
Tuyaux de plomb, la livre . .014
Tuyaux de dégagement, la livre0.15

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos 222 à 229 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL

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

Remington
UMC

C'est la ligne complète

Si vous achetez les Remington U M C vous avez une ligne complète — qui est d'un grand avantage pour la tenue d'un magasin. Carabines et cartouches métalliques de tout calibre. Fusils de chasse et cartouches chargées de plomb en grande variété. Tout ce qu'il y a de meilleur.

Assortiments chez tous les fournisseurs.

REMINGTON UMC of CANADA

LIMITD

WINDSOR (Ontario)



Trapes et coudes en plomb,
la livre net liste

Lead wool, la livre 0.12

Plomb en feuilles, 3 à 3½
livres, au pied carré, la
livre 0.11½

Plomb en feuilles, 4 à 8 li-
vres, au pied carré, la li-
vre 0.11

Feuilles coupées, ¾ la livre, en
plus, et feuilles coupées en mesu-
res spéciales. 1c la livre en plus.

Soudure garantie 0.68

Soudure stricte, la livre . . . 0.57

Soudure commerciale, la li-
vre 0.53

Soudure wiping, la livre . . . 0.53

Soudure, en tige, (calibre 8)

40-60 0.58½

45-55 0.63¾

Zinc en feuilles, casks 0.26 0.30

Zinc en lots brisés... 0.28 0.32

CLOUS ET BROCHE

Les clous de broche sont fermes à \$5.35; les clous taillés à \$5.60 et la broche en acier mou se maintient encore au prix de base de \$6.25.

L'HUILE DE LIN EN BAISSÉ

Le marché de l'huile de lin a marqué une faiblesse qui s'est traduite par une baisse nouvelle, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial		
	Brute	Bouillie	
1 à 4 barils:—			
	\$1.82-\$1.86	\$1.84½-\$1.88½	

LA GAZOLINE — LE PÉ- TROLE

La gazoline se vend à 34c le gallon; le pétrole Royalite à 19c, la Palacine et l'Electroline, à 22c le gallon.

Examinez Votre Maison



De quoi a-t-elle besoin en fait de peinture?

Si, d'une part, la peinture est destinée à rendre plus agréables à l'oeil les différentes surfaces par le choix d'une combinaison de couleurs en harmonie avec vos idées en matière de décoration artistique, d'autre part sa fonction essentielle et vitale est de protéger cette surface contre la détérioration et la ruine.

Les peintures de Ramsay combinent au plus haut degré l'apparence, la résistance à l'usure et la protection. Elles donnent à votre maison la plus belle apparence pendant la plus longue période d'années au plus bas prix.

Vous trouverez à proximité de chez vous un marchand qui tient les Peintures de Ramsay. Demandez-lui une de nos brochures ou écrivez-nous: nous nous ferons un plaisir de vous offrir nos suggestions.

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

RAMSAY'S

THE RIGHT PAINT TO PAINT RIGHT

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

ACIER

**Barres--Feuilles--Poutres
Conduites--Coudes--Etc.**

Vente au Commerce de Gros Seulement

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

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

LA CONSTRUCTION

Maison, \$30,000, Montréal, rue Notre-Dame Est. Propriétaire et entrepreneur général: P. Lyall & Sons, Constr. Co., Ltd., 701 Bâtisse Transportation, 1 étage, 54 x 68. Fondation en ciment, construction en briques.

Changements à résidence, \$5,000.00, Montréal, 232 rue Stanley. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Duquette et Patenaude, 359 Boulevard Saint-Joseph. Les propriétaires feront le travail à la journée. Ils auront besoin de matériaux prochainement et donneront contrat pour l'électricité.

Deux résidences, \$8,400, Montréal-Ouest, avenue Beaconsfield. Propriétaire et entrepreneur général: Michael Lombardi, 345 avenue Westminster, 2 étages, 34 x 34. Construction en pierre et briques. Le propriétaire donnera contrat pour la toiture, l'électricité, la plomberie et le chauffage.

Soumissions ouvertes: Bâtisse à charbon provenant de N.-E., N.B., et Québec. Propriétaire: Département des chemins de fer et canaux. Secrétaire: J. W. Pugsley, Ottawa. Soumissions reçues jusqu'au 6 juin, pour bâtiments aux points suivants. Sydney, Stellerton et Springfield Junction, N. E.; Saint-Jean, Campbellton et Chipman, N.B.; Estcourt, Armagh et Monk (Qué.). Plans et spécifications aux bureaux suivants: Ingénieur en chef, département des chemins de fer et canaux, Ottawa, Ont.; Ingénieur en chef, chemins de fer du gouvernement cana-

dien, à Moncton, N.B.; Ingénieurs résidents: Moncton, N.B., Edmunston, N. B.; New-Glasgow, N.E. et Agent Terminal, Montréal, (Qué.)

Agrandissement d'usine, Hull. Propriétaires: Smart, Woods, Ltd., avenue Laurier, Hull. Architecte: Jos. Mather, 110 rue Wellington, Ottawa; Briques: John Sutherland, 216 avenue Cooper. Matériel non encore acheté. Travaux sur base de pourcentage.

Deux résidences, \$10,000, Outremont, avenue Outremont. Propriétaire: Lucien Savaria, 928 rue Saint-Valier, Montréal. Travaux à commencer de suite.

Résidence, \$4,000, Montréal, rue Sherbrooke Est. Propriétaire: Ferdinand Pepin, 660 avenue Delorimier. Entrepreneur général: G. Dugal, rue Dorion. L'entrepreneur achète les matériaux.

Travaux à la journée.

Banque, \$24,900, Québec, (rue de La Malbale). Propriétaire: La Banque Nationale, rue Saint-Pierre. Architecte: Wilfrid Lacoste, 58 Côte du Palais. Entrepreneur général: Jos. Blair, Lévis, Qué. L'entrepreneur fait tous les travaux.

Résidence, \$5,000, Montréal, Qué., 267 rue Panet. Propriétaire: S. Mathieu, 278 rue Panet. Entrepreneur général: M. Massé, rue Saint-Denis.

Pertes par le feu, 2 résidences, Deschênes, (Qué.). Propriétaires: R. Kossue; E. Trottier. Pertes, environ \$3,000.

Ecole, Saint-Pierre Claver, \$200,000, Montréal, (coin Delorimier et Gilford). Propriétaire: Commission d'école, 87 rue Sainte-Catherine Ouest. Secrétaire trésorier: N. Lafontaine, c/o Commission. Architecte: C. Bernier, 70 rue Saint-Jacques. Entrepreneur général: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine, 4 étages, 60 x 175. L'entrepreneur recevra des prix pour briques, sable, ciment, gravier et bois de construction. L'entrepreneur fera les travaux de maçonnerie et donnera contrats pour le reste.

Entrepôt: \$12,000, Montréal, (Saint-Laurent près Bernard). Propriétaires: G. Zudick & Cie, 324 avenue Laval. L'entrepreneur fera les travaux à la journée et recevra des prix sur tous matériaux.

NOUVEAUX PERMIS DE BATIR

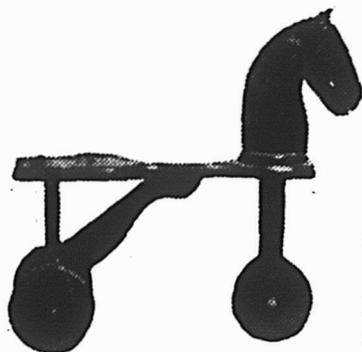
Teoly G., 449 Coloniale, \$6,000.
Léger, O., 1371 Marquette, \$300.
Handfield, Dr. J. A., 402 Saint-Denis, \$600.
Pepin, F., 660 Delorimier, \$4,000.
King Paper Box, 864 Lasalle, \$3,000.
Lyall, Wm., 515 Clarke, \$150
Saint-Germain, Geo, 80 Saint-Gabriel, \$12,000.
Tougas, E., coin Fullum et Logan, \$300.
Moldowan, J., 3288 Bickerdike, \$2,000
Paré, S., 2645 Saint-Hubert, \$100.
Clayton, H., 424 Addington, \$300.

Demandez nos Prix et ECHANTILLONS GRATIS

ou voyez notre voyageur. Cela vous économisera de l'argent.

Notre jouet le "**KIDDIE-KAR CHAMPION**" est un article très demandé, et par conséquent de vente facile pour vous. Il vous procure de jolis bénéfices.

Les prix extrêmement avantageux que nous vous faisons sur les **MOULURES** sont forcés de vous intéresser, car vous trouverez difficilement ailleurs des cotations semblables.



Le Kiddie-Kar CHAMPION

Prix régulier \$18.00 la douzaine.

Prix spécial pour populariser le CHAMPION \$15.00 la première douzaine.

Se détaille à \$2.50

LA CIE WISINTAINER & FILS. Inc.

Fabricants de Cadres, Moulures et Miroirs

Magasins: 58-60 Boulevard Saint-Laurent (près Craig, Montréal).

Manufacture: 7 rue Clarke.

Donnez vos commandes *maintenant* pour les

TONDEUSES DE PELOUSE

MAXWELL



Les Tondeuses de Pelouse "Maxwell" sont bien annoncées et font des clients satisfaits partout où elles sont vendues.

Elles sont les tondeuses les plus élégantes, les plus faciles à manoeuvrer que vous puissiez jamais avoir en mains—bien faites, fortes, légères à pousser et jolies coupeuses.

Faites en toutes grandes avec roues de 8 à 10 pouces et avec 3 ou 4 lames coupantes. C'est le moment de donner vos commandes pour le commerce de 1918. Les Tondeuses "Maxwell" signifient des profits faciles.

Ecrivez aujourd'hui pour avoir un catalogue.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARY'S (ONT.)

(G)

Actes Enregistrés au Bureau d'Artabaska du 20 au 25 mai 1918

Echange—J. Albert Lainesse et le Département des Terres et Forêts, 24, rang A, et un grand nombre d'autres, Blandford.

Vente—Le même à Montréal, Trading Co., p. n. o. 24, rang A, et autres, Blandford, 45,105, — payées.

Vente—Le même à la même, 23, rang A, Blandford, \$1,050, — payées.

Obligation—Montreal Trading Co. à Lotbinière Lumber Co., 24, rang A, et autres, Blandford, \$143,365.88.

Vente—Paul Grégoire à Louis Potvin, ½ s.-e. 998, Tingwick, \$1,600, — \$1,150 a/c.

Vente—Peter Chapman à Peter E. Chapman, 806 et 807, Tingwick, \$2,000, — dues.

Vente—Théophile Langlois à François Labonville, 461, Tingwick, \$5,500, — \$3,000 a/c.

Vente—Wm. Smaden et al à Pierre Lallier, 295, 296 et p. 297, Tingwick, \$9,000, — \$5,000 a/c.

Vente—Pierre Lallier à Arthur Barril, p. 504, Tingwick, \$1,200, — \$640 a/c.

Obligation—Geo. Proulx à Martial Proulx, 356, 358 et 359, Tingwick, \$700.

Vente—Pierre Lallier à Charles Bédard, p. 504, Tingwick, \$900, — \$550 a/c.

Vente—Charles Bédard à Cléophas A. Cayouette, p. 504, Tingwick, \$450, — \$275 a/c.

Obligation—Hector Dion à Etienne Bernier, p. 921 et 922, Tingwick, \$500.

Vente—Saul Baillargeon à Alhonsé Baillargeon, 7d, 9e rang, Stanfold, \$3,000, — \$2,000 a/c.

Vente—Alhonsé Labbé à Moïse Doré et ux, p. 409, Sainte-Victoire, \$395, — \$100 a/c.

Vente—Ferd. Jolibois à François Dumouchel, 105, Tingwick, \$2,500, — \$2,000 a/c.

Obligation—Frs. Dumouchel à Elle Corriveau, 106, Tingwick, \$2,000.

Donation—Moïse Couture à Albert Couture, 122 et 122a, Arthabaskaville.

Cession—Mme Exilla Provencher à Ernest Provencher, 14d, p. 14f et p. 14a, 11e rang, Stanfold.

Vente—Désiré Turcotte et al à Thomas Labbé, 2 p. 869, Warwick, \$225, — payées et \$150 dues.

Vente—Richard Gélinas à Corp. Scolaire Sainte-Séraphine, p. 922, Warwick, \$25.00 — payées.

Vente—Hubert Saint-Denis à Dol-

phis Hébert, 1096, Warwick, \$1,400, — \$400 a/c.

Obligation—Denis Gélinas à Conrad Daneau, p. 19, 11e rang, Simpson, \$1,000.

Vente—Joseph Girouard à Alhonsé Brisson, p. 11a, 11e rang, Stanfold, \$716.67, — \$50 a/c.

Vente—Victor Roux à Alhonsé Brisson, p. 11a, p. 11b, et p. 11c, 11e rang, Stanfold, \$4,200, — dues.

Cession—Evangéliste Gouin à Mme Alhonsine Richard, p. 97, Sainte-Victoire.

Vente—Evariste Poirier à Appollinaire Tremblay, ½ s.o., 955 et 2 parties de 869, Warwick, \$3,500, — \$1,500 a/c.

Vente—Les Usines de Victoriaville, Ltée, à Corporation Victoriaville, p. 369-36 et autres, Sainte-Victoire, \$12,000, — payées.

Vente—Mme Caroline Ouellette à Louis Roux, 179 et 180, Saint-Norbert, \$4,000, — \$2,000 a/c.

Obligation—Louis Roux à Geo. Drouin, 179 et 180, Saint-Norbert, \$700.

Obligation—Dionis Pinard à Jos. H. Gagné, p. 218 et p. 221, Horton, — \$200.

Donation—Pierre Hébert à Aimé Gagné, p. o. 172, Bulstrode.

Vente—J. B. Gasse à Alexandre Belavance, 1048, Warwick, \$4,500, — \$1,300 a/c.

EN LIQUIDATION

Tops, Ltd., Montréal, F. W. Sharp, Montréal, liquidateur.

Nucks Hotel, Ltd., Montréal, E. Biron, Montréal, liquidateur.

Montreal House Construction Co., Ltd., Montréal, Eugène Prévost, liquidateur.

CURATEURS

J. Blain, 18 Guilbault, Montréal, Geo. Duclos, Montréal, curateur.

A. Béllisle, 8 Coursol, Eug. Prévost, Montréal, curateur.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS—

Park Provision Co., Royal George Grocery, Léonidas Bouthillier, Paul-Emile Charron, filé le 23e jour de mai.

Western Waterproof Clothing, Co., Moses Povolsky, filé le 17e jour de

mai.

J. Spasser, épicier, J. Goldstein, séparé de biens de D. Spasser, filé le 20e jour de mai.

Cie La Progressive d'Immeubles, 74 rue Saint-Jacques, Z. Trudeau et J. P. Tremblay et Ls. Méthat, filé le 23e jour de mai 1918.

Dominion Bottle Co., Dominion Bottle Trading Co., J. Tinistone, A. Werner, filé le 23e jour de mai 1918.

Pickard & Elbel Junk Shop, L. Pickard, Moses Elbel, filé le 21e jour de mai 1918.

Timmis Noble Co., Libraires, Montréal, Judson Reeves Nichols, de Westmount, filé le 22e jour de mai 1918.

Nuck's Hotel Ltd., Montréal, Ed. Biron, N.P., liquidateur, filé le 18e jour de mai 1918.

National Bottle Trading Co., Rachel Goldie Frank, séparée de biens de Solomon Cohen, filé le 23e jour de mai 1918.

Windsor Ladies and Gents Tailoring, David L. Schwartz, filé le 25e jour de mai 1918.

Kings Pants Mfg. Co., David Kaufman, Jacob Kindestein, filé le 23e jour de mai 1918.

NOUVELLES FIRMES

Kings Parits Mfg. Co., Montréal, David Kaufman séparé de biens de Annie Bendesky, depuis le 23e jour de mai 1918.

The Park Provisions, The Royal Geo. Grocery, Léonidas Bouthillier, séparé de biens de Berthe Beauchamp, depuis le 14e jour de mai 1918.

DEMANDE DE SEPARATION DE BIENS

Donalda Cyr v. D. Mathieu, Montréal.
L. Côté v. Edna Robitaille Montréal.

REPARATIONS

Goulet, J. J., Mme, 1212 Saint-Valier, \$400.

Jodoin, J. C., 485 Hochelega, \$500.

Montreal Maternity Hospital, coin Saint-Urbain et Prince-Arthur, \$2,000.

Chaput, L., 22 Chateauguay, \$500.

Ronioff, R., 2244 Papineau, \$500.

Murdoch, James, 159B Montgomery, \$100.

Quincaillerie de toute sorte

TOUJOURS EN STOCK

Une attention toute spéciale est portée aux commandes reçues par la poste ou par téléphone.

THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA,

CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859
189

SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des réglementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

R. L. Laperrière v. J. E. Lapièvre, \$50.
 Cohen Ltd v. Ernest Daoust, \$31.
 R. Marsil v. Jos. Lebrun, \$48.
 E. Beauchamp v. D. Brière, \$30.
 Fow LoW Co. v. Wing Sang Chong Co., \$93.
 J. A. Thiberge v. F. Hensky, \$60.
 R. Laframboise v. Ovila Trudeau, \$23.
 J. Bonneau v. J. B. Sabourin, \$52.
 J. Bonneau v. Jos. Laplante, \$12.
 J. Bonneau v. J. E. Savard, \$53.
 J. Bonneau v. Jos. Laplante, \$12.
 J. Bonneau v. J. E. Savard, \$53.
 Letourneux, Fils & Cie, v. Arthur Lemonde, \$30.
 Beaudoin, Ltd v. Hector Denis, \$11.
 P. Pettigrew v. Alex. Foisy, \$10.
 C. Rerdlick v. G. Marcotte, Contrecoeur, \$40.
 W. Gray & Sons v. S. Savard et A. Pelletier, Bouchette, \$21.
 Bell Tel. Co. v. E. Marchand, Westmount, \$26.
 W. Audet v. T. Brulotte, Cartierville, \$30.
 J. Walker Hardware Co. v. Outremont Garage Repair Shop, \$99.
 J. Walker Hardware Co. v. J. Severs, Westmount, \$24.
 Mme J. Lamontagne v. H. Barrette, Saint-Pierre, \$70.
 A. Z. Crépault v. A. Laplante, Montebello, \$4.
 A. Lavallée v. J. R. Gagnon, \$67.
 A. Lavallée v. A. Bédard, \$59.
 J. A. Budyk v. A. Mendelsolin, \$40.
 M. Briskin et al v. Thos. Elliott, \$18.
 A. Lavallée v. Avila Rochon, \$62.
 C. D. Audet v. Emile Manseau, \$50.
 J. Langlois & Cie v. Art. Provost, \$47.
 J. A. Julien v. Ls. Bisson, \$30.
 A. Sauvageau v. Henri Berthiaume, \$31.
 C. Saint-Aubin v. Avila Fournier, \$84.
 Cie Ass. Funéraire v. U. Bourgie, Ltd., et Moïse Fournier, \$84.
 J. W. Barré v. T. Rivard, \$64.
 G. A. Morrison es-qual v. W. M. Jastrow, \$48.
 M. L. H. & P. Co. v. A. Gamelin, \$44.
 M. L. H. & P. Co. v. H. Gignac, \$16.
 Mlle A. Balthazard v. C. Sauvage, \$26.
 L. N. Ricard v. E. Fecteau, \$54.
 Brodeur Ltd v. Hôtel Florence, Ltd., \$34.
 C. W. Lindsay, Ltd. v. J. E. N. Sicard, et Mlle E. Sicard, \$18.
 C. W. Lindsay, Ltd. v. A. Mondor, \$28.
 J. L. H. Richer v. E. D. Auclair, \$55.
 D. Brunet v. J. V. & S. B. Décarie et Cie.
 T. Paquette v. A. Welsh, \$13.
 R. Narbonne v. C. Bufrange, \$44.
 E. Lanthier v. A. Lambert, \$38.
 A. Morrissette & Cie v. A. Latour, \$38.
 H. Rosenfield v. K. Brownstein, \$55.
 J. MacGregor v. T. O'Connor, \$21.
 Mme L. Potvin et vir v. F. Delaney, \$18.
 M. H. H. & P. Co. v. F. Siminovitch, \$13.

R. Narbonne v. O. Benoit, \$13.
 R. Narbonne v. O. Côté, \$43.
 O. Lafontaine v. O. Lévesque, \$11.
 P. E. Bouret v. A. Hoofstetter, \$69.
 Larivière Inc. v. Cyprien Mailhot, \$49.
 B. Whittes v. T. W. Way, Rawdon, \$21.
 A. Bastien v. Chs. Primeau, Saint-Roch de L'Acadian, \$17.
 A. Mainville v. Jos. Durocher, Longueuil, \$10.
 Y. Lamontagne v. J. O. Laferrière, Cas-selman, \$45.
 Jos. Elias Son v. S. Azer, Weir, \$95.
 C. W. Lindsay Ltd. v. A. Gohier, \$13.
 Green Bros. v. L. Wagner, \$36.
 C. Tessier v. E. Curran, \$26.
 L. Martineau & Cie v. R. de Tilly, \$30.
 M. Sourkes v. J. N. Goulet, \$10.
 J. Cooper v. N. Séguin, \$10.
 Caillaux & Vézina v. J. Daoust, \$53.
 M. Rafolovitch & Co. v. M. M. Campbell, \$14.
 J. Rolle v. W. A. Coles, \$44.
 L. Bélanger v. L. N. Cofsky, \$53.
 Surkez Bros. v. G. Quesnot, alias Quesnel, \$29.
 O. Rémillard v. M. Parenteau, \$27.
 J. Brouillette v. D. Witty, \$30.
 Telfer Bros., Ltd. v. W. A. Owen, \$28.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

J. W. Simard et al v. Rubin Wudofsky, Montréal, \$116.
 Paul Décarie et al v. J. Etienne Prud'homme, Montréal, \$100.
 Montreal Jewish v. S. Statkoff, Montréal, \$122.
 René Bourdon v. Emery A. Roussel, Montréal, \$100.
 De Laval Dairy Supply Co., Ltd. v. S. Teitelman, Saint-Vincent de Paul, \$276.
 F. X. Guillemin v. C. C. Crocker, Outremont, \$109.
 W. W. Titus v. A. H. Cederberg, Montréal, \$127.
 Ls. Fineberg v. Ed. J. Kenny, Outremont, \$128.
 A. W. Maitland v. Philius J. B. Crevier, Saint-Laurent, \$703.
 J. E. Côté v. J. A. Hardy, J. A. Hardy & Co., J. A. Brunel et Ls. Brosseau, Montréal, \$680.
 K. Nichiporovitch v. Dom. Architect. Iron Works, Montréal, \$200.
 Geo. Rabinovitch v. L. Silverman, et Ephram Silverman, Montréal, \$550.
 K. & S. Can. Tires, Ltd. v. W. Crossan, Montréal, \$105.
 Ph. Strachan v. Aron Frank, Montréal, \$180.
 Patterson Candy Co., Ltd. v. E. J. Paquette, Chas. Demitri et Antoine Lamothé, Montréal, \$117.

P. Archambault v. J. B. Dupré, Montréal, \$8,000.
 Albert Lymburner v. Aldéric Lauzon, Montréal, \$120.
 J. A. Desgroseillers v. W. J. Edmunds, Montréal, \$66.
 Municipalité Scolaire Village Saint-Laurent v. Adélar Pilon, Montréal, \$62.
 Loyola College v. Drummond Street Landholders, Montréal, \$1,346.
 Columbia Gramophone Co. v. Southern Canada Power Co., Ltd., Montréal, \$684.
 Just. Motors, Ltd v. Geo. M. Primm, et Primm Motor Sales Co., Montréal, \$134.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Abitibi Fish Co., Ltd., \$30,000.
 Charland, Ltd., Verdun, \$10,000.
 Club Corona Ltd., Saint-Hyacinthe, \$10,000.
 Club de Montréal Est, Ltd., Montréal Est, \$5,000.
 Desjardins, Ltd., Montréal, \$49,000.
 Grégoire Lumber Corporation Ltd., Verdun, \$10,000.
 Hannans Ltd., Montréal, \$20,000.
 L. A. Duval Co., Ltd., Montréal, \$20,000.
 L. Cappers & Co., Ltd., Montréal, \$20,000.
 La Cie Nationale d'Aqueduc et Pouvoirs, Montréal, \$20,000.
 Laurance et Robitaille, Ltd., Montréal, \$20,000.
 L. H. Cantin et Cie, Ltd., Montréal, \$10,000.
 Masterman Ltd., Montréal, \$99,000.
 Standard Foundry, Ltd., Longueuil, \$90.
 Star Coal & Feed Co., Ltd., Montréal, \$20,000.

DISSOLUTION

Regent Ltd., Montréal.

AVIS DE DIVIDENDE

Re Art Poliquin de Sorel, un dividende payable le premier de juin, par J. C. A. Turcotte, de Sorel, curateur.
 J. A. Hector Chevrier, de Rigaud, un premier et dernier dividende payable le 11e jour de juin par eBnoit et de Grosbois, curateurs.

ABANDON JUDICIAIRE

Par V. Sylvain, séparé de biens de N. Déchéne, (N. Déchéne & Cie, Trois-Rivières), H. Blsson, de Trois-Rivières, gardien provisoire.
 Par H. M. Andersan, de Black Cape, S. P. E. Gagnon, de Gagnon, gardien provisoire.
 H. Pearson & S. Pearson, Pearson Bros., S. Margolize, gardien provisoire.



“Dominion Raynsters”

Même un imperméable peut être fait de manière à avoir une apparence élégante et habillée. C'est pour cela que nos Dominion Raynsters sont si populaires. Leur ajustement et leur fini plaisent aux personnes qui s'habillent bien et qui recherchent les effets élégants.

Sous ce rapport, nos dessinateurs sont des experts. Ils donnent aux **“DOMINION RAYNSTERS”** un style bien distinct qui plaît au commerce parce qu'il satisfait le public acheteur. N'acceptez pas ce que nous vous disons comme un fait, mais voyez par vous-même et faites des comparaisons. Plus vous comparerez, plus vous serez convaincu que le **“DOMINION RAYNSTER”** est l'imperméable que vous devez tenir en stock.

Pour plus amples informations, écrivez à notre succursale la plus proche.

**Canadian Consolidated Rubber Co.,
LIMITED**

Bureau Principal—MONTREAL

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

Les “Dominion Raynsters” sont faits au Canada



La Chaussure

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"

MONTREAL, MAI 1918

No 5

LES MAGASINS DE DETAILS DE CHAUSSURES

LES PROBLEMES DE LA CONDUITE DES MAGASINS DE CHAUSSURES AU DETAIL — UN TRAITE PRATIQUE SUR LES METHODES D'ACHAT, DE VENTE, DE LIVRAISON, FAÇON DE FIGURER LES PROFITS ET DEPENSES, COUT D'OPERATION, ETC. — MEILLEURES METHODES DANS LES MAGASINS A BASE DE REPRESENTATION.

Les résultats d'une enquête approfondie sur les méthodes d'achat, de vente et de tenue-en-stock et des dépenses encourues par les magasins de chaussures au cours des six dernières années viennent d'être publiés sous forme d'un bulletin par le Bureau of Business Research de l'Université Harvard. Les détaillants, en consultant l'information donnée dans ce bulletin devraient se rappeler qu'il laisse la théorie de côté; il s'appuie sur des données fournies par des détaillants qui ont apporté leur coopération au Bureau.

Les dépenses d'opération commerciale et les méthodes de gérance d'un magasin, paraît-il, ne varient pas de façon marquée entre les différentes sections du pays. Un marchand-détaillant faisant un chiffre d'affaires annuel de \$30,000.00 dans les chaussures à prix moyens, a à peu près les mêmes dépenses et les mêmes méthodes, qu'il soit établi au Nord ou au Sud. Il importe peu qu'il soit dans une grande ou petite ville, en tant que les méthodes et les dépenses sont concernées. Il y a une plus grande uniformité, par exemple, parmi les grands magasins vendant des chaussures à hauts prix dans les plus grandes villes qu'il n'y en a parmi tous les magasins de chaussures de n'importe quelle de ces villes. De même, les méthodes et les dépenses d'un petit détaillant de n'importe quelle ville sont identiques à celles des petits détaillants des autres villes et les méthodes et dépenses des petits détaillants dans n'importe quelle ville différeront beaucoup de celles des gros magasins.

Ainsi, il faut classer les magasins de détail de chaussures pour établir une comparaison sur la base de la qualité des chaussures en stock plutôt que sur l'importance de la ville.

Dans ce bulletin, les magasins desquels on a obtenu des renseignements sont groupés en trois classes: (1) bas prix (2) prix moyens et (3) hauts prix, selon les prix qui prévalaient avant la guerre. Les magasins à bas prix comprennent ceux qui vendent des chaussures

d'hommes jusqu'à concurrence de \$3.00 et des chaussures de femmes jusqu'à concurrence de \$3.50 la paire; les magasins à prix moyens comprennent ceux qui vendent des chaussures d'hommes de \$3.50 jusqu'à \$6.00 et des chaussures de femmes de \$3.50 jusqu'à \$7.00; les magasins à hauts prix comprennent ceux qui vendent des chaussures d'hommes à plus de \$6.00 la paire et de femmes à plus de \$7.00. Les prix qui prévalaient avant la guerre sont pris comme base de cette classification non seulement parce qu'une partie considérable de l'information fut obtenue alors, mais aussi parce que les prix ont changé très rapidement dans les derniers mois pour permettre d'établir des classes suffisamment définies sur une nouvelle base.

Beaucoup de magasins vendent les trois qualités

Beaucoup de magasins, naturellement, vendent les trois qualités de chaussures, mais dans presque chaque magasin une qualité tend à prédominer. En d'autres mots, un magasin de chaussures florissant tient surtout une marchandise qui représente un certain étalon de prix, de service et de qualité. De fait, plus une méthode est fermement établie avec des étalons définis de prix, de qualité et de service, plus l'individualité du magasin est grande et ses chances de prospérité n'en sont que meilleures. Cela forme une clientèle qui devient—l'un des facteurs principaux de son succès.

A l'exception des petites localités où il y a peu de différence dans la qualité des marchandises et du service demandé, un magasin de chaussures en détail peut rarement se créer une réputation sur plus d'une qualité de marchandise. Il est reconnu soit pour un magasin de prix moyens ou pour un magasin de hauts prix et il tire sa clientèle des gens qui désirent acheter l'une ou l'autre de ces qualités. Le client qui veut acheter, par exemple, des chaussures à prix moyens, va rarement à un magasin de bas prix ou de hauts prix. La tendance vers la concentration est si forte que lorsqu'un magasin s'est une fois fait une réputation pour une certaine qualité de marchandises, il ne peut passer qu'avec difficulté à une autre qualité, parce qu'un tel changement exigera une nouvelle clientèle avec la perte probable de la plupart de ses anciens clients.

Dans le magasin de chaussures florissant, tout l'aménagement du magasin, ses étalages de vitrines et ses méthodes de vente s'appliquent à l'étalon de service que sa clientèle exige.

Le montant des ventes varie beaucoup

Le montant annuel des ventes des magasins individuels desquels l'information résumée dans ce bulletin a été obtenue varie de \$5,000 à \$550,000. Dans les magasins à hauts prix, le volume annuel des ventes est ordinairement plus fort que celui des magasins de prix moyens, et dans les magasins de prix moyens il est ordinairement plus fort que celui des magasins à bas prix. Quoiqu'il y ait des magasins à hauts prix avec un montant de ventes annuelles plus bas, la moyenne de ces magasins varie entre \$175,000 et \$550,000. Ces magasins sont surtout situés dans les grandes villes. Dans les magasins à prix moyens, les chiffres compilés par le Bureau accusent une moyenne de ventes annuelles variant entre \$11,000 et \$418,000, mais ce dernier montant est très exceptionnel, car le plus gros commerce venant après celui-ci donnait un rapport de \$185,000 seulement. Le chiffre ordinaire pour le volume annuel des ventes des magasins à prix moyens est de \$30,000. Dans les magasins à bas prix les ventes annuelles s'élèvent à \$5,000 jusqu'à \$89,000, et le chiffre ordinaire est d'environ \$20,000. Le petit commerçant est plus commun dans les magasins à bas prix non seulement à cause du petit prix de ses chaussures, mais à cause de la nature du commerce auquel ils s'adressent, et aussi parce que les propriétaires de ces magasins sont souvent satisfaits de leurs revenus plus petits. Un magasin à hauts prix doit nécessairement avoir un gros chiffre d'affaires pour se maintenir.

Un système de peu de dépenses assure le succès

Les méthodes des magasins les plus florissants de chaque groupe ont été comparées aux systèmes des magasins périliculant du même groupe. Pour le besoin de cette comparaison, les magasins ayant un système de peu de dépenses relativement sont regardés comme étant les plus florissants de chaque groupe.

Il n'est naturellement pas question des magasins qui sont tombés en banqueroute ou qui n'accusent aucun profit. Un système de peu de dépenses, quoique n'étant pas le seul atout d'un magasin qui rapporte, est un gros point puisqu'il permet de tenir tête à la concurrence. Les prix tendent à rester à peu près les mêmes dans tous les magasins d'une même classe pour la même qualité de chaussures, et si les achats sont faits avec un bon jugement, afin d'éviter des pertes excessives par la dépréciation, le magasin ayant un système de peu de dépenses, sera le plus florissant en fin de compte. Un magasin dont le système demande de fortes dépenses, d'un autre côté, peut s'attendre à éprouver un embarras financier un jour ou l'autre.

La personnalité est très importante

Le succès dans le commerce au détail de la chaussure comme dans les autres commerces, dépend tout d'abord de l'intrépidité et de la personnalité du détaillant. Ces facteurs ne peuvent être compilés dans une comparaison, mais ils n'en sont pas moins très importants. En second lieu, le succès dépend du choix de la situation d'un commerce, et en troisième lieu, il dépend des méthodes intelligentes de la gérance du magasin. Le détaillant qui réussit sait quelle marchandise il doit acheter pour accommoder ses clients. Il a soin d'éviter l'accumulation, dans son stock, de marchandises qui se vendent rarement; par contre, il a constamment sur la main tout ce que ses clients sont susceptibles de lui demander. Il maintient un service de vente et de livraisons selon les besoins de son commerce.

Les problèmes de l'achat

Le commerce de la chaussure dépend beaucoup des saisons pour le style. Quoiqu'il y ait plusieurs modèles de chaussures qui ne changent pas de saison en saison, l'augmentation des ventes s'appuie sur les styles dits de saison.

Ce cas s'applique surtout aux chaussures de femmes, car pendant ces quelques dernières années, il y eut plusieurs changements brusques et marqués dans les styles d'une saison à l'autre. Dans quelques magasins, la vente des styles nouveaux est beaucoup plus forte que dans d'autres. Le style comporte un plus grand risque.

Chaque style de chaussures est manufacturé en de nombreuses pointures et largeurs. Il faut donc apporter une attention soignée dans le choix pour éviter l'accumulation.

Quoique dans le commerce de détail de la chaussure, on achète plutôt directement des manufacturiers, le marchand de gros est un facteur important. Le marchand de gros sert surtout les petits détaillants des villes et les magasins généraux qui ne peuvent, ni les uns ni les autres placer de fortes commandes. Dans quelques cas, un marchand de gros fait des affaires en donnant une assistance financière à des hommes qui désirent s'engager dans le commerce de la chaussure et cette assistance financière est à condition qu'il contrôle les achats du détaillant. Il paraît que quelques manufacturiers suivent aussi cette politique.

Si l'on compare la proportion des commandes données directement aux manufacturiers par les détaillants, il existe un contraste frappant entre le commerce de la chaussure et celui de l'épicerie.

L'épicier en détail tient une grande variété de marchandise en petits lots assortis. Conséquemment, l'épicier détaillant achète une grande partie des marchands de gros et le commerce ne dépend pas des saisons. D'un autre côté, dans le commerce de la chaussure, de fortes commandes sont placées au commencement de chaque saison. Chaque commande, par suite de la nécessité d'acheter une variété de points et de largeurs en chaque style, est assez forte dans la plupart des cas pour être économiquement donnée à un manufacturier. Quelques manufacturiers ont aussi des départements de stocks, qui font l'office d'un commerce de gros; quelques-uns aussi tiennent les chaussures d'autres manufacturiers. Les ventes directes, finalement, ont sans doute, été augmentées par la politique de certains manufacturiers qui consiste à vendre une marque de chaussures par l'agence exclusive de magasins de détail qui, souvent, ne tiennent que le produit d'un seul manufacturier. Dans de tels cas, les commandes sont forcément placées directement chez le manufacturier.

La concentration des achats

Jusqu'à quel point le marchand détaillant, heureux en affaires, concentre-t-il ses achats, c'est-à-dire, n'achète que d'un petit nombre de manufacturiers et de marchands de gros? Un détaillant, dont les ventes annuelles ne s'élèvent qu'à \$11,000 rapporte qu'il achète de 25 maisons. Un autre détaillant dont les ventes annuelles s'élèvent à \$500,000, déclare que toutes ses chaussures ne sont achetées que de six maisons. Ces deux cas sont exceptionnels. En général, le détaillant achète de moins d'une douzaine de manufacturiers et marchands de gros; plusieurs détaillants n'achètent

Comment cette grande Cordonnerie pourvoit à la demande nationale

A RRETEZ-VOUS à réfléchir sur le temps et les soins que vous donnez à l'achat de vos chaussures, afin de contenter vos goûts sur le style, la pointure, etc. Multipliez par des millions vos besoins personnels, et vous aurez une idée de la tâche formidable qui incombe à la cordonnerie du Canada, et de l'immense organisation qu'elle doit maintenir en activité pour y suffire.

L'achat d'une seule paire de chaussures ne préoccupe une personne que quelques instants, deux ou trois fois l'année; mais, pour satisfaire à l'ensemble de tous les besoins individuels de la nation, il faut mettre en oeuvre toutes les ressources d'une industrie gigantesque. Ames Holden McCready sont véritablement les "Cordonniers de la nation." L'importance de leur établissement, de même que le chiffre de leurs affaires, justifie cette prétention.

Un grand nombre de Canadiens seront étonnés, d'apprendre que, dans le but de donner pleine satisfaction à leurs exigences, cette maison doit maintenir d'immenses cordonneries dont les planchers de chacune d'elles couvriraient une étendue de plusieurs arpents de terrain et qui sont outillées de centaines de machines dont le travail presque humain, joint à un merveilleux organisme, produit 8,000 paires de chaussures pour chaque jour ouvrable.

Il faut aussi une armée d'ouvriers, de commis, d'hommes de voûtes, sans compter les administrateurs, les acheteurs et les voyageurs.

Il faut, de plus, beaucoup d'étude et de réflexion pour créer de nouveaux modèles de chaussures de diverses qualités et de styles variés, pour hommes, femmes et enfants.

Pour que la fabrication se fasse dans les meilleures conditions possibles, elle doit être spécialisée. Ainsi: Ames Holden McCready se divisent en trois unités distinctes, dont chacune est complète par elle-même.

L'une de ces unités est consacrée entièrement à la fabrication des chaussures fines, pour femmes et enfants. Rappelez-vous l'énorme variété de styles dans les chaussures de femmes, comprenant les bottines à hausses développées, les souliers Oxford et Richelieu. Considérez la quantité de patrons et la grande diversité des formes, les différentes sortes de cuirs de toutes nuances, de même que le fini tout aussi varié; et vous comprendrez ce qu'il faut de modèles pour subvenir aux

besoins complexes des canadiennes de la ville et de la campagne.

Une autre unité est réservée pour la fabrication des chaussures de luxe pour les hommes de profession, avocats, médecins, hommes d'affaires, qui, en raison de leurs occupations peuvent porter des cuirs fins, tels que le veau et le chevreau.

Une troisième unité manufacture les chaussures du type lourd pour les rudes travaux: bottes pour les cultivateurs, les hommes de chantier, les mineurs, les employés de chemins de fer et les ouvriers qui tous requièrent des chaussures de facture solide.

En plus de la fabrication proprement dite, les exigences de la distribution sont colossales. Le fabricant ne doit pas seulement produire des chaussures jolies et économiques; mais il faut qu'il les livre, qu'il les dissémine partout. A cette fin, Ames Holden McCready, dispose d'un personnel de 60 voyageurs qui visitent les détaillants, d'un océan à l'autre, et, de plus, maintient dans les centres populeux du Canada, des stocks considérables de chaussures, disponibles pour expédition immédiate, aux marchands de leur région respective.

Ces entrepôts sont situés dans les villes suivantes:

SAINT-JEAN	TORONTO,	MONTREAL
WINNIPEG,	EDMONTON,	VANCOUVER

Une expérience consommée nous a appris quels sont les genres de chaussures qui conviennent à chaque localité. En quelque endroit du Canada que vous habitiez, et quel que soit le modèle de chaussures que vous désiriez, votre fournisseur peut vous le procurer en un rien de temps.

C'est à cette facilité d'approvisionnement, même dans les districts éloignés qu'il faut attribuer ce fait que les marchands vendant les chaussures Ames Holden McCready sont toujours munis de stocks de chaussures à la dernière mode, en parfaite condition et qui donne le ton pour la forme et le style.

Lorsque vous voyez une chaussure portant la marque de commerce A.H.M., vous savez que cette marque et non seulement un endos de la grande maison de cordonnerie du Canada, mais que, de plus, elle sert à identifier les produits d'une industrie parfaitement organisée. En achetant cette chaussure, vous avez la certitude que vous acquérez pour le montant déboursé, tout ce que vous pouvez désirer comme valeur, style et durabilité.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la nation"

SUCCURSALE POUR LE DISTRICT DE QUEBEC:—

122 RUE ST-ANTOINE, MONTREAL (P.Q.)

Ces Chaussures de Fabrication Canadienne établissent les réputations de Qualité

“METROPOLITAN”

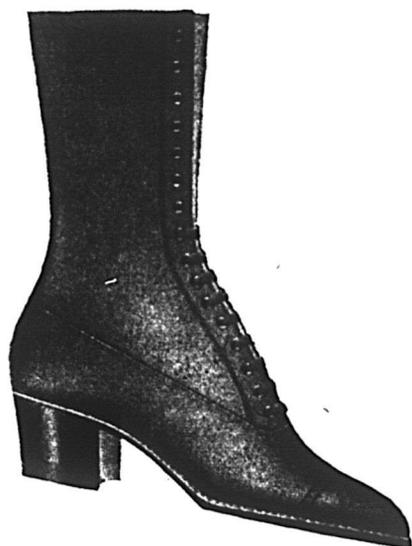
“PARIS”

“PATRICIA”

Les qualités de style et de durée que nous plaçons dans ces chaussures bien connues, font la réputation d'un bon nombre de marchands prospères du pays. Nous sommes fiers de ce fait et nous nous efforçons de maintenir ces qualités de premier ordre en établissant notre stock, quels que puissent être les changements de prix.

Le public canadien demandera cette année, aux manufacturiers canadiens un nombre beaucoup plus considérable de chaussures. Renseignez-vous le plus tôt possible.

DAOUST, LALONDE & CIE.,
LIMITEE
MONTREAL



Succursale
Metropolitan Shoe
Company
91 rue St. Paul Est,
Montréal



que de 4 ou 5 et quelques-uns d'un seulement. Ordinairement le grand magasin faisant des spécialités de styles nouveaux, achète d'un grand nombre de maisons, mais il est rare qu'un détaillant achète de plus de 12 ou 15 sources différentes.

On prétend que durant les derniers dix ans, les détaillants ont concentré leurs achats de plus en plus. La tendance de cette concentration est très marquée dans les magasins à prix moyens; elle l'est moins dans les magasins à hauts prix. Cela est dû probablement au fait que les magasins vendant des chaussures de hauts prix se spécialisent dans les nouveautés et par suite cherchent une plus grande variété de styles.

Un détaillant dont le chiffre d'affaires n'est pas considérable trouve généralement son avantage à n'acheter que de quelques marchands et manufacturiers. Ses commandes sont petites et à moins d'être concentrées, offrent peu d'intérêt à n'importe quel manufacturier ou marchand de gros. Le marchand qui suit cette politique reçoit plus de suggestions et d'avis des vendeurs, un meilleur service du manufacturier ou du marchand de gros et fréquemment des termes de crédit plus libéraux.

Le manufacturier ou le marchand de gros donne de meilleurs termes de crédit dans ce cas, parce que la concentration des achats réduit le risque aux créditeurs. Un détaillant qui a beaucoup de créditeurs, auxquels il ne doit, dans plusieurs cas, que de petits montants, peut s'attendre à être mis en faillite en cas d'embarras financier par la pression de ses créditeurs individuels. Si ses créditeurs sont peu nombreux, et d'un autre côté, en cas d'urgence ils se rassemblent souvent et peuvent s'entendre pour sauver le commerce de la banqueroute à leur avantage aussi bien qu'à celui du détaillant lui-même.

Acheter des agents de ventes, par la malle et par des visites dans les centres manufacturiers

Un détaillant de chaussures donne généralement ses premières commandes au commencement de chaque saison aux agents de ventes des manufacturiers ou des marchands de gros. Un peu plus de la moitié placent leurs commandes par la malle. Les premiers ordres, néanmoins, sont rarement envoyés par la malle. Il n'y a pratiquement pas de différence entre les magasins les plus florissants et les plus périclitants entre la proportion de leur marchandise achetée des agents de ventes, par la malle ou par des visites aux marchés principaux, les centres manufacturiers.

Le détaillant qui visite les marchés principaux ou qui y envoie son acheteur cherche généralement à connaître la tendance du style. En cherchant les lignes de style en vogue des manufacturiers et en inspectant les stocks de chaussures et d'habillements étalés dans les principaux magasins, il se forme une idée sur les styles qui sont susceptibles de devenir populaires. Les chaussures de femmes varient en hauteur, en couleur, en modèle et en matériel selon la grandeur, la couleur et le style des habillements, aussi les tendances du style général influent beaucoup sur les styles de chaussures. La politique de visiter les principaux marchés se rencontre donc surtout parmi les grands magasins se spécialisant dans les nouveautés de style.

Alors que le propriétaire d'un magasin florissant, qu'il soit petit ou moyen cherche naturellement à satisfaire aux demandes de ses clients, il se rend compte que la grande partie de ces demandes ne sera pas pour les

styles extrêmes et qu'il ne peut pas risquer une perte par la dépréciation qui résulte de la tenue d'un stock de nouveautés. En confinant son commerce aux lignes et aux styles bien établis, il perd occasionnellement quelques ventes à des clients qui demandent des nouveautés, mais il protège ses profits et garde en main une marchandise qui vaut au moins approximativement ce qu'il en a payé.

Il est rare qu'un détaillant ayant un volume d'affaires moindre de \$30,000 visite les principaux marchés pour acheter de la marchandise. Non seulement les voyages périodiques sont trop expansifs pour lui, mais il peut savoir d'une façon satisfaisante des agents de ventes quels styles seront populaires dans son commerce propre. Sa demande n'est pas surtout pour le style le plus nouveau, mais pour les styles déjà établis; il ne peut par lui-même introduire de nouveaux styles ou tenir avec succès un stock quelconque de styles extrêmes. Il doit suivre les quelques magasins reconnus pour leurs styles, après que certains styles ont été fermement établis par eux. Un agent du bureau a constaté qu'un magasin s'en allait à la banqueroute par suite de la non-réalisation de ce fait par le propriétaire. Il n'est probablement pas le seul dans ce cas. Ce marchand particulier à qui deux ou trois clients avaient demandé une certaine chaussure d'un style extrême, commandait immédiatement un stock de ces chaussures. Il recevait ce stock juste à temps pour vendre quelques paires avant que la demande pour cette nouveauté cessât. Alors il lui restait naturellement une quantité considérable de ces chaussures à être vendues à moins que le prix coûtant. Il avait répété ce procédé si souvent dans son désir d'imiter le gros magasin que les profits provenant de la vente des chaussures ordinaires de ses lignes bien établies étaient perdus par la dépréciation du stock des nouveautés.

L'importance des premières commandes

Lorsque commence une nouvelle saison, le détaillant a à résoudre le problème de déterminer quelle proportion de ce qu'il compte vendre pour la saison doit entrer en ligne de comptes dans sa première commande. Un détaillant rapporte qu'après avoir pris un inventaire, il commande au commencement de la saison toute la marchandise qu'il compte vendre durant cette saison. Les propriétaires de la plupart des autres magasins à prix moyens, alors qu'ils commandent quelquefois 75 p.c. du total de l'estimation de leurs ventes à leur première commande, achètent ordinairement de 35 à 50% de la quantité qu'ils s'attendent à commander durant la saison. Cette dernière méthode est de beaucoup préférable, car elle permet de suivre de plus près les goûts du public pour les différents styles de chaussures.

En faisant des achats modérés à la première commande et ensuite en suivant de près leurs ventes et leur stock, les meilleurs détaillants préviennent très sûrement l'accumulation de styles qui ne se vendent pas ou presque.

Les escomptes du comptant

Des escomptes sur le comptant sont offerts par le manufacturier ou le marchand de gros pour le prompt paiement des comptes. Ces escomptes varient de 1/2% à 10% pour paiement en dedans d'un temps spécifié. Cette période est généralement de 10 jours à partir de la date du compte. Un escompte sur le comptant de 2 ou 3% en 10 jours est la règle ordinaire dans le com-

TENAX
SIGNIFIE
TENACITE



REDUISEZ
LE COUT
ET
AUGMENTEZ LA DUREE
EN EMPLOYANT

TENAX

Tenax donne une meilleure semelle que le cuir—et ne coûte pas autant. Il dure plus longtemps que le cuir et s'use uniformément. Il est aussi léger que le cuir. Il est pliable, d'un grain serré et souple. Imperméable, impénétrable à l'humidité, ne glissant pas. Silencieux et ne criant pas. De qualité uniforme.

Les semelles Tenax ne se fendent ni ne se brisent.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED, TORONTO.

HALIFAX, MONTRÉAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA,
SASKATOON, LETHBRIDGE, CALGARY, EDMONTON & VANCOUVER.

merce de la chaussure. La période de crédit s'étend de 30 jours à 6 mois. En général, cependant, les termes sont 30 ou 60 jours. Les différences dans le taux de l'escompte est dans le temps alloué pour le paiement variant selon l'importance de la commande, la responsabilité financière du détaillant et la politique de crédit du manufacturier ou du marchand de gros individuel.

Un grand magasin de chaussures en détail jouissant d'un fort crédit reçoit généralement les termes les plus libéraux.

Un tel magasin non seulement reçoit mais aussi exige ces termes libéraux. Dans quelques magasins départementaux, par exemple, l'acheteur en charge du département de la chaussure est forcé d'obtenir un escompte de comptant d'au moins 5% sur les marchandises qu'il achète.

Un crédit libéral et des termes d'escompte sont aussi accordés à tous leurs clients par certains manufacturiers et marchands de gros qui y trouvent intérêt en se conservant des débouchés pour leurs produits et en augmentant leur volume d'affaires. Mais le risque est grand, car cette politique encourage des gens inexpérimentés à se lancer dans le commerce de la chaussure et les faillites sont à craindre. De plus, les manufacturiers et marchands de gros qui se font une règle d'accorder des escomptes libéraux mettent des prix en conséquence sur leurs marchandises, de sorte que le coût net au détaillant est généralement aussi grand que le coût net des chaussures d'égale qualité des autres manufacturiers et marchands de gros qui donnent de plus petits escomptes.

L'escompte du comptant est une prime substantielle pour le prompt paiement des comptes. Moins des 2-3 des détaillants de chaussures, cependant, profitent de leurs escomptes au comptant. Parmi les magasins à prix moyens et ceux à prix élevés une plus grande proportion profitent de tous leurs escomptes au comptant que parmi les magasins à bas prix. La proportion est plus grande parmi ceux-ci surtout parce qu'ils sont plus petits et ont un capital plus maigre.

Beaucoup de détaillants ne se rendent pas compte des pertes qu'ils subissent en ne prenant pas tous les escomptes au comptant qui sont offerts sur les marchandises qu'ils achètent. En ne prenant pas ces escomptes ils augmentent le coût de la marchandise et diminuent leurs profits. En plusieurs cas, un détaillant qui ne prend pas tous ses escomptes au comptant y gagnerait en empruntant de sa banque si nécessaire pour arriver à les prendre, même s'il lui faut payer du 8%.

Par exemple, de l'argent emprunté par un détaillant pour trois mois au taux annuel de 8% ne devra rencontrer qu'un paiement d'intérêt de 2% seulement. Si le détaillant emprunte à ce taux pour prendre avantage d'un escompte au comptant de 4% offert par le manufacturier, il s'épargnera 2% sur son argent. Même s'il ne peut reprendre son billet avant six mois, il sera encore aussi bien placé que s'il n'avait pas pris ses escomptes lorsqu'ils étaient offerts au commencement de la saison, et de plus en prenant ses escomptes il maintient son crédit avec les marchands de gros et les manufacturiers dont il achète.

Notes sur le Commerce du Cuir

Ce qu'on voit et entend dans ce commerce. — Les conditions du cuir et de la chaussure au Canada et ailleurs. — Le commerce s'améliore et le marché se raffermi. — La vente est très active dans quelques lignes de cuir.

Le commerce va de l'avant. Les conditions étaient telles qu'il ne fallait que le petit élan donné par la plus grande demande il y a quelques semaines pour faire monter les prix. Les conditions améliorées dans la fabrication de la chaussures, aidées par le fait que le gouvernement anglais désire du cuir, ont fourni sans doute l'élan dont le marché avait besoin pour raffermir les prix.

Durant les deux dernières semaines, il y eut une bonne quantité de cuir achetée pour les hauts et les semelles, et les grands manipulateurs prennent encore de gros lots et dans la plupart des cas payent une bonne augmentation sur les prix demandés il y a un mois environ. Entre temps le commerce va bien chez les manufacturiers, quoiqu'il paraisse plutôt calme chez quelques-uns.

Les assortiments sont déjà sortis et le commerce ne peut que s'améliorer avec la température.

Le commerce américain. — Des rapports des centres américains indiquent une plus plus forte situation générale. Il semble y avoir une amélioration marquée aussi bien dans le commerce du civil que dans les chaussures militaires, mais la dernière grosse commande pour ces dernières a évidemment aidée à la situation. Les marchés ont augmenté dans toutes les lignes de cuir et de fortes ventes ont été faites à plus hauts prix. Les peaux de veaux sont augmentées et les cuirs de qualité inférieure montrent une activité considérable. On rapporte de grosses ventes de cuir noir de qualité inférieure; les bonnes qualités sont déjà pour ainsi dire toutes vendues, mais la demande est plus forte pour la qualité inférieure. Les cuirs de couleur sont aussi actifs et commandent de plus hauts prix. Les peaux de veaux sont augmentées de 5 cents à 8 cents sur les prix d'un mois environ et quelques producteurs ne peuvent suffire à la demande. Il en est de même du cuir patent. Le marché du chevreau (kid) a pris une activité plus prononcée, l'attente d'un commerce d'exportation ayant un effet très stimulant. Il y a une grande demande pour les bruns et les gris et le chevreau de couleur se montre très actif à un dollar en descendant. Les noirs de la qualité de 25 cents sont tous enlevés pratiquement et dans quelques cas 30 cents ont été refusés.

Les conditions des peaux et des cuirs. — Les prix ont été fixés pour les peaux et les cuirs quoique les détails aient été tenus secrets pendant quelques jours pour plusieurs raisons. L'effet fut une tendance vers les hauts prix sur les choix que le gouvernement ne désirait pas. Il y eut un mouvement modéré dans les cuirs avec une forte tendance à augmenter. La production d'avril est toute vendue et on s'attend à une plus forte demande encore pour les cuirs d'été. Les gros cuirs de boeuf ne se sont pas aussi bien vendus que d'autres lignes et sont tenus sur une base de 29 cents; les peaux de vaches sont sur une base de 19 cents. On s'attend à ce que les prochains prix soient sur une base plus forte. Les prix sont montés dans les peaux de veaux. Le

“Tenez la meilleure ligne”
 “Ayez le meilleur service”
 “Vendez la VRAIE SLATER”

Fondée en 1869

L'Enseigne de ?
 l'Ardoise



C'est la marque de commerce de la meilleure chaussure pour hommes fabriquée au Canada.

C'est la marque de la **Véritable Slater** de la VRAIE SLATER comme on l'appelle partout.

C'est l'identification de la chaussure la mieux connue au Canada depuis cinquante ans.

C'est la garantie pour l'acheteur, de la **plus haute qualité**, et au meilleur prix.

Nous portons en stock pour être expédiés le jour même sur demande par malle ou téléphone, quarante des meilleurs modèles.

Ecrivez pour avoir notre catalogue puis essayez-en quelques lignes.

Vous verrez avec quel empressement nous vous les expédions.

The Slater Shoe Co. Ltd.

103 rue Latour, MONTREAL, Canada

Téléphone Main 3331

L. E. GAUTHIER, Président

marché de New York est fort, 9½ pouces se vendant jusqu'à \$6.00.

L'embargo sur les chaussures. — Le budget a été présenté à la Chambre des Communes et les plans du département des Finances, pour rencontrer les besoins du pays ont été communiqués au peuple. Ces plans ne semblent pas embrasser l'idée de changer la politique du tarif du gouvernement et semblent pour le moment ne pas devoir apporter des règlements pour la restriction des importations.

Néanmoins, quelque chose peut encore être fait pour limiter les importations. Rien n'a été dit depuis que les plans de taxes du budget furent annoncés, mais comme il est proposé de mettre une forte autorité entre les mains du War Trade Board il peut se faire quelque chose avant longtemps.

Les prix des cuirs et des peaux — Le comité du War Industries Board à Washington a annoncé sa schedule de prix maxima pour les cuirs de campagne pour mai, juin et juillet. Les prix des cuirs et des peaux sont un peu plus hauts que les prix d'avril, mais sont considérés raisonnables.

Le prix maximum fixé sur le gros cuir de bœuf domestique est 29 cents, sur le cuir domestique léger, 28 cents, sur les vaches domestiques, 24 et 21 cents (ce dernier prix pour cuir léger) sur tous produits jusqu'au 30 avril.

Pour les produits de mai, juin et juillet, les prix sont de 33 cents et 31 cents pour bœufs domestiques; 30 cents et 26 cents pour vaches domestiques. Les prix fixés pour les peaux de veaux de New York pour mai, juin et juillet sont: 5-7 livres, \$4.00; 7-9 livres, \$5.00; 9-12 livres, \$6.00; 12-17 livres, \$7.00; 17-25 livres, \$7.50. Ceci donnera une bonne idée des prix des cuirs et peaux domestiques.

ETALAGES DE JUIN

Ne négligez jamais vos vitrines, voilà l'avis d'un marchand-détaillant de chaussures qui n'a pas seulement fait un succès de son commerce de chaussures, mais a toujours donné deux demi-jours par semaine au soin de ses deux vitrines. Il dit qu'il a éprouvé les résultats des étalages de vitrines et ce sont de forts éléments dans la vente des chaussures.

Un étalage approprié pour juin sera une vitrine de mariage. On y fera voir des pantouffles d'intérieur, des chaussures de voyage et des chaussures pour les demoiselles et les garçons d'honneur.

Si votre vitrine est assez grande, empruntez un mannequin d'un marchand de nouveautés de vos amis et habillez-le convenablement, mettez-lui des pantouffles de mariées. Si votre vitrine n'est pas assez grande pour une figurine grandeur naturelle, il sera facile de vous procurer de très jolies poupées en nouvelles mariées. Naturellement, vous ne pouvez pas montrer de vraies pantouffles aux pieds de vos poupées, mais ce sera une nouveauté et attirera l'attention sur votre vitrine et sur le fait que vous annoncez des chaussures de mariage.

Comme fond de vitrine, on pourrait suggérer des panneaux faits séparément ou un fond tout d'un morceau avec tapisserie et bordure pour imiter des panneaux. Cela peut se faire avec du papier mâché et peut être acheté dans les maisons qui s'occupent de décorations de vitrines. Si vous ne voulez pas encourir ces dépenses, vous pouvez employer de la tapisserie seulement. Vous pouvez vous servir de rubans pour les guirlandes. Les fleurs blanches, roses de mariées, etc., enjoliveront beaucoup votre décoration.

Dans le Monde de la Chaussure

M. Peter A. Doig, ex-gérant de ventes de la Star Shoe Company de Montréal et maintenant représentant de la Tétrault Shoe Mfg. Co., était à Toronto durant la semaine du 6 mai, pour terminer ses affaires avec les échantillons de ses anciens patrons qu'il quitte en très bons termes.

M. Nap. Tétrault, président de la Tétrault Shoe Mfg. Co., de Montréal, a fait un voyage d'affaires à Toronto et dans d'autres centres de l'Ontario durant la semaine du 6 mai. M. Tétrault est optimiste sur deux sujets, le commerce et les produits Tétrault.

M. Harry McMurray, de la W. Marsh Co., de Québec, a visité Toronto et ses environs récemment, par affaires.

M. Jas. Buchanan, l'habile représentant de la Smardon Shoe Co., était à Toronto la semaine du 6 mai.

M. W. F. Martin, de la Kingsburry Footwear Co., Ltd., Montréal, est de retour d'une visite dans les principaux centres de la chaussure des États-Unis.

On annonce des changements dans le commerce de détail de Bédard Bros., d'Ottawa.

On annonce aussi des changements dans le commerce au détail de Kells & Co., d'Ottawa.

Comme illustration de pourcentages particuliers, le sous-comité du comité d'agriculture nommé à Ottawa pour rechercher où l'on pourrait obtenir plus d'hommes, rapporte, entre autres industries, que l'on pourrait se passer de 25% de ceux qui travaillent dans les modes et de 100% de ceux qui travaillent dans la chaussure de fantaisie. Il est difficile d'expliquer comment on en arrive à une aussi grande différence entre les hommes travaillant aux modes et ceux qui travaillent dans la chaussure de fantaisie.

M. J. M. S. Carroll, gérant des ventes de la Canadian Consolidated Rubber Co., Ltd., a récemment passé plusieurs jours à Détroit et à New York. M. Carroll a reçu la triste nouvelle que son beau-frère, le lieutenant aviateur R. E. Caverhill Cameron, du Royal Air Service a été blessé en France pendant les rudes combats récents. Il est maintenant dans un hôpital français. Il naquit à Pembroke il y a 24 ans.

Il paraît maintenant que le gouvernement anglais a limité la hauteur des chaussures de femmes à 7 pouces. Cela va produire un peu d'excitation dans le commerce en Angleterre.

Un magasin de chaussures de New York a adopté une nouvelle idée en offrant un crédit de 50 cents pour chaque paire de vieilles chaussures apportées, le crédit s'appliquant sur une nouvelle paire. Ces vieilles chaussures seront envoyées en France et en Belgique pour ceux qui en ont grand besoin là-bas. On dit que l'essai a été un vrai succès et il y a des gens qui viennent de plusieurs milles pour aider à cette oeuvre et s'acheter des chaussures.

La Chaussure National sera en vente en France vers le premier octobre. Les détaillants doivent s'engager à ne pas demander plus que le prix fixé.

Il se fait un mouvement à Toronto pour avoir une journée pour ramasser les chaussures pour les réfugiés français qui ont besoin de chaussures.

Les Girl Guides prêteront leur concours.

Une Union des Tanneurs s'est récemment organisée à Kingston.

On rapporte qu'une commande de mille paires de chaussures avec semelles en bois a été donnée à une maison de Brockton, Mass., pour faire des expériences



La Chaussure Blanche

sera très portée cet été

En avez-vous un bon assortiment ?

Si vous n'avez pas encore pris la précaution de vous approvisionner de chaussures blanches, faites-le tout de suite. Il en est temps encore, puisque les journées de fortes chaleurs ne nous sont pas encore arrivées.

NOUS AVONS EN STOCK, UN BEL ASSORTIMENT DE CHAUSSURES BLANCHES POUR HOMMES, FEMMES ET ENFANTS QUI REUNISSENT LES QUALITES DE

Style, Confort, Solidité et Prix Avantageux

qui les font vendre facilement.

Demandez-nous des échantillons et prix, nous vous en ferons parvenir tout de suite gratuitement. Ecrivez-nous aujourd'hui, avant les chaleurs.



James Robinson

184 RUE MCGILL,
MONTREAL (Qué.)



avec l'armée. Il paraît que si elles donnent satisfaction, ces semelles épargneront \$2.00 par paire.

Selon un câblogramme officiel reçu par la Elgin Patriotic Association, St. Thomas, le sergent Gordon Stafford, dont le père, G. Stafford, demeure à Toronto, est mort de ses blessures. Le sergent Stafford était l'un des jeunes gens les plus connus de St. Thomas, quoique avant son enrôlement il représentait la Consolidated Rubber Co'y., à Calgary. Il avait 27 ans.

On rapporte que les soldats américains en France portent des chaussures anglaises, les chaussures américaines étant trop légères. Cela prendra un peu de temps avant que les nouveaux modèles Pershing soient prêts et d'ici là ils continueront à porter les chaussures anglaises.

Un journal rapporte qu'on a inventé un talon qui peut s'attacher aux chaussures sans outils. Le nouveau talon est fait pour remplacer ceux qui sont usés. Maintenant si quelqu'un pouvait inventer un talon qui ne vieillirait pas et ne s'userait pas, ce serait encore mieux!

M. Lessard, représentant pour la Province de Québec de la Tétreault Shoe Mfg. Co., était à Québec, par affaires, il y a quelques jours.

Les nombreux amis de Billy Matthews, surintendant de la Tétreault Shoe Mfg. Co., de Montréal; seront heureux d'apprendre qu'il est tout à fait remis de sa maladie et qu'il est de retour à son poste.

Richard Staunton, récemment du Montreal Standard vient d'entrer à l'emploi de J. A. Scott sous M. W. A. Lane. C'est un jeune homme énergique qui est une acquisition précieuse pour la maison Scott.

Il est rumeur à Québec que les manufacturiers de chaussures de Québec ouvriront peut-être conjointement des salles permanentes d'échantillons à Montréal bientôt.

Les nombreux amis de M. James Robinson, Montréal, seront heureux de savoir qu'il est de retour chez lui dans sa maison sur le Lac Saint-Louis après avoir passé la plus grande partie de l'hiver en Floride.

Dupéré et Garant de Québec, ont ouvert une école pour apprendre aux cordonniers le fonctionnement des machines de cordonnerie.

M. Lepinay, de Légaré & Lepinay, de Québec, était à Toronto la semaine dernière.

M. Marois, de Tourigny et Marois, de Québec, était à Montréal, il y a 15 jours.

M. Armbrust, de la Lady Belle Shoe Co., Kitchener, Ont., est de retour d'un voyage à travers l'Ouest Canadien.

M. Francis, gérant des ventes de Gales Bros., Québec, est à Vancouver par affaires.

M. J. Perkins, de Duchaine & Perkins, Québec, était à Montréal, il y a quelque temps.

M. Chas. Albee, vice-président de Perth Shoe Co., Perth, Ont., était à Montréal par affaires la semaine dernière.

M. David Marsh de Wm. A. Marsh Co. of Quebec, est de retour d'un voyage d'affaires dans les Provinces Maritimes.

La Thompson Shoe Co., Ltd., est maintenant installée dans ses nouveaux bureaux à Montréal, près de l'Hôtel Windsor et vend par lots de caisses aux jobbers et aux gros détaillants seulement.

M. John Ganten, ex-représentant de l'Est pour la maison Beardmore & Co., vient d'ouvrir pour son propre compte un bureau et un entrepôt au No 43 rue Saint-Sacrement, Montréal.

M. SLATER FAIT UNE SUGGESTION

Après un court séjour aux Etats-Unis M. George A. Slater, président de la George A. Slater, Ltd., Montréal, raconte brièvement ses observations, référant particulièrement aux styles du printemps et de l'été:

On ne peut manquer d'être impressionné, dit-il, de la façon sérieuse et pourtant enthousiaste avec laquelle nos amis Américains font face à la situation créée depuis que la guerre a été déclarée, et je reviens avec un peu moins de confiance dans la part que nous avons jouée durant les trois dernières années comme membres de l'industrie canadienne de la chaussure.

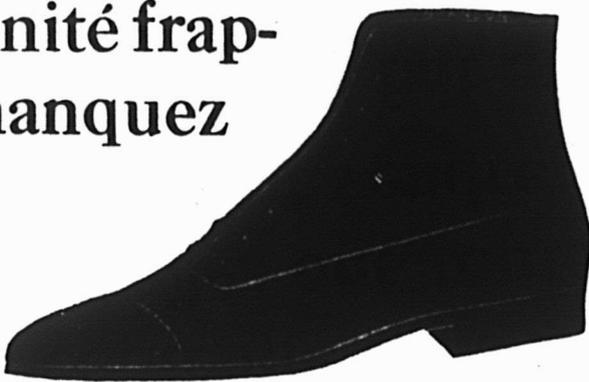
Les manufacturiers, les détaillants, et même le public qui achètent là-bas paraissent unis dans leur effort pour embarrasser le moins possible le gouvernement, en dirigeant leurs efforts vers les lignes qui représentent une politique de "conservation avec raison". Sans bruit, et pourtant avec persistance, et amicalement, tous travaillent pour le bien général en s'efforçant d'éliminer tous les styles qui ne sont pas nécessaires. Les modèles extrêmes sont repoussés; quelques nuances seulement de cuir de fantaisie sont acceptables, mais, naturellement, il en reste suffisamment pour que personne n'éprouve de difficultés trop grandes, la variété étant suffisante à la consommation. Plusieurs manufacturiers de chaussures de femmes s'efforceront de stimuler la vente des chaussures à hauts en drap et la persistance qu'ils y mettent est très recommandable. Plusieurs manufacturiers courent le risque de perdre quelque peu de leur commerce en exhibant des hauts en drap presque à l'exclusion de hauts en cuir afin d'induire les acheteurs à ménager le cuir dans leurs chaussures. C'est justement cet esprit de détermination à travailler de façon réellement pathiotique qui rendra si utile aux alliés la part des Etats-Unis dans la guerre.

Sûrement, il est temps pour nous de suivre l'exemple donné par l'Angleterre, la France et les Etats-Unis. Dans les deux premiers pays il est absolument obligatoire d'acheter une certaine quantité de chaussures en conformité avec les styles exigés par le gouvernement. Dans les Etats, les manufacturiers et les marchands eux-mêmes préviennent la nécessité d'une semblable mesure arbitraire.

Montrons ce que nous pouvons faire. Le temps est opportun; vous êtes à la veille de donner vos commandes d'automne; achetez bien mais intelligemment; évitez des fantaisies extrêmes; achetez quelques chaussures de fantaisie mais assurez-vous d'abord qu'elles ne resteront pas sur vos rayons; le cuir a trop de valeur pour servir cette fin; par-dessus tout, essayez d'influencer vos clients pour qu'ils achètent des chaussures qui donneront le meilleur service pour le prix qu'elles coûtent.

Mes propres efforts depuis quelque temps ont été dirigés dans le but de mettre cette organisation sur une base de guerre en éliminant tout gaspillage d'efforts et de matériel et vers la production de chaussures qui donneront un profit raisonnable et la plus grande satisfaction à tous les intéressés. Ces efforts ont été embarrassés par les besoins forcés du département des ventes, et je suis maintenant convaincu que c'est à vous de décider si les décrets de la coutume établie en temps normaux doivent être suivis aveuglément pendant une période où l'adaptabilité est plus essentielle que jamais.

Actuellement nos voyageurs sont en train de montrer les Chaussures "Monarch" et "Brandon" d'un bout à l'autre du Canada. Lorsque l'opportunité frappe à votre porte, ne manquez pas de lui ouvrir et d'en prendre avant de l'examiner. Ne négligez pas les échantil-



lons qu'on vous invite à considérer. Rendez-vous compte par vous-même de la valeur qui se trouve contenue dans nos chaussures. Vous verrez qu'elles ont toutes les qualités essentielles qui les font vendre avec succès.

Si vous ajoutez à cela, le fait que nous stimulons parmi le public la préférence pour ces marchandises et que nous en provoquons la demande, vous aidant ainsi à les vendre, vous comprendrez que nulle autre proposition ne saurait être plus avantageuse pour vous.

BRANDON SHOE CO.

LIMITED

BRANTFORD

ONTARIO

MANIERE D'ACHETER ECONOMIQUEMENT LES CHAUSSURES

Savoir **COMMENT** acheter des chaussures est tout aussi important que de savoir **COMMENT** les vendre. — Un peu de système et beaucoup de sens feront des merveilles pour des achats judicieux. — Un acheteur de détail prospère.

Nous connaissons deux marchands qui tiennent un magasin de chaussures en détail dont le travail est digne d'être imité. Ils s'entendent à merveille. Ils savent définitivement en quoi consiste le travail de chacun et ils le suivent consciencieusement. Par exemple, un partenaire s'occupe des lignes d'hommes et l'autre voit aux lignes pour femmes. Cela ne signifie pas qu'ils sont si séparés qu'aucun n'intervient ou ne consulte l'autre. De fait, c'est tout le contraire. Ils achètent ensemble, ils considèrent les lignes ensemble, mais lorsqu'il s'agit d'une conclusion finale, l'opinion de celui qui gère les lignes des hommes est définitive pour cette ligne particulière et il en est de même pour l'autre.

Ainsi, il n'y a pas de friction dans les achats. Ils s'en tiennent à ce système pour toute la conduite de leur commerce. Ils sont travaillants tous deux et possèdent un magasin modèle au point de vue de l'attraction et de l'efficacité de leur service.

Voici la méthode qu'ils emploient en achetant leurs chaussures :

D'abord ils choisissent les maisons desquelles ils achèteront des chaussures d'une certaine qualité car ils n'achètent pas une marque dont les prix varient trop considérablement. Ils prennent les prix suivants pour base : plus de \$9.00, de \$8.00 à \$9.00, de \$6.00 à \$7.00 et au-dessous de \$6.00. Ils n'achètent pas des chaussures devant être vendues à \$6.00 et à \$9.00 du même manufacturier.

Notre raison pour ce faire est que chaque manufacturier a un style qui lui est propre dans toutes ses lignes. Et quoique pour le marchand de chaussures il puisse y avoir une très grande différence dans la confection et la qualité des deux chaussures de la même maison, l'une pour être vendue à \$6.00 et l'autre à \$9.00, il y a pour le public en général une ressemblance particulière qui empêche le client de trouver leur différence. Après avoir comparé les échantillons des agents de ventes ils placent leurs commandes. Ils ne s'attendent pas à avoir tout ce qu'ils veulent d'un seul homme en chaque ligne. Ils achèteront peut-être la qualité de \$8.00 à \$9.00 de deux ou trois maisons, mais ils s'appliquent à acheter tout ce qu'ils peuvent d'une maison, rendant par là leur compte plus important et s'attirant une meilleure attention.

Une fois les commandes placées ils les vérifient. Peut-être ont-ils commandé quelques lignes en double ou ont-ils acheté trop fortement dans certaines qualités. Ils prennent toutes les copies des commandes placées et les parcourent ensemble. Ils voient ainsi s'ils ont acheté trop ou pas assez. Si les commandes sont trop fortes en certaines lignes, ils les réduisent, si elles sont trop faibles, ils achètent plus.

Ils se sont fait une règle rigide qu'ils suivent à leur avantage, elle consiste à acheter ce qu'ils croient avoir besoin pour DEUX SAISONS, mais pour la troisième, ils se contentent de n'acheter qu'environ 25 à 30% de leurs besoins et n'achètent seulement que ce qu'ils savent devoir se vendre le mieux.



Les Chaussures de Sports "LIFE BUOY"

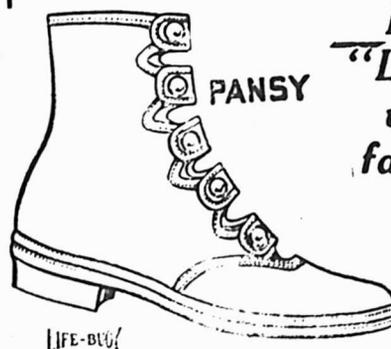
Tout semble indiquer que la demande pour ces sortes de chaussures sera plus considérable cette année que d'ordinaire, et vous ferez bien d'en faire provision d'avance.

Vos commandes adressées à l'un ou l'autre des deux Entrepôts-succursales spécifiés ci-dessous, vous seront expédiées par **PREMIER TRAIN**, dès réception de vos ordres.

The Kaufman Rubber Co.,
LIMITED

Montréal - - - 310 Rue Craig Ouest

Québec - - - - 615 Rue St-Valier



Faites des
"LIFE BUOY"
votre ligne
favorite d'été

Une Annonce Spéciale au Commerce

En remerciant ceux qui nous ont aidés à atteindre notre but, en nous favorisant de leurs commandes, nous tenons à annoncer que nous avons été obligés de transporter nos Salles de Ventes du No 44 de la rue Saint-Antoine, à des locaux beaucoup plus vastes et mieux aménagés dans

LA BATISSE SLATER SHOE

36 RUE SAINTE-GENEVIEVE

où nous montrerons dans nos spacieuses Salles d'Exposition les plus récents et les meilleurs modèles de

*CHAUSSURES en CUIR et en CANEVAS
pour Dames, Demoiselles, Jeunes
Filles et Enfants.*

CANADIAN FOOTWEAR CO., LIMITED

MANUFACTURIERS DE JOLIES CHAUSSURES POUR LE BEAU SEXE

SALLES DE VENTES
36 rue Ste-Geneviève
Montréal (P.Q.)

MANUFACTURE
Pointe-aux-Trembles
(P.Q.)

La preuve que cette méthode est bonne, réside dans le fait que sur un stock de près de \$20,000, ils n'ont pas plus de 200 paires de chaussures de lignes surannées, et aucune de ces paires n'est vieille de 2 ans.

Par-dessus tout, ils ne se laissent pas effrayer par l'augmentation des prix. Cette condition du marché n'altère en rien leur bon jugement. Ils achètent ce qu'ils peuvent payer et prennent avantage de leurs escomptes. Cela peut paraître avantageux d'acheter des chaussures pour un bas prix alors que le marché accuse une augmentation, mais quand les paiements viennent dûs, cette accumulation est dangereuse et l'intérêt mangera très vite ce qu'on peut faire sur ce prétendu bon achat et fera peut-être faire la grimace au crédeur.

Un ancien commerçant de chaussures disait, il y a quelques années: "N'importe quel fou peut acheter des marchandises, mais il faut un vendeur pour les vendre." Mais, aujourd'hui, il y a autant d'importance dans l'achat que dans la vente; les chaussures bien achetées sont à moitié vendues.

L'EDUCATION DU CLIENT SUR CE QU'IL NE DOIT PAS ATTENDRE

Les troubles du détaillant de chaussures sont souvent nombreux et divers, mais presque n'importe lequel d'entre eux peut citer maints exemples de plaintes déraisonnables à propos des chaussures. Dans plusieurs centres, les marchands ont considéré des plans pour essayer d'éliminer autant que possible cette nuisance et de temps en temps, différentes formes de propagande éducative ont été distribuées afin d'éclairer le consommateur sur ce qu'il peut raisonnablement attendre

de ses chaussures.

Les marchands de chaussures de Saint-Louis ont récemment commencé une campagne de ce genre; ils ont distribué une petite circulaire indiquant douze raisons, que le public devrait considérer avant de se plaindre de ses achats.

N'importe quel marchand peut adopter cette circulaire s'il le juge à propos. En voici la teneur:

Avant-propos

Avez-vous jamais pensé que vos chaussures sont sujettes à un plus dur usage que n'importe quelle autre partie de votre accoutrement? Il peut y avoir des imperfections dans les chaussures qui ne se développeront pas avant d'être portées. Il est à désirer qu'une mutuelle coopération s'établisse entre vous et votre marchand de chaussures. Ces douze règles sont suggérées comme base de redressement des plaintes:

No. 1.—La valeur des chaussures. — Achetez les meilleures qualités de chaussures. C'est une économie, car elles seront plus confortables et rendront un meilleur service. Epargnez de l'argent, du temps et du trouble en achetant 2 ou 3 paires, ensuite alternez en les portant et vos chaussures conserveront mieux leurs formes, vous seront de plus de durée et plus satisfaisantes de toutes les façons. Lorsque des chaussures s'usent vite il n'est pas juste de demander à votre marchand de les remplacer par une nouvelle paire, il n'est que juste que vous payiez pour l'usage que vous en avez fait.

No. 2.—Les cuirs

Le chevreau vernis est le plus confortable. Le gun metal ou le veau mat est plus lourd, moins souple, mais se prête moins à l'usure. La plupart des cuirs tannés

A notre Commerce Canadien—

Les manufacturiers de chaussures se rendent parfaitement compte que la Matière Première devient très Rare et que les Prix sont conséquemment plus Elevés.

Nous profitons de cette occasion, cependant, pour aviser le commerce qu'en dépit de ces conditions inévitables, la Boston Blacking Company "maintient sa qualité." Basez-vous sur ce fait que notre Qualité de Premier Ordre sera maintenue.

Si vous désirez des noirs à chaussures de la meilleur qualité pour TIGES, TALONS, ou BORDS, rappelez-vous que nous pouvons vous en livrer.

Boston Blacking Company

152 rue McGill, MONTREAL, Canada

La Marque YAMASKA

Les Chaussures qui se portent toujours bien



Les chaussures Côté maintiennent la réputation de leurs qualités de durée. nous concentrons toutes nos énergies sur cette seule ligne et c'est à cette spécialisation que nous devons notre supériorité. Ce sont les chaussures en cuir solide de la meilleure qualité. Elles sont vissées Standard et cousues McKay. Achetez-en à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour informations.

LA COMPAGNIE

J. A. & M. COTE

St-Hyacinthe (P.Q.)

Salles d'échantillons de Montréal: 314 rue Sainte-Catherine-Ouest.

Représentant: M. Jules Lamothe.

VOS CLIENTS

vous tiennent responsables des marchandises que vous leur vendez. Si vous leur vendez

LE POLI A CHAUSSURES

"NUGGET"

vous pouvez être certain de n'avoir que des clients satisfaits.

Il y a aussi un bon profit pour vous.

R. E. BOYD & CO., - - MONTREAL

Agents pour la Province de Québec

THE NUGGET POLISH CO., LIMITED - - TORONTO

perdent leur belle apparence s'ils sont mouillés et ne devraient être portés que par des temps secs. La surface est souvent brûlée par les acides polisseurs et la friction du linge aux mains du cireur de chaussures. De fait, tous les cuirs sont endommagés par ces causes.

Les cuirs tannés ne sont pas garantis.

Les cuirs patents ne sont pas garantis ne pas devoir craquer ou peler.

No. 3.—Les chaussures

Lourdes pour le travail rude, pesanteur moyenne pour la rue ou le bureau. Le fait de couper ou de déformer les hauts en portant vos chaussures dans des endroits trop rudes est un abus de votre part et votre marchand n'en est pas responsable.

No. 4.—Ajustage

Veuillez vous rappeler que la pointure d'une chaussure n'indique pas une uniformité de grandeur ou de largeur, mais si vous insistez pour avoir une chaussure trop courte ou trop étroite, vous ne pouvez vous en prendre qu'à vous si vous avez du trouble.

Les chaussures portées au dehors ou salies aux semelles sont **sans valeur** pour le marchand et ne peuvent être échangées pour une nouvelle paire. D'où la nécessité de porter une grande attention dans le choix et l'ajustage.

Vous choisissez à vos risques et vos chaussures ne peuvent être reprises par le marchand parce qu'elles "vous font mal "

No. 5.—Boutonnères et oeillets.

Quand les boutonnères s'agrandissent, le haut se déchire ou les oeillets tombent et il n'est que juste que votre marchand les répare à un prix raisonnable.

No. 6.—Hauts fendillés et semelles craquées

Les hauts durciront et se fendilleront par la transpi-

ration et votre marchand ne peut être tenu responsable de ce fait. Les hauts et les semelles fendillés peuvent facilement être réparés à bon marché.

No. 7.—Les renforts.

Pour empêcher les renforts de perdre leur forme, faites réparer les talons aussitôt qu'ils commencent à s'user. Si le talon venait à se briser, ce qui arrive parfois, de nouveaux talons peuvent être posés sans qu'il en coûte beaucoup.

No. 8.—Semelles d'intérieur et doublures.

La chaleur de vos pieds ou le fait de porter vos chaussures en temps pluvieux feront déprimer les semelles d'intérieur et des bosses en résulteront. Ces petits défauts sont faciles à remédier, mais votre marchand n'en est pas responsable. Il en est de même des doublures.

No 9.—Semelles ou cuir brûlé

Lorsqu'ils sont humides ou trempés, tous les cuirs brûlent au contact de la moindre chaleur. Lorsque vos chaussures sont mouillées, mettez-les sur des formes et ainsi préservez leur forme.

No. 10.—Semelles défectueuses.

Lorsque les semelles sont défectueuses, il n'est que juste que vous payiez raisonnablement pour l'usage que vous en avez eu.

No. 11.—Chaussures de fantaisie

Toutes les chaussures fabriquées de cuir de couleur ou avec empeignes en drap, sont des articles de luxe pour porter occasionnellement. Vous ne devez pas demander de garantie à votre marchand sur ces chaussures, l'usage qu'elles doivent donner étant d'une considération secondaire.

No. 12.—Ventes d'écoulement semi-annuelles

Ces ventes sont faites pour écouler les pointures et les lignes abandonnées, et les clients doivent accepter toutes les ventes comme **finales**.

Printemps 1919

Echantillons de Printemps Prêts

1er Juillet, 1918

Nous montrons, pour le printemps prochain, l'assortiment le plus complet et le plus important que nous ayons jamais produit en fait de **CHAUSSURES**, et comprenant les lignes régulières et nombre des

PLUS NOUVEAUX MODELES A DES PRIX POPULAIRES

Nous sollicitons cordialement de votre part,
l'examen de notre assortiment.
Vous êtes toujours les bienvenus.

AIRD & SON (Registered)

MONTREAL

Acheter des Marchandises Inférieures pour économiser de l'argent, c'est comme si vous arrêtiez l'horloge pour épargner du temps

Avant la guerre, nous concentrons tous nos efforts et nous fouillions tous les marchés du monde pour acheter les **lignes courantes** aussi bon marché que possible. Les manufacturiers qui vendaient ces commodités gagnaient à peine leur existence, de même que leurs employés. Aujourd'hui, les choses sont bien changées. Les prix ont augmenté, et tous les exploitants, machinistes et manufacturiers participent aux profits. Nous savons tous que les **salaires élevés** indiquent toujours la **prospérité**. Nous avons, en conséquence, recherché tous les marchés disponibles pour nous assurer les **meilleures valeurs**, de façon à ce que la qualité demeure longtemps après que le prix est oublié.

Nous coterons ci-dessous quelques prix spéciaux sur les lignes que nous offrons, pour livraison immédiate:—

CARRES DE TAPISSERIE AVEC COUTURE: — Grandeur 2¼ x 3 — \$ 8.60 “ 2½ x 3 — 9.60 “ 3 x 3 — 11.50 “ 3 x 3½ — 13.50 “ 3 x 4 — 16.00	CARRES DE BRUXELLES (3 bordures) Grandeur 2¼ x 3 — \$17.75 “ 3 x 3 — 23.75 “ 3 x 3½ — 27.75 “ 3 x 4 — 31.75 “ 3¾ x 4½ — 45.00	CARRES AXMINSTER “Marque Shield” Grandeur 4° x 7° — \$12.25 “ 2¼ x 3 — 22.00 “ 3 x 3 — 29.25 “ 3 x 3½ — 32.75 “ 3 x 4 — 37.50
CARRES DE TAPISSERIE SANS COUTURE Grandeur 2¼ x 3 — \$12.00 “ 3 x 3 — 16.00 “ 3 x 3½ — 18.75 “ 3 x 4 — 21.25	NATTE DE FIL BUNGALOW Grandeur 24 x 48 — \$1.10 “ 27 x 54 — 1.35 “ 30 x 60 — 1.60	NATTES DE TAPISSERIE Grandeurs 27 x 54 — Beaux dessins — \$1.65 chaque, ou \$1.60 à la douzaine.
2,500 NATTES DE SMYRNE Reversibles Spécial — \$3.25 chaque.	ENVIRON 800 NATTES JAPONAISES DE GAZON Grandeur 27 x 54 — 27½ cents chaque.	LINOLEUM MARQUETE DE NAIRN 8/4 Spécial — \$1.55 la verge carrée.
RUGS CONGOLEUM en stock dans toutes les grandeurs et en tous modèles.	COUVRE-LITS FRANGES Grandeurs, 60 x 80 Blancs, spécial, \$1.75. Bleu et rose, spécial, \$1.85.	Offre Spéciale d'OREILLERS Environ 1,000 en stock. “Challenger”, 17 x 25, \$1.35 la paire “Midship”, 18 x 26 \$1.65 la paire Tout plume

Nous avons un des stocks les **PLUS IMPORTANTS** et les **PLUS EXCLUSIFS** du Canada, en fait de **CRETONNE, CRETONNES** sombres reversibles, **SATINS D'ART, SCRIMS, MARQUISSETTES, CHEMINS DE TABLE, ARTICLES DE TAPISSERIE, PIQUES MARSEILLE, EDREDONS, COUVERTURES ET OREILLERS.**

GREENSHIELDS, LIMITED

DISTRIBUTEURS EN GROS DE TAPIS ET DRAPERIES,
COUVERTURES ET EDREDONS

17 SQUARE VICTORIA,

MONTREAL

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XIX.

MONTREAL, MAI 1918

No 5

LES CARACTERISTIQUES DE LA MODE

Il y a deux ans nous semblions presque menacés de la crinoline, et les femmes trouvaient, que rien n'était plus seyant que ces jupes à plis amples, à larges godets qui donnaient à la démarche le balancement et le rythme de la danse... Nous sommes revenus presque à l'entrave, tout le monde chante les charmes de la jupe étroite, qui n'alourdit pas la silhouette, qui fait paraître jeune. Car nous voilà vraiment à la jupe étroite. Elle nous a été imposée par la nécessité d'économiser les tissus. Mais il y a jupe étroite et jupe étroite, il y en a de jolies et il y en a de laides. Il y a d'abord la jupe étriquée du tailleur qui donne souvent l'impression qu'on est en pantalon ou en jupon et qu'on a oublié de mettre sa jupe pour sortir. Cette jupe un peu trop réduite est celle de beaucoup de costumes trotteurs, mais elle n'étonne pas trop et s'harmonise assez bien avec la simplicité du tailleur correct. En serge fileta, cette fine serge noire ou marine rayée de blanc, en nattine noire quadrillée de fines rayures blanches, c'est le costume facile à mettre avec sa jaquette demi-ajustée qu'égayé un gilet de fantaisie. Comme tous les ans, on voit quelques petits paletots sacs et un peu cloches. Ils ne peuvent être guère qu'une fantaisie, car ils ne conviennent qu'à la minorité. Seulement le tout n'est de pas marcher, il faut aussi pouvoir s'asseoir et nous avons encore dans l'oeil la fâcheuse déformation de certaines jupes étroites et ajustées d'avant-guerre très vite détendues et affreuses par derrière. Les couturiers ont remédié à cet inconvénient en fendant la jupe sur un fond souvent d'un autre tissu, ces crevés sont utilisés du reste également par les manches, pour les corsages, partout enfin où il faut de l'aisance alors qu'il n'y a pas d'ampleur. Pour la même raison, les basques des jaquettes sont fendues sur les côtés et laissent apercevoir le gilet ou la blouse-gilet, car il n'y a presque pas de tailleur qui ne se complète de cet accessoire si fort à la mode. Pour ces gilets tous les tissus sont utilisés: le classique piqué blanc naturellement, on l'emploie uni ou brodé, de n'importe quoi, même de fine perles de jais. Dans un genre plus habillé on utilise pour les gilets le brocart, les broderies roumaines ou bretonnes, les guipures, le satin peint, le drap brodé et même la peau... Le gilet est la folie du moment!... On en voit de très séduisants faits avec ces beaux rubans brochés ou brodés qui ont beaucoup plus de tenue qu'une soie et pour lesquels la lisière est une agréable ornementation. Un objet en ruban n'est pas plus économique qu'en soie, mais il donne un effet

agréable et se prête mieux souvent à mille petites recherches. C'est pourquoi les modistes emploient pour faire des chapeaux si souvent le ruban au lieu du tissu. Puisque nous abordons le chapitre des chapeaux, notons que les formes inspirées par le turban n'ont pas cessé de plaire. Ce n'est plus certes l'enroulement de gaze d'or et de lamé des bonnets persans, ce n'est plus la toque de Shéhérazade qu'on vit l'hiver dernier; mais les chapeaux demeurent avec bords épais, des passes roulées, des superpositions de plateaux qui font qu'ils ont toujours à peu près le même coiffant un peu lourd. Les grosses pailles tressées à la main, paillason ou ramie de plusieurs couleurs ou tissées avec un mélange de paille et de ruban font de charmantes toques à porter avec les tailleurs. Pour les beaux jours pour accompagner les robes légères, le grand chapeau retrouve son succès. On le préfère assez plat; il devient plus court derrière, dégage la nuque et s'allonge devant et à droite. Les voilettes changent un peu d'aspect. Quelques femmes font revivre la voilette en loup posée sur le haut du visage jusqu'au-dessous du nez; d'autres ne couvrent que le bas de la figure; d'autres enfin sont enveloppées dans les plis flottants d'un voile de dentelle ou de tulle brodé rejeté en arrière.

Les tissus de laine sont très coûteux, ce qui n'empêche qu'il n'y en ait une variété bien séduisante. Les tissus mohair d'abord, qui semblent une variante de l'alpaga, mais en beaucoup plus souples: Ce sont le dialga et le tricalga. Puis voici toutes les variétés de jersey, le djerssadrapp que nous connaissons déjà, mais dont l'aspect est renouvelé par de fines rayures ajourées. Le djersador dont la vogue de cet hiver n'a pas épuisé le succès, plus large de mailles, matelassé ou pépkiné il est encore très employé. Un autre gros jersey, analogue au tricot à la main fait avec les fines aiguilles de fer, est assez utilisé soit en tout laine, soit rayé de bandes de laine et de bandes de soie artificielle, on l'appelle le djersella. On en fait des garnitures de manteau, des galons, des revers, des ceintures et des écharpes.

Parmi les tissus de laine en vogue on remarque une large prédominance du genre bure légère, ou étamine de laine; la toillaine est le type de ces tissus à rayures ou uni, on l'emploie beaucoup pour les tailleurs. Un gros tissu genre limousine fait des manteaux ou des garnitures de manteaux, son nom de roulière en dit bien

l'aspect bourru très chic en sa rusticité. Les crépons de laine, ou laine et soie, font leur apparition et le foulard retrouve quelque succès. Le satin est un peu délaissé au profit du taffetas, mais ce dernier est devenu d'une telle souplesse qu'il est absolument méconnaissable. La toile de soie épaisse est très employée dans beaucoup de maisons; on lui ôte son aspect un peu froid par un travail de grosse piqûres dessinant des rayures, des carrés, des losanges, c'est l'idée du matelassé qui fit fureur sans l'effet boursoufflé et capitonné. Les tissus de coton obtiennent un succès qu'on ne leur connaissait plus depuis longtemps. Les voiles brodés de fleurettes ou de grosses pastilles feront de charmantes robes fraîches pour les beaux jours. Pour le début de la saison on préfère les voiles madras à grands carreaux avec lesquels on fait des blouses amusantes à mettre sous le tailleur simple; la jaquette est alors doublée du même tissu. Parmi les tissus nouveaux il faut encore citer le jersey de coton, on l'utilise pour des blouses, des robes et des tailleurs d'été qui pourront remplacer les tailleurs de toile, car le fil devient de plus en plus rare.

Si quelques maisons restent fidèles à la ligne droite, il faut avouer qu'un grand nombre s'orientent volontiers vers les formes drapées. Ce n'est pas le drapé volumineux des paniers Louis XV, parce que d'abord les tissus employés sont plus souvent des crêpes que des failles; mais c'est le drapé inspiré de la statuaire grecque qui n'engonce pas la ligne et la mettrait plutôt en valeur. Ce n'est plus la robe chemise dans sa simplicité de ligne un peu fatigante, mais c'est une draperie ou un enroulement qui, sans dessiner trop nettement les formes, font valoir la souplesse d'une taille ou la cambrure d'une hanche, ce qu'on ne devinait guère depuis plusieurs saisons. Evidemment nous n'en sommes pas encore à rechercher la taille fine, mais ne serait-ce pas un acheminement vers une silhouette nouvelle très différente de la silhouette actuelle que ces retroussis, ces gros noeuds, ces poufs derrière, au-dessous de la ceinture, qui rappellent un peu certaines modes datant d'une trentaine d'années?... Pour le moment, il n'est pas question des tailles de guêpe, la ceinture est placée au-dessous de sa place naturelle, ce qui évidemment exige qu'elle soit lâche et mollement enroulée. Le mouvement qu'on retrouve fréquemment est celui de la taille plus courte devant que derrière, la ceinture nouée "plongeant" dans le dos visiblement. Le corsage est souvent dans ce cas, bouffant, long et blousant, et fait une silhouette à l'enfant qui n'est seyante qu'aux femmes ayant les jambes longues, et tout le monde sait que ce n'est pas la généralité. Il est vrai que le haut talon est là pour élever la stature. Le soulier Richelieu retrouve sa vogue, il est pratique pour accompagner le tailleur. Quelques femmes voudraient lancer la chaussure de couleur. On peut se demander si cette tentative aura du succès, car le soulier de fantaisie exige le bas de la même couleur et la mauvaise qualité des teintures fait qu'il est très difficile d'assortir l'un et l'autre. Après un seul lavage un bas a perdu sa teinte initiale, voilà donc qui pourrait nous faire rester au soulier vernis noir accompagné du bas noir ou gris foncé qui va avec toutes les robes et convient à toutes les heures.

Le sac de perles continue à être très recherché; l'un d'eux a la forme d'un grand papillon multicolore aux ailes étendues et se complète d'un fermoir en bois des îles rehaussé d'une marqueterie.

QUELQUES NOTES SUR LA MODE

L'écharpe de jersey qu'on enroule autour du cou pour les soirées fraîches est très appréciée.

* * *

Les costumes de satin ou de taffetas adoucis d'un col de fourrure, gardent un cachet d'élégance et de distinction.

* * *

Le voile flottant en tulle grec, dont l'ampleur est rejetée derrière estampe agréablement le chapeau.

* * *

La cape qui semble inspirée de celle des infirmières, séduit par sa nouveauté quelques femmes élégantes.

* * *

La plupart des costumes tailleurs de cette saison, se complètent d'un gilet qui leur donne une note plus ou moins fantaisiste.

* * *

Le tailleur strict retrouve sa vogue; les tissus noirs rayés de blanc lui conviennent parfaitement.

* * *

Le manteau à col-écharpe pouvant s'enrouler confortablement autour du cou est le vêtement pratique pour le voyage, les courses matinales, ou les jours de pluie.

* * *

Le jersey de coton est, cette saison, utilisé pour de fraîches toilettes de campagne.

* * *

Une robe de soie bleue lavée, garnie de grosses ganses dessinant de grands ronds sur la jupe et sur le corsage, montre l'emploi agréable qu'on peut faire des galons, dont la vogue s'affirme très nettement.

* * *

Un tailleur léger d'un effet nouveau a le devant en fine cheviote kasha rose, alors que les côtés et les manches sont en crêpe de Chine du même ton, quadrillé de grosses piqûres en soie noire et que la garniture est faite de boutons noirs.

* * *

Une manière très nouvelle de poser le voile, c'est de le serrer sur la nuque comme un voile d'infirmière en le laissant dépasser du chapeau tout autour. Un large biais de crêpe anglais ourle le bas de ce grand voile de crêpe Georgette.

* * *

La place de la taille est ce qui contribue le plus à changer la silhouette et à faire paraître une robe démodée. Cette saison, la ceinture est plus souvent placée au-dessous de sa place naturelle, et si quelquefois devant elle reste à une hauteur normale, derrière où est nouée, elle tombe et donne à la silhouette de profil, un mouvement très spécial et caractéristique. Les écharpes enroulées qui souvent, ne sont que le prolongement du corsage, se retrouvent sur beaucoup de robes. On voit aussi des cordelières, des galons de perles et de jais terminés par de beaux glands ou de lourdes pampilles qu'on noue derrière ou de côté, plus rarement devant, car jamais la taille ne doit sembler "plonger" et s'allonger sur le ventre. Nous ne semblons pas près de revoir les tailles de guêpe. Il y a même souvent un effet très marqué d'ampleur sur les côtés et d'aplatissement devant et derrière.

* * *

Les galons de laine et de soie font des écharpes dont l'enroulement est très chic sur les robes de toile ou de serge blanche.

Les Articles de Mercerie convenablement achetés rapportent de bons profits--

Nous avons remarqué que nos clients les plus clairvoyants et les plus prospères passaient beaucoup de temps dans notre Département de Mercerie.

Ces personnes ont reconnu que les Articles de Mercerie s'achetaient toute l'année, et que, bien que n'exigeant qu'un minime capital, un stock bien garni de ces articles est extrêmement commode pour leurs clients et les engage à venir au magasin régulièrement.

Nous tenons un des stocks les mieux assortis du Canada, en fait d'Articles de Mercerie. Cela vous paiera de nous rendre visite ou d'examiner la Malle d'Echantillons d'Articles de Mercerie, de notre représentant.



◆◆◆◆◆◆◆◆◆◆

John M. Garland, Son & Co.,
LIMITED

OTTAWA - - - CANADA

Nouveautés Générales en Gros

"SHEPHERDESS" HOSIERY

BONNETERIE "SHEPHERDESS"

Demandez-nous des Echantillons

Voyez nos Voyageurs

Visitez notre Magasin

Lignes Régulières

*Pour Livraison au
15 Juin 1918*

SERIE COMPLETE DE BAS
EN CACHEMIRE ET EN LAINE.

PRIX DE L'AUTOMNE 1917.

Lignes Régulières

*Pour Livraison
"Immédiate"*

ASSORTIMENT COMPLET
DE BAS EN FIL DE LISLE ET
EN SOIE

PRIX DE L'AUTOMNE 1917.

ALPHONSE RACINE, LIMITEE

60-82 RUE SAINT-PAUL OUEST, MONTREAL

MARCHANDS EN GROS ET MANUFACTURIERS DE NOUVEAUTES

Salles d'échantillons: Ottawa Québec Sherbrooke Trois-Rivières Syd'ny, N.E.

Manufactures. Rue Beaubien, Montréal; Saint-Denis, Saint-Hyacinthe

"SHEPHERDESS" HOSIERY

A TRAVERS LA MODE

Une idée nouvelle en fait de ceinture est celle dont le large ruban de faille bleu percé d'oeillets est resserré par un ruban noir étroit.

* * *

Le grand noeud papillon en même tissu que la robe ou en large ruban se retrouve sur beaucoup de robes de la saison.

* * *

Les broderies en point de croix sont très en faveur cette année.

* * *

Le grand chapeau de paille anglaise noir, garni d'une plume d'autruche de tons dégradés gris et mauve tombant de côté est très seyant.

* * *

Très joli également le grand chapeau dont le fond est en paille lisérée noir et le bord en taffetas noir plissé avec deux grandes pendeloques en cristal de roche tombant de chaque côté sur les cheveux.

* * *

Il y a dans la mode actuelle quantité de nouveautés qui semblent spécialement destinées à la toilette des jeunes filles: par exemple, les tissus de coton si séduisants par leurs coloris clairs, si tentants par leurs prix relativement peu élevés. Les voiles de coton tissés de grands carreaux et brochés ou brodés de grosses boules font d'exquises et fraîches parures. Les rayures, les carreaux ou les pastilles disposés de certaine manière, rapprochés ici et laissés libres là, rappellent moins la banalité. Une ceinture de ruban, un petit col de mousseline forment toute la garniture. Les broderies de coton, de laine ou de soie, au point de piqûre, au point de chaînette ou au point de croix genre des broderies roumaines enjolivent les tissus plus épais; ceux-ci sont le plus souvent du genre bure ou étamine de laine ou du genre jersey. On emploie cette saison, avec succès, le jersey de coton pour faire des robes, des blouses et même des doublures de jaquettes. Quant au jersey de laine, il prend des aspects variés pour paraître plus séduisant.

Certain tricot rayé laine ou soie, qu'on appelle djer-sella et qui se fait aussi bien mélangé de tons différents que ton sur ton, compose des robes, des écharpes, des garnitures de manteaux ou des sweaters dont l'allure sportive séduit particulièrement la jeune génération, éprise de grand air et de mouvement.

La mode semble faite, cette année, pour obéir aux restrictions imposées et même pour prévenir celles qui pourront venir. Les dessous sont réduits à leur plus simple expression; ils se composent d'un corset de plus en plus petit et de plus en plus souple, d'une chemise et d'une culotte souvent réunies en une seule pièce.

* * *

On revient cette année, nettement aux blouses claires, aux encolures, aux jabots de tulle ou de linon qui mettent une note blanche, fraîche et soignée près du visage. Les blouses chemisier finement plissées et ajourées retrouvent leur vogue; leurs encolures à volonté montantes ou décolletées les rendent très seyantes.

* * *

Les tissus rayés font des costumes du matin très chics en leur simplicité.

* * *

Les costumes tailleur de la saison possèdent une jaquette mi-longue, une jupe droite et un gilet. Pour un costume un peu fantaisie on fera la jupe en toillaine rayée et la jaquette en serge ou en gabardine unie. Si l'on préfère l'ensemble d'un seul tissu, on choisira la serge fillette ou le quadrillé natiné.

La jaquette est demi-cintrée, les coutures sont dissimulées sous des motifs de piqûre du même ton. Elle est ouverte devant sur un gilet, comme le veut la mode actuelle. Le col droit terminé devant par deux pointes effilées est une des nouveautés de la saison. Les manches sont plates de forme tailleur garnies du bas par des rangs de piqûres rappelant celles qui dissimulent les coutures.

La jupe est faite avec un couture de chaque côté sur les hanches; elle est fermée sur le côté gauche et montée à fronces par un gros grain; elle ne comporte pas de doublure.

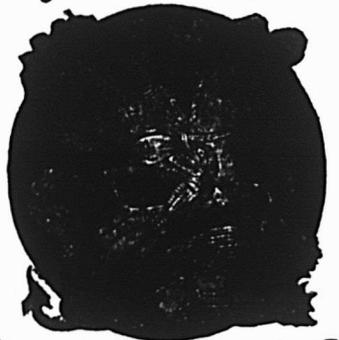
* * *

Les vieux ivoires redeviennent à la mode; on recherche volontiers les manches d'ombrelle, de canne, les étuis et les boîtes qui furent si en vogue autrefois.

* * *

Les sacs de soie à monture d'écaille s'harmonisent avec la plupart des robes, ils sont un peu fragiles certes, mais jolis.

St George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited

OSHAWA (ONTARIO)

Avis au Commerce

des Nouveautés

Marchandises de Fantaisie

Nous avons en mains, un assortiment de jolis dessins dans les marchandises de fantaisie. Nous vous les offrons aux prix du printemps.

Marchandises Lavables

Nous pouvons livrer actuellement, des marchandises lavables, pour la saison d'été, dans toutes les couleurs, aux prix de janvier dernier.

Ecrivez-nous sans tarder pour échantillons et prix. Nous vous répondrons par retour du courrier.

Attention toute spéciale portée aux commandes reçues par correspondance.

P. P. MARTIN & CIE (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1845

50 Rue Saint-Paul Ouest, - - - - MONTREAL

Télep. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 52 rue Bay.

*The National
Fabrie*



Elevez le Miroir à la Hauteur de la Mode

Les styles de Printemps de Crêpe Serpentine comprennent des dessins qui répondent exactement aux demandes de la mode et de plus, ils sont tellement portés qu'ils resteront de mode pendant plusieurs saisons.

Le Crêpe SERPENTINE

est établi pour être employé pour des vêtements qui seront plaisants à l'oeil et conviendront au porte-monnaie et c'est pour cela qu'il est devenu le tissu d'intérieur favori dans des milliers de familles.

Tout Détaillant

qui en fait la demande, peut obtenir gratuitement de jolis feuillets, des vignettes, cartes de vitrines, etc., qui, judicieusement employés, augmenteront certainement ses ventes.

PACIFIC MILLS

LAWRENCE, MASS.

LAWRENCE & CO., Agents de Ventes

BOSTON NEW YORK PHILADELPHIE
CHICAGO ST.-LOUIS, SAN FRANCISCO
LONDRES, ANGLETERRE



BUSTER BROWN STOCKINGS



LES BAS BUSTER BROWN

La Marchandise et le Nom—

Qu'est-ce qui procure des profits? N'est-ce pas les ventes faciles, l'écoulement rapide du stock, le gros volume d'affaires? Les Bas constituent une ligne véritablement profitable — à condition que vous teniez la bonne ligne.

Prenez les bas pour garçons, par exemple, La demande en est constante de mois en mois. Pour conquérir ce commerce et le conserver, il n'y a pas de ligne plus attrayante que notre bas "Buster Brown".

Les bas "Buster Brown" sont établis, avant tout, pour la durée — en coton à longue fibre, talons et bouts trois épaisseurs; jambe double élastique, pied et coude-pied rétrécis. Tailles 5 à 10½; côte, 1/1; noir et tan. En jolies boîtes de 1 douzaine.

Seuls Agents pour la vente:—

E. H. WALSH & CO., Ltd.,
Toronto

Bureaux-Succursales
MONTREAL
et
WINNIPEG

Tout le monde connaît Buster Brown. Aussi bien les marchandises que le nom vous aident à faire des clients et à les **conserver satisfaits**.

Et pour les filles — prenez en stock les bas de la soeur de "Buster Brown." Faits pour rencontrer une demande similaire à la ligne Buster Brown. En fil de Lisle mercerisé anglais double épaisseur, de belle qualité — d'une apparence gracieuse — ayant l'aspect de la soie.

Commandez-en à votre marchand de gros.

The Chipman-Holton Knitting Co., Limited

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada

HAMILTON - - - ONTARIO

MANUFACTURES A HAMILTON ET WELLAND, ONTARIO

LES CHAPEAUX

Les chapeaux de paille ont depuis longtemps fait leur apparition; ils ont des calottes plus basses et ca-bossées qui leur donnent une apparence de souplesse; les bords sont roulés et épais et souvent même il y a deux bords superposés. On voit beaucoup de formes à mouvement relevé sur le côté et en général tous les chapeaux, même réguliers, se portent un peu penchés. De cette manière, ils découvrent un peu les cheveux, ils sont plus seyants que les chapeaux posés droits et bien enfoncés sur les yeux. Ce petit mouvement penché convient en général à tout le monde; bien entendu, il ne faut pas l'exagérer, car il deviendrait facilement d'un goût douteux. Le tulle et les tissus métalliques sont devenus très communs. Les bonnets persans et les turbans ont été trop vus et sont remplacés par des toques plus petites, ayant juste la forme de la tête et entièrement recouvertes par des épis teintés, de petites fleurs, plates en velours ou de minuscules ailes couvrant le bord sans masquer le sommet de la calotte qui doit être en velours ou en paille, assortis aux fleurs ou aux ailes.

Les plumes non frisées, de teinte naturelle, sont très faciles à porter et très à la mode. La paille la plus simple prend un air élégant ainsi garnie, mais pour celles qui hésitent à faire cette dépense, le ruban est une ressource inépuisable. On n'en a jamais porté davantage; on peut confectionner soi-même un chapeau marquis ravissant entièrement en ruban drapé, ou bien une forme ronde dont le bord peut être masqué d'un large ruban souple, à peine fixé par quelques points et noué de

côté à plat contre la chevelure, ce qui produit un effet irrégulier très agréable, car la passe, assez large tout autour, paraît relevée du côté du noeud.

Le tulle s'emploie beaucoup pour les blouses et les robes; deux volants tuyautés, montés à jours, se tenant droits contre la nuque et ouverts en pointe, donnent un effet de fraîcheur et de propreté charmants; le costume tailleur le plus simple prend un air d'élégance avec une chemisette ainsi garnie.

Les manches sont, cette saison, d'une extrême variété; alors que certaines descendent jusqu'au milieu de la main, on en voit qui couvrent à peine le haut du bras. Quelques-uns sont amples, comme des manches de juge, d'autres sont boutonnées et ajustées comme des mitaines. Toutes ont une emmanchure aussi invisible que possible laissant l'épaule se deviner avec sa ligne tombante; les effets de pèlerine accentuent du reste encore cette ligne. On voit beaucoup de robes, de blouses, de manteaux, de jaquettes qui se passent par la tête et n'ont point d'ouverture. Si cela contribue à affirmer la ligne, cela nécessite une gymnastique assez incommode pour se déshabiller.

* * *

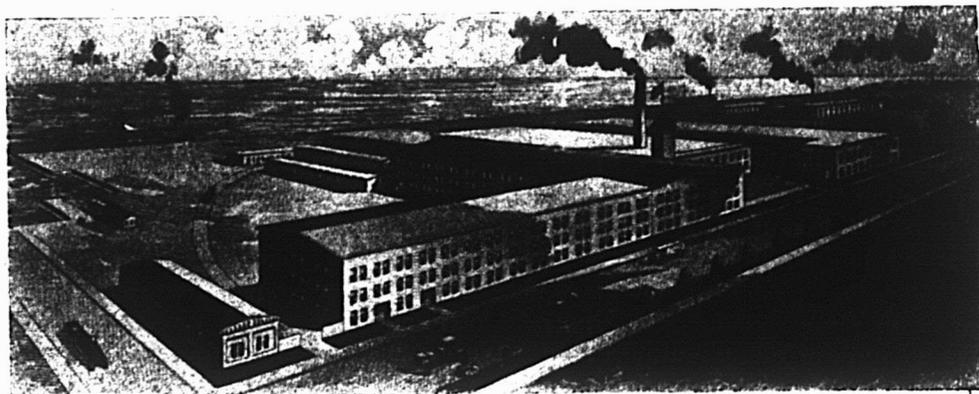
Les bracelets redeviennent à la mode en jade ou en écaïlle, l'anneau rond qui glisse le long du bras et de l'avant-bras est très en faveur.

* * *

Les franges de soie faites à même le tissu sont très en faveur cette saison.



LA MANUFACTURE DU SOUS-VETEMENT IMPERIAL



Fondée en 1880

Le Sous-Vêtement qui rallie toutes les opinions et qui s'attire toutes les approbations, est le Sous-Vêtement **IMPERIAL**.

Il plaît à tous, même aux plus difficiles. Et les raisons de cette popularité peuvent se résumer dans les cinq caractéristiques suivantes:

1. Les épaules à couture rabattue.
2. La collerette confortable s'ajustant étroitement.
3. Le pont ajusté.
4. La fourche ajustée.
5. Les manchettes en chevilles améliorées, en tricot.

**Bonnes
Ventes**

**Bons
Profits**

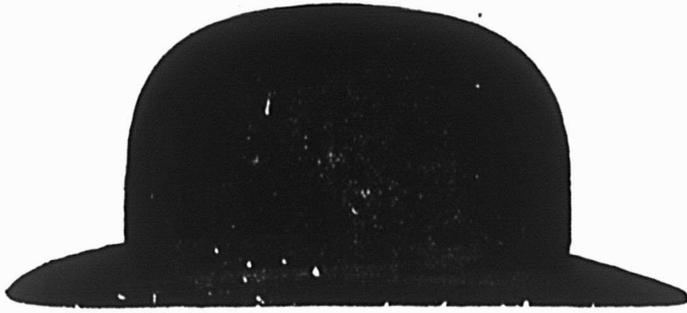
En combinaisons ou
en deux morceaux

Prenez en Stock dès maintenant le
sous-vêtement "IMPERIAL"

KINGSTON HOSIERY CO.,

Kingston (Ontario)

**Avez-vous des Chapeaux
d'hommes démodés que vous
ne puissiez vendre ?**



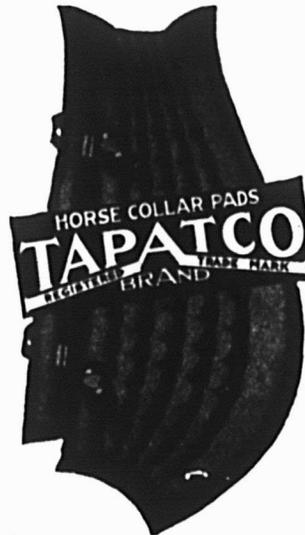
Nous achetons comptant les vieux stocks de chapeaux *MOUS*, de *DUVET*, et de *LAINES*, et aussi les *DURS*.

Débarrassez-vous des chapeaux qui encombrant inutilement votre magasin et qui ne conviennent plus à votre clientèle.

*Ecrivez-nous ce que vous avez à vendre
nous en sommes acheteurs.*

Dubrulle Mfg. Co., Limited
164 rue McGill, - MONTREAL

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".

La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prenant de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

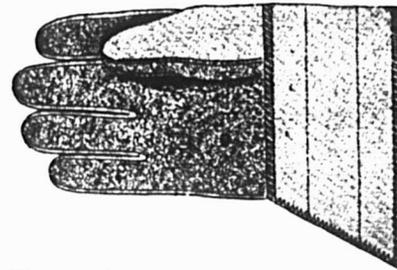
Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—

leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, Poignets légers, moyenne ou élevés. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

The
American Pad
& Textile Co.

CHATHAM (ONT.)

LA MODE MASCULINE



De gauche à droite: Manteau pour la pluie ou Paletot long flottant. Paletot revers simples à trois boutons avec poches verticales. Raglan à trois boutons, revers simples avec poches rapportées.

Les Vêtements tout faits De plus en plus Populaires

Depuis que la guerre a provoqué l'augmentation considérable des prix de toutes les marchandises, et principalement des étoffes et de la main-d'oeuvre, les vêtements tout faits ont vu leur faveur croître de façon surprenante parce qu'ils sont bien plus avantageux que les vêtements sur mesure, ce qui s'explique aisément du fait des quantités importantes d'étoffes achetées pour leur confection et du perfectionnement des procédés de manufacture.

Notre Manufacture de Vêtements pour Hommes est des mieux outillées et vous garantit le Service, la Qualité et les Prix Avantageux.

Voyez nos voyageurs pour nos modèles de l'Automne et de l'Hiver prochains. Nous sommes persuadés que nos lignes conviendront à vos clients, car elles ont été établies pour répondre à leurs goûts et à leurs besoins. Ecrivez-nous pour tous renseignements que vous désirez.

**La Manufacture de Hardes
de Victoriaville,
VICTORIAVILLE (P.Q.)**

L'HORLOGERIE SUISSE

Au moment où la question de "l'heure" a été si vivement discutée, il n'est pas, croyons-nous, sans intérêt de donner quelques renseignements à nos lecteurs sur l'industrie de l'horlogerie suisse qui compte pour beaucoup dans la prospérité de ce pays.

A toutes les époques de l'histoire, le problème de la mesure du temps fut l'une des principales préoccupations, aussi bien des chercheurs que des savants.

Très ingénieux furent parfois les appareils construits à cet effet, mais aucun n'a pu, mieux que l'horloge, solutionner scientifiquement et surtout pratiquement cette importante question dont dépendait de plus en plus toute activité humaine. Mais, comme le poids et le balancier qui en étaient les parties essentielles rendaient l'usage de l'horloge peu commode, il fallut bien chercher le perfectionnement susceptible de la rendre portable, ce qui fut réalisé par l'emploi du ressort moteur et du balancier régulateur à spirale. C'est ainsi que l'horloge devint la montre d'un volume parfois exagéré, mais que de successifs perfectionnements devaient bientôt rendre d'un usage plus commode.

Les premières montres parurent en Europe, au **XVe** siècle, mais les origines de leur fabrication sont assez peu connues. Nous savons toutefois que les horlogers et les mathématiciens de tous les pays contribuèrent dès lors à leurs perfectionnements. L'échappement à ancre et la transformation du remontoir à clef en mécanisme de remontoir au pendant, réussirent à en faire des instruments faciles à manier et à en généraliser grandement l'usage. La montre devint alors l'instrument léger, élégant de forme et agréable d'aspect que chacun doit posséder en notre temps de minutes précieuses.

Après avoir été dès la fin du **XVIe** siècle, au premier rang des industries en France et en Angleterre, l'horlogerie ou fabrication des montres s'introduisit peu après à Genève, de là, gagna au **XVIIe** siècle le Jura vaudois et les Montagnes neuchâteloises pour se répandre durant le **XIXe** siècle dans de Jura bernois et plus tard encore dans les contrées de Soleure, Bâle-campagne et Schaffhouse.

Le **XVIIIe** siècle a été la grande période de perfectionnement, car c'est dès lors que les progrès furent rapides et actuellement, grâce à la division du travail, au perfectionnement de l'outillage, en un mot, aux procédés de fabrication qui assurent la production en grandes séries, tout en garantissant l'interchangeabilité et la bienfacture, l'industrie horlogère suisse est incontestablement la première du monde.

Ce développement que l'on peut qualifier de prodigieux, puisqu'il n'a pu être suivi par les autres pays où naguère cette industrie était si florissante, est dû non seulement aux perfectionnements mécaniques, mais aussi et surtout à la qualité de la main-d'oeuvre. Celle-ci, préparée de longue date par un travail à domicile consciencieux et acharné, est devenue, le climat aidant, d'une habileté surprenante, car nos horlogers suisses possèdent actuellement des qualités héréditaires de minutie et d'ingéniosité incomparables.

La maison
de
Soieries



Progressive
du
Canada

Avez - vous Notre Nouvelle Adresse?

299 rue Saint-Jacques, coin du Square Victoria.

(En plein centre du quartier du commerce de nouveautés en gros).

Au rez-de-chaussée, avec de vastes espaces, la clarté et tous les aménagements modernes.

Dans ce nouveau local, nous espérons être en mesure de vous servir à l'avenir encore mieux que par le passé, si possible.

En dépit des difficultés sans cesse croissantes, vous trouverez notre stock amplement pourvu et bien assorti.

Tout ce qui se fait en Soieries

SOIES JAPONAISES	DUCHESSÉ
PEPELINES	NOUVEAUTES
CREPE DE CHINE	DOUBLURES POUR
GEORGETTE	FOURREURS
SATINS	

Fourreurs, Attention!

Nous faisons une spécialité de DOUBLURES
qui feront vendre vos
MANTEAUX

LES SOIERIES DE BOURCIER
SONT REPANDUES PARTOUT

J. O. BOURCIER, Limitée

299 rue Saint-Jacques,

— Montréal.

Or, malgré les perfectionnements mécaniques, ces précieuses qualités doivent se manifester de nos jours plus que jamais, étant donné la précision exigée des merveilleux instruments que deviennent la plupart des montres simples ou compliquées qui se fabriquent en Suisse. Il est vrai que ces qualités inhérentes à la main-d'oeuvre horlogère suisse sont judicieusement entretenues par les Ecoles d'horlogerie existant à Genève, Le Chenil (Vallée de Joux), Neuchâtel, Fleurier, Le Locle, La Chaux-de-Fonds (canton de Neuchâtel), St-Imier, Bienne et Porrentruy (canton de Berne), et Soleure, ainsi que par plusieurs Ecoles de mécanique se trouvant dans les principales localités de la région horlogère où elles sont l'objet de la sollicitude des autorités.

Autrefois, il fallait plus de dix jours à un ouvrier habile pour faire une montre, alors que maintenant la production moyenne peut être estimée à 2—3 montres de qualité ordinaire ou 1 montre de qualité soignée par jour et par ouvrier.

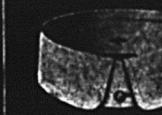
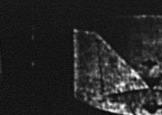
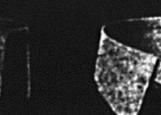
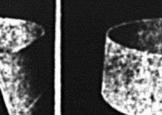
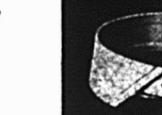
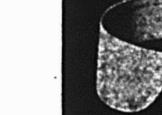
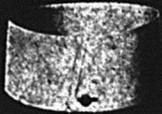
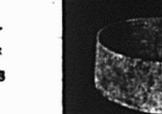
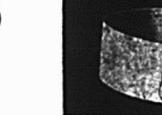
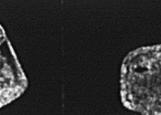
Le nombre des ouvriers actuellement occupés en Suisse, dans l'industrie horlogère, peut être évalué à 54,000, dont plus d'un tiers du sexe féminin. Tout ce personnel est employé par 1 à 2 milliers d'entreprises groupées dans diverses localités dont la plus importante, La Chaux-de-Fonds (canton de Neuchâtel), ville de 40,000 habitants, porte avec raison, le titre de "Métropole de l'horlogerie."

La Chaux-de-Fonds est le siège de la Chambre suisse de l'horlogerie, institution qui est chargée de défendre les intérêts de cette industrie nationale. Les principaux syndicats de producteurs y ont également leur siège et agissent de là sur la fabrication et sur la vente des produits, qu'ils veulent en éternel perfectionnement, pour en maintenir la réputation mondiale.

Cette renommée acquise grâce au principe admis, tant par les chefs d'industrie que par leur personnel, qu'il faut constamment moderniser les procédés de fabrication et augmenter non seulement la bienfacture, mais aussi la variété des produits, a valu à l'horlogerie suisse un essor grandissant. Aussi, pouvons-nous constater que la Suisse a exporté durant le premier semestre 1916, soit en pleine période de guerre, plus d'un million et demi de pièces de plus que durant le semestre correspondant de 1914 et, pourtant, ce dernier était déjà de \$300,000 supérieur comme exportation à celui de 1913 qui passait pour avoir été exceptionnel.

De \$36,600,000 qu'elle était en 1913, la valeur totale de l'exportation a atteint \$41,500,000 en 1916 et les chiffres de 1917, si les résultats du second semestre sont équivalents à ceux du premier, pourraient bien accuser une augmentation de près de \$5,000,000, résultat superbe et susceptible de dérouter les prévisions les plus optimistes.

Il n'est donc pas exagéré de prétendre que l'industrie horlogère suisse est l'une des premières du monde.

					
PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA
AVIS AU COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL					
M. le Marchand,					
Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:					
1—Du poids des matériaux. 2—De la résistance des boutonnières. 3—De la symétrie du faux-col. 4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate. 5—L'aspect général. 6—La satisfaction que vous procurez à vos clients?					
Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine. " " RUBBER à \$1.90 " " " PYRALIN à \$1.75 "					
Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1-3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"					
THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED					
76 rue Bay			TORONTO, (Ont.)		
Succursale de Montréal: Bâtisse Read 45 rue Saint-Alexandre Succursale de Winnipeg. Bâtisse Travellers rue Bannatyne					
					
AURORA					GALATEA
					
COLUMBIA					WINSOME
					
PILGRIM					ROMAN
					
MAYFLOWER					SAPPHO
					
MERIT	MAGIC	DEFENDER	BUSTER	PRISCILLA	HIVONIA



L'Idée Moderne dans le Sous-Vêtement

De même que la chemise ouverte sur le devant a remplacé l'ancienne chemise à devant fermé, ainsi les Combinaisons, à Un-Bouton prendront la place des modèles à 10 boutons.

COMBINAISON HATCH A UN-BOUTON



TRADE

MARK

C'est à présent, un des articles qui se vendent le plus de l'autre côté de la frontière et dont la demande au Canada, augmente journellement

Nous contrôlons le modèle Hatch à Un-Bouton, pour le Canada, dans tous les tissus faits par nous. La qualité de la matière première et de la main-d'oeuvre est de la même supériorité que celle des autres lignes Zimmerknit, c'est-à-dire que c'est la meilleure que puisse produire le marché.

Demandez à votre marchand de gros de vous montrer des échantillons du Costume Union Hatch à Un-Bouton.

Zimmerman Manufacturing Company, Limited
Hamilton, Canada

mais l'on doit ajouter qu'elle s'impose aussi les plus grands sacrifices pour maintenir sa renommée et pour satisfaire toujours mieux sa fidèle clientèle.

La production de cette industrie est actuellement, croyons-nous, insurpassable, car elle peut se classer dans les catégories suivantes :

“Chronométrie” : Chronomètres pour la marine, pour expériences scientifiques, chronomètres de bord et de poche. “Montres compliquées” : montres à tourbillon, montres astronomiques avec mécanisme de quantité et d'équation, montres chronographes avec aiguilles rattrapantes et foudroyantes, montres à grande sonnerie, répétition à quarts et à minutes. “Montres civiles”, ainsi que “montres ou enregistreurs pour usages spéciaux” : Montres pour automobiles, montres pour aéroplanes, montres réveils, montres pour aveugles, montres 8 jours en portefeuille, presse-lettres ou pendules, montres bracelets avec cadrans radium, montres boussoles, télémètres, pédomètres, tachymètres et comme “montres-bijoux” : bracelets montre, montre-bague, montres-broche ou boutonnaire, châtelaines et pendentifs. Tous autant d'objets aux grandeurs les plus diverses aux usages les plus variés, aux aspects les plus inattendus.

D'autre part, l'horlogerie suisse peut donner toute garantie quant à la qualité de ses produits, car pour ses meilleures pièces elle a recours aux services du Contrôle scientifique de la marche des montres, institué dans les Observatoires de Genève et de Neuchâtel ainsi que dans la plupart des écoles d'horlogerie ou des fabriques importantes, et qui publient chaque année sur la base de règlements d'une extrême sévérité, les résultats obtenus. Ces résultats constituent une ex-

cellente réclame pour les fabricants ainsi distingués et un stimulant pour les régleurs qui avec un soin jaloux veillent aux progrès à réaliser en vue d'une précision toujours plus grande.

L'on sait en outre, qu'en Suisse la fabrication et la vente des ouvrages d'or, d'argent et de platine sont subordonnés à certains principes fixés par des lois fédérales très sévères. Ces dispositions légales visent surtout à protéger l'acheteur de tous les pays. L'une des plus intéressantes parmi ces dispositions est assurément celle qui interdit d'insculper sur des ouvrages d'un autre métal ou sur des objets plaqués des indications tendant à tromper l'acheteur.

C'est le Bureau fédéral de contrôle officiel aux conditions de la production industrielle. Actuellement il existe en Suisse treize bureaux de contrôle dans lesquels de nombreux essayeurs-jurés, tous possesseurs du diplôme fédéral, insculpent sur les boîtiers des montres et des bijoux-montres les poinçons suivants :

Pour l'or, 18 kr. et au-dessus, l'Helvétia, pour les titres de 14 à 18 kr. l'Ecureuil.

Pour l'argent à 875 millimètres et plus, l'Ours, pour celui à 800 millimètres le Coq.

Pour le platine au titre minimum de 950 millièmes exigé au contrôle officiel, la Tête de chamois.

Les garanties que procure ce poinçonnement officiel suisse sont telles qu'il serait désirable que les Gouvernements étrangers qui, actuellement, ne l'admettent pas dans leur pays, voulussent bien le considérer comme valable. Une telle décision faciliterait grandement les transactions d'après-guerre qui, comme chacun s'accorde à le reconnaître, devraient être grandement simplifiées.

La Réduction du Stock
et
L'assortiment Complet de Pointures
signifient
des Dollars et des Cents pour vous
En achetant la Casquette 3 dans 1



Trois Pointures dans Une
Cela peut se réaliser

Ecrivez aujourd'hui pour échantillons

THE COOPER CAP CO.

Immeuble Cooper

TORONTO (Ont.)



CASCO 2 $\frac{3}{8}$ CLYDE 2 $\frac{1}{8}$

FAUX-COLS
ARROW

Donnant une élégante apparence demimilitaire. S'ajustant bien et possédant un ample espace pour le noeud de la cravate.

CLUETT, PEABODY & CO., INC. Fabricants, MONTREAL

Tout cet ensemble de facteurs garantie de bienfaisance, régularité de marche et qualité des métaux précieux donnent aux produits de l'industrie horlogère suisse une prépondérance très marquée sur tous les marchés du monde. Aussi, malgré que la concurrence étrangère paraît devoir être plus menaçante après la présente guerre, il est à penser que les avantages acquis durant plusieurs années de lutte opiniâtres et de progrès incessants, suffiront à leur assurer pour longtemps encore, une préférence marquée, à condition toutefois, que ceux qui veillent aux destinées de cette belle industrie nationale, sachent toujours se montrer à la hauteur des circonstances en agissant avec clairvoyance et en la faisant avancer résolument dans la voie du progrès.

PEU D'AIGUILLES

La situation des aiguilles encore sérieuse. — Légères expéditions vendues à l'arrivée. — Augmentations en beaucoup d'autres lignes.

La situation des aiguilles est encore sérieuse et de fait, semble plutôt empirer. Les jobbers rapportent que les légères expéditions occasionnelles qui nous arrivent ne sont rien en face de l'énorme demande.

D'une expédition de 350,000 ne mars, il ne restait après deux semaines, pas une seule aiguille dans les grandeurs qui se vendent bien.

Un câblogramme envoyé à la plus grosse manufacture anglaise réclamant d'autres expéditions est resté sans réponse.

Les filets à cheveux sont une autre ligne à augmen-

ter rapidement. Les manufacturiers français augmentent les prix sans avis même sur les commandes confirmées. Un jobber qui avait une forte commande et l'avait confirmée vendit sur échantillon à un prix qu'il croyait suffisant. Il fut par la suite plutôt surpris de recevoir avis que sa commande serait remplie avec augmentation de 10 à 25 pour cent sous prétexte que les filles employées à ce travail les avaient forcés à augmenter leurs salaires. La moitié de la commande arriva à ces prix lorsqu'il reçut un mot l'avisant que la balance ne serait expédiée qu'au prix pévalant le jour de l'expédition. Ces jobbers se demandent comment ils pourront expliquer cette augmentation à leurs clients lorsqu'ils recevront les marchandises avec cette hausse de prix.

Les crochets et les oeillets sont dans une étrange situation. De temps immémorial les crochets et les oeillets blancs et noirs se sont vendus au même prix. Cependant, les blancs sont faits de cuivre et les noirs d'acier. Par suite de la condition du marché de ces deux commodités il y a une différence de près de 100 pour cent dans le prix de ces deux articles aujourd'hui, et le crochet et l'oeillet blancs ne se détaillent plus à 5c.

Cela aussi empêche les épingles de sûreté de se vendre à 5c au détail et la plupart des magasins en demandent 8c.

En tant que les lignes de bijouterie sont concernées il semble certain que l'approvisionnement sera très limité si l'embargo proposé des Etats-Unis sur toutes ces sortes de lignes prend effet. La même chose s'applique sur les articles de celluloid qui ne peuvent plus être obtenus dès maintenant sans une licence spéciale.

Ouate en Paquets

“Victory”

“North Star”

“Crescent”

“Pearl”

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

RUGS et CARPETTES

La Brinton Carpet Company, Limited, manufacture des rugs et carpettes Wilton, Axminster et Bruxelles de haute qualité.

BRINTON CARPET Co., Limited

Manufacture: Peterborough, (Ont.).

Bureaux de vente:

63 rue Bay, Toronto.

563 rue Sainte-Catherine Ouest, Montréal.

MARCHANDS de TAPIS

découpez le coupon ci-dessous et adressez-nous-le par poste:—

BRINTON CARPET Co., Limited

563 Ste-Catherine Ouest, Montréal

Veuillez s'il vous plaît m'adresser gratis, votre catalogue en couleurs pour rugs et carpettes.

Nom. Adresse

.....

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé - \$4,000,000
Réserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

97 Succursales dans les principales villes
du Canada

Edward C. Pratt, gérant général

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserves 2,000,000

Notre service de billets circulaires pour voyageurs "Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos clients; nous invitons le public à se prévaloir des avantages que nous offrons.

Notre bureau de Paris,
14 RUE AUBER

est très propice aux voyageurs canadiens qui visitent l'Europe.

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les encaissements, les crédits commerciaux en Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux plus bas taux.

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRES MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE-CHARS DE CHEMINS DE FER.

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E)

SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN GROS AGENT DE SUCCES DANS LE COMMERCE.

—

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ \$2,000,000
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de \$21,600,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. 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., limited.
M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."
L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.
M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.
L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M.J.-A TURCOT
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY
Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,
Inspecteur, M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,700,000
Total de l'actif 44,500,000

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.
Beaudry Leman, gérant général.
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada
—42 Bureaux de Quartiers—

Tout dépôt D'UN DOLLAR ou plus ouvre un compte à la Banque sur lequel est payé deux fois par année un intérêt au taux de 3% l'an.

La Banque émet des LETTRES DE CREDIT CIRCULAIRES et MANDATS pour les voyageurs, ouvre des CREDITS COMMERCIAUX, achète des traites sur les pays étrangers, vend des chèques et fait des PAIEMENTS TELEGRAPHIQUES sur les principales villes du monde; prend un soin spécial des encaissements qui lui sont confiés, et fait remise promptement au plus bas taux de change.

FINANCES

RAPPORT MENSUEL DES BANQUES CANADIENNES

Le rapport mensuel des banques à charte canadiennes pour le mois d'avril, tel que publié par le Ministère des Finances, n'indique que des changements de peu d'importance, comparativement aux résultats du mois de mars et ces changements sont généralement favorables, ainsi qu'il ressort du tableau suivant:

	Avril 1918.	Changement Depuis 1 mois
Circulation	\$ 180,654,964	— \$10,403,440
Dépôts, demande . . .	558,509,221	— 2,533,015
Dépôts, épargne	933,644,668	+ 12,563,865
Dépôts à l'étranger . .	203,473,448	+ 7,215,816
Prêts courants	884,089,402	— 2,205,820
Prêts à l'étranger . . .	99,267,660	— 3,050,019
Prêts aux municipali- tés	55,685,350	+ 5,033,289
Prêts à vue	77,497,360	+ 3,239,483
Prêts à l'étranger . . .	179,818,531	+ 12,521,830
Espèces, etc.	78,283,307	+ 28,274
Billets du Dominion . .	169,345,075	+ 4,147,521
Réserve centrale d'or . .	80,470,000	+ 1,050,000
Passif total	2,063,554,861	+ 10,655,288
Actif total	2,312,271,158	+ 9,793,497

Si l'on compare les résultats du mois d'avril avec ceux de la période correspondante de 1917, l'on ne constate qu'une diminution, celle qui s'est produite dans les prêts à vue. Le tableau comparatif est comme suit:

	Avril 1918.	Changement depuis 1 an
Circulation	\$ 180,654,964	+ \$ 35,104,435
Dépôts, demande . . .	558,509,221	+ 87,196,936
Dépôts, épargne	933,644,668	+ 58,695,944
Dépôts à l'étranger . .	203,473,448	+ 20,450,762

Prêts courants	884,089,402	+	3,565,505
Prêts à l'étranger . . .	99,267,660	+	3,209,440
Prêts aux municipa- lités	55,635,350	+	19,753,354
Prêts à vue	77,497,360	+	5,240,057
Prêts à l'étranger . . .	179,818,531	+	20,662,477
Espèces, etc.	78,283,531	+	3,892,860
Billets du Dominion . .	169,345,075	+	36,541,039
Réserve centrale d'or . .	80,470,000	+	39,320,000
Passif total	2,063,554,861	+	200,511,794
Actif total	2,312,271,158	+	203,774,808

RAPPORT DE LA BANQUE DES MARCHANDS DU CANADA

Les bénéfices nets de la Merchants Bank of Canada pour les douze mois finissant le 30 avril, se totalisent à \$1,236,680 et ressortent à 17.66% des \$7,000,000 de capital de la banque, comparativement à 16% en 1917 et à 13.6% en 1916.

En dépit de nombreux retraits d'argent occasionnés par les versements relatifs à l'Emprunt de la Victoire, soit \$25,000,000, au total les dépôts ont augmenté de 21% ou de tout près de 20 millions. Ils se totalisent maintenant à 115 millions environ.

L'actif total est passé de 121 à 141 millions; il s'est accru de 44 millions en deux ans. L'actif liquide représente 45.86% des engagements totaux de la banque à l'égard du public, alors que l'encaisse représente 18.19% du passif.

Les profits de l'exercice en question ont permis la distribution du dividende régulier, ce qui a nécessité un déboursé de \$700,000; l'impôt de guerre sur la circulation a absorbé \$70,000; le fonds de pension des officiers, \$50,000; le fonds du contingent a pris \$400,000. Toutes ces déductions faites, il est resté un solde de \$16,681 au crédit.

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.

O. Maisonneuve, A. Laframboise, 5 juin, 11 a.m., 2187 Saint-Hubert, Lalonde.
 Joachim Lavana, Oscar Gignac, 6 juin, 11 a.m., 256 Dufresne, Trudeau.
 K. & S. Canadian Tires, Ltd., H. Sauriol, 7 juin, 11 a.m., 901 Boulevard Gouin, Trudeau.
 Mme E. Orsall, A. Deslauriers, 8 juin, 10 a.m., 742 Notre-Dame Ouest, Dockstader.
 A. Théoret, Thos. Reihill, 7 juin, 10 a.m., 426 Saint-Antoine, Dockstader.
 Herald Co., Ltd., J. Cadieux, 6 juin, 10 a.m., 273 Craig Ouest, Marson.
 Banque Union, Alexander Mackay, 7 juin, 10 a.m., 498 Argyle, Marson.
 Avila Beauchamp, François Chabut, 8 juin, 11 a.m., 1267A Messier, Normandin.

Médéric Lemoine, J. Henri Bourbonnière, 5 juin, 10 a.m., 1474 Saint-Denis, Dorion.
 Cie Carrière & Frère, Ltd., Mme A. Girard et al, 6 juin 1918, 1 p.m., 161 Plessis, Brossard.
 J. Gilber & Co., J. B. Deslauriers, 7 juin, 10 a.m., 2798 Saint-Laurent, Brossard.
 Whyte & Delaney, Windsor Amusement Co., 1 juin, 10 a.m., 186 Windsor, Desroches.
 Wm. J. Kelly, Henry A. Horan, 11 juin, 10 a.m., Place Jacques-Cartier, Bienjonnetti.
 L. Harotirtz et al, M. Chaot et al, 3 juin, 10 a.m., -53 Mozart, Proulx.
 Robert Mitchell Co., D. G. Primeau, 4 juin, 11 a.m., 713 Ouertmont, Marson.
 Electrical Equipment Co., Ltd., M. Newman, 4 juin, 10 a.m., 294 Sainte-Catherine Est, chambre 97, Bienjonnetti.
 A. Klipstein & Co., J. C. Gauthier, 4 juin, 10 a.m., 10 Lejeune, Brouillet.
 S. Croysdill, Paul Lanthier et al, 4 juin,

11 a.m., 114 Laurier Ouest, Proulx.
 Jas. Hary, Ls. Frs. Jarry 5 juin, 10 a.m., 520 Montcalm, Coutu.
 A. A. Sharp, E. J. Robinson, 5 juin, 11 a.m., 854 Durocher, effets de D. J. Dickson, Tl-S., Proulx.
 Mme Ed. Lalonde, Alphonse Lachapelle, 5 juin, 10 a.m., 529 Champlain, Racette.
 A. Riopel, W. Liboiron, 5 juin, 10 a.m., Wolfe, Desroches.
 J. Bayard, Mme G. Leduc, 6 juin, 10 a.m., 1233 Saint-Denis, Steinman.
 W. Drouin & Co., A. Guimond, 6 juin, 1 p.m., 2568 Saint-André, Bouchard.
 Omer Pagé, Dr C. Coutière, 6 juin, 2 p.m., 523 Shrebrooke Est, Bouchard.
 La Prévoyance, L. Giguère, 7 juin, 11 a.m., 1317 Notre-Dame Est, Themens.
 James Plette, K. K. Roberts, 7 juin, 11 a.m., 329 7e avenue, Rosemont, Themens.
 Jas. Leduc, Ovila Paré, 7 juin, 2 p.m., 187 Beaudry, Bouchard.
 Gaudiase Lajeunesse, Phyllis Leduc, 8 juin, 3 p.m., 1597 Ontario Est, Bouchard.

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

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

- Accessoires électriques**
Superior Electric Co.
- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co.
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Agents à Commission**
York Mercantile.
- Agent de Change**
Bryant-Dunn Co.
- Anses à seau**
J. N. Warmington & Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Anneaux pour ballots**
J. N. Warmington & Co.
- Architecte**
L. R. Montbrjand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co.
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.
Esinhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prevoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Balais**
Parker Broom Co.
- Balances Automatiques**
International Business Ma-
chine.
Brantford Scale.
Dayton Scale.
- Banques—Banquier**
Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
Banque d'Epargne.
Garand, Terroux & Co.
- Barattes**
Reliable Churn.
Lewis Bros.
- Beurre de Peanut**
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**
Molson's Breweries.
National Breweries.
- Bocaux pour Conserves**
Dominion Glass Co.
- Biscuits, Confiseries**
Charbonneau, Limitee.
Montreal Biscuit Co.
McCormick Biscuits.
- Boîtes en fer blanc lithogra-
phié.**
J. N. Warmington & Co.
- Borax**
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers**
American Pad & Textile Co.
- Broche Galvanisée**
Frost Stee & Wire Co., Ltd.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
- Cachets de plomb**
J. N. Warmington & Co.
- Cadres et moulures**
La Cie Wisintainer & Fils.
- Caisse Enregistreuse**
McCaskey System.
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
Anchor Cap & Closure Corp.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Helms Co.
- Casquettes**
Cooper Cap.
- Chaudières**
Manufacture Jas. Smart.
- Chaussures**
Ames, Holden, McCready.
Aird & Son.
Gagnon, Lachapelle & Hebert.
Daoust, Lalonde & Cie.
J. A. et M. Cote.
Slater Shoe Co.
Brandon Shoe.
James Robinson.
Canadian Footwear.
Kaufman Rubber.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co.
- Clotures et Barrières**
Banwell Hoxie Co.
Denis Wire & Steel Co.
Frost & Steel Wire Co., Ltd.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cols**
Arlington.
Cluett, Peabody.
- Cornichons**
Helntz & Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
J. N. Warmington & Co.
- Crème de tartre**
E. W. Gillett.
- Crochets d'acier roulé**
J. N. Warmington & Co.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Collection de Comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benoit & DeGrosbois.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
E. St-Amour.
- Confitures**
Dominion Cannery, Ltd.
Wagstaffe Limited.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Cannery, Ltd.
- Courroies d'emballage pour
boîtes**
J. N. Warmington & Co.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Ecrous**
Manufacture Jas. Smart.
- Enseignes d'annonces**
J. N. Warmington & Co.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Ferronnerie, etc.**
Aug. Couillard.
Birkett & Son.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fers à repasser**
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Cannery, Ltd.
- Formes et Bustes**
Delfosse & Co.
- Fonderie**
Canada Foundries and Forg-
ings.
La Fonderie de Plessisville.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Fourneaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Formes et Bustes**
Delfosse & Co.
- Gants de toilette**
Acme Glove Works, Ltd.
Hudson Bay Knitting Co.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
Acme Glove Works.
- Gelées**
Dominion Cannery, Ltd.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Glycerine**
B. & S. H. Thompson & Co.,
- Graisse-Saindoux**
Gun, Limited.
- Haches**
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harangs en boîte**
Connors Bros., Ltd.
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- Imperméables**
Canadian Consolidated Rub-
ber.
- Insecticide**
Calcarsen.
- "Kiddie Kar"**
La Cie Wisintainer & Fils.
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
- Lait en poudre**
Canadian Milk Products Co.
- Lampes Electriques**
Churton & Taylor.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Moulin à laver**
Maxwells, Ltd.
- Marmalade**
Dominion Cannery, Ltd.
Wagstaffe Ltd.
- Marteaux**
Manufacture Jas. Smart.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co.,
- Meubles**
Canadian Rattan Chair.
Victoriaville Furniture Co.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Nouveautés en Gros**
A. Racine.
P. P. Martin.
Garland.
Greenshields.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
- Papier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
McArthur-Irwin.
Ottawa Paint Co.
A. Ramsay.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poullin & Cie.
- Poèles**
Clare Bros.
- Poèles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Pompes à Puits**
Canada Foundries & Forg-
ings.
- Poudre à laver**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre Auto pour insectes**
J. E. Beauchamp & Cie.
- Poudre d'Oeufs**
S. H. Ewing & Son.
Lambert & Co.
- Rugs et Carpettes**
Brinton Carpet Co.
- Sardines**
Connors Bros.
D. Hatton.
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
- Scies**
Disston, Henry & Sons, Inc
Simonds Canada Saw.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sirup de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirup de fruits**
Dominion Cannery Ltd.
- Sirup pour le rhume**
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Soieries**
Bourcier.
- Sous-vêtements**
Kingston Hosiery.
Zimmerman Knitting.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
Nova Scotia Steel Co
- Tondeuses à Gazon**
Canadian Foundries and Forg-
ings.
Maxwells, Limited.
- Tuyaux de poêle**
Manufacture Jas. Smart.
- Volailles**
P. Poullin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

Automobiles

Assurance
couvrant
contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,
le Transport, la Responsa-
bilité Publique, la Colli-
sion, les Dommages
Matériels à
autrui.

VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,

Attelages,

Responsabilité de Patrons

et Publique,

Garantie de Contrats,

Cautionnements Judiciaires,

Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,

L. B. LeBlanc,

Directeur-Gérant.

Assistant-Gérant.

Tel. Main 1626

ASSURANCES

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires moder-
nes, soutenues par un record, in-
interrompu de traitements équiva-
lents à l'égard de ses déten-
teurs de polices, ont acquis à la
Sun Life of Canada un progrès
prénoménal.

Les assurances en force ont plus
que doublé dans les sept derniè-
res années et ont plus que triplé
dans les onze dernières années.

Aujourd'hui, elles dépassent de
loin celles de toute compagnie
canadienne d'assurance-vie.

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

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

E. Clément, jr., gérant général

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE

POLICE D'INDEMNITE SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

MAUVAISE IDEE DE L'ECONOMIE

La généralité des hommes peu cul-
tivés croient que celui qui épargne pri-
ve le public de travail, tandis que ce-
lui qui dépense beaucoup, qui entame
ou mange son patrimoine, donne du
travail aux ouvriers et, suivant une ex-
pression vulgaire: "fait aller le com-
merce." De là vient la faveur dont
beaucoup de gens entourent encore le
prodigue, et la sévérité, au contraire,
d'une partie de l'opinion publique pour
les hommes très économes. Il y a là
une fausse interprétation de l'Econo-
mie.

Aujourd'hui l'Economie, qui se fait
normalement sous forme de capitalisa-
tion, donne autant de travail aux ou-
vriers et met autant en oeuvre d'ef-
forts que le fait la dépense des prodig-
es.

Les sommes que l'on épargne sont
consommées; seulement elles le sont
d'une façon particulière et qui est re-
productive.

Voyons, par exemple, deux individus
d'égale fortune, l'un prodigue, l'autre
très économe. Le premier se fait
construire un opulent château qui ne
servira qu'à lui seul, et se crée un parc
d'agrément avec beaucoup de terrasses,
de cascades, de jets d'eau, etc.
Le second garde intacte sa demeure,
mais il améliore son domaine en y fai-
sant défoncer ses terres, en les dessé-
chant, en y faisant mettre des engrais,
en créant de nouveaux corps de ferme
avec des laiteries ou des étables mieux
appropriées à la production. Dans l'un
et l'autre cas, il y a même dépense, fai-
te, les mêmes salaires distribués; seu-
lement dans le premier cas la dépense
a été, sinon tout à fait improductive,
du moins en grande partie improduc-
tive; dans le second cas, au contraire,
la dépense a été productive; la terre
ainsi amendée, les bâtiments plus vas-
tes et mieux organisés, produiront ou
conserveront plus de céréales, plus de
vin, plus de lait ou de fromage, plus de
bétail qu'auparavant.

L'individu économe aura mieux dépen-
sé les sommes qu'il aura épargnées que
l'aura fait le prodigue; seulement il
les aura dépensées d'une façon qui ac-
croît la fortune productive du pays,
qui augmente son propre revenu à lui
et l'ensemble du revenu de la société:
telle est la différence entre la consom-
mation productive et la consommation
improductive.

Il en serait absolument de même si
nous prenions des capitalistes ou des
rentiers. Supposons que deux rentiers
aient \$100,000 de rente: l'un dépense
tout son revenu à avoir table ouverte
et luxueuse, à commander pour sa fem-
me ou ses filles des étoffes fines, des
dentelles, etc., à entretenir de beaux
chevaux ou de beaux automobiles; ce
sont là des amusements licites, mais
qui disparaissent bientôt sans rien lais-
ser après eux.

Le rentier économe, au contraire, sur
ses \$100,000 de rente, en consacre 40
ou 50,000 à son train de vie, et les 50 à
60,000 autres, il les place. Cela veut di-
re qu'il achète des actions ou des obli-
gations, ou des parts d'une société de
mines ou d'exploitation.



Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-
dent et directeur gérant; Le-
wis Laing, Vice-Président et
Secrétaire; Li. Chevalier; A.-
A.-G. Dent, John Emo, Sir
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-
son Macpherson, J.-C. Rim-
mer, Sir Frédéric Williams-
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,
Sous-Secrét.

Table Alphabétique des Annonces

Aird & Son 40	Co. 61	Fairbanks, N. K. 6	Manufacture de Hards de Victoriaville 52
American Pad & Tex- tile 52	Canadian Consolidated Rubber 24	Fontaine, Henri 62	Martin, P. 48
Ames Holden 27	Canadian Footwear Co. 38	Fortier, Joseph 62	Mathieu (Cie J.-L.) 8
Anchor Cap 9	Canadian Milk Products 4	Gagnon & L'Heureux . 62	McArthur, A. 19
Acme Glove Works, Ltd. Couverture	Caron, L.-A. 62	Garand, Terroux & Cie 62	McCaskey System 9
Arlington 54	Chipman-Holton 50	Garland, Son & Co., Ltd. 45	Maxwells, Ltd. 21
Assurance Mont-Royal 61	Chaput & Fils 5	Gillett 10	Montbriand, L.-R. 62
Baker & Co. (Walker). 8	Church & Dwight 4	Gonthier & Midgley . . 62	Montreal Biscuit 5
Banque d'Hoehelaga . . 58	City Ice 8	Gouvernement Provin- cial 17	Nova Scotia Steel Co. . 58
Banque Nationale 58	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce . 61	Greenshields 42	Nugget Polish 40
Banque Molson 58	Cie J. A. & M. Côté . . 40	Gutta Percha Rubber Co. 30	Paquet & Bonnier 62
Banque Provinciale . . . 58	Clark, Wm. 8	Imperial Tobacco 11	Poulin, P. & Cie 8
Benoit et De Grosbois . 62	Cluett, Peabody 56	Jonas & Cie, H.	Racine 47
Beveridge Paper 9	Connors Bros. 10	Couverture intérieure 2	Ramsay & Cie 20
Bourcier, J. O. 53	Cooper Cap. 56	Kaufman Rubber 57	Robinson, James 34
Boston Blacking Co. . . 39	Coouillard, Auguste . . 20	Kingston Hosiery 51	Rolland & Fils, J.-B. . 62
Birkett & Son 22	Daoust, Lalonde & Cie 28	La Prévoyance 61	Schofield 47
Brinton Carpet Co., Ltd. 57	Dionne's Sausage 8	Leslie & Co., A. C. . . . 19	Slater Shoe Co. 32
Brandon Shoe Co. 36	Dom. Canners (Ltd.) . 3	Liverpool-Manitoba . . 61	Square Lake Inn 8
Brodeur, A. 8	Dominion Textile		Steel of Canada 18
Brodie & Harvie 8 Couverture		Sun Life of Canada . . . 61
Brunet, J. 8	Dominion Wadding . . 57		Superior Electrics, Ltd. 18
Calcarsen Couvert	Dubrulle Mfg. Co. . . . 52		Tanglefoot 13
Canada Life Assurance	Eddy, E. B. & Co. . . . 7		Western Ass. Co. 61
	Esinhart & Evans . . . 61		Wisintainer & Fils . . . 21
			Zimmerman Mfg. Co. . . 55

Vient de Paraître
**ALMANACH ROLLAND, AGRI-
COLE, COMMERCIAL ET
DES FAMILLES**
— 52e Année —
Publié par la
**COMPAGNIE J.-B. ROLLAND
& FILS,**
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Filloul", par A. D. DeColles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gaurreau, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable, Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701- 9
Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier
Atelier de reliure, reliure, typogra-
phie, relief et gaufrage, fabrication
de livres de comptabilité. Formules
de bureau.
210 OUEST RUE NOTRE-DAME
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,
230 rue S.-André, Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers
48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

GAGNON & L'HEUREUX
COMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)
Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec
11 Place d'Armes, MONTREAL
Téléphone Bell Main 4912.
P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES
Auditeurs et Liquidateurs
CHAMBRE 26
92 rue Notre-Dame-Est, Montréal
Téléphone Main 2617

L.-A. CARON, Téléphone Bell
MAIN 3570
Comptable licencié
Institut des Comptables et Au-
diteurs de la Province du Québec
48, Notre-Dame-O., Montréal

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal
Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

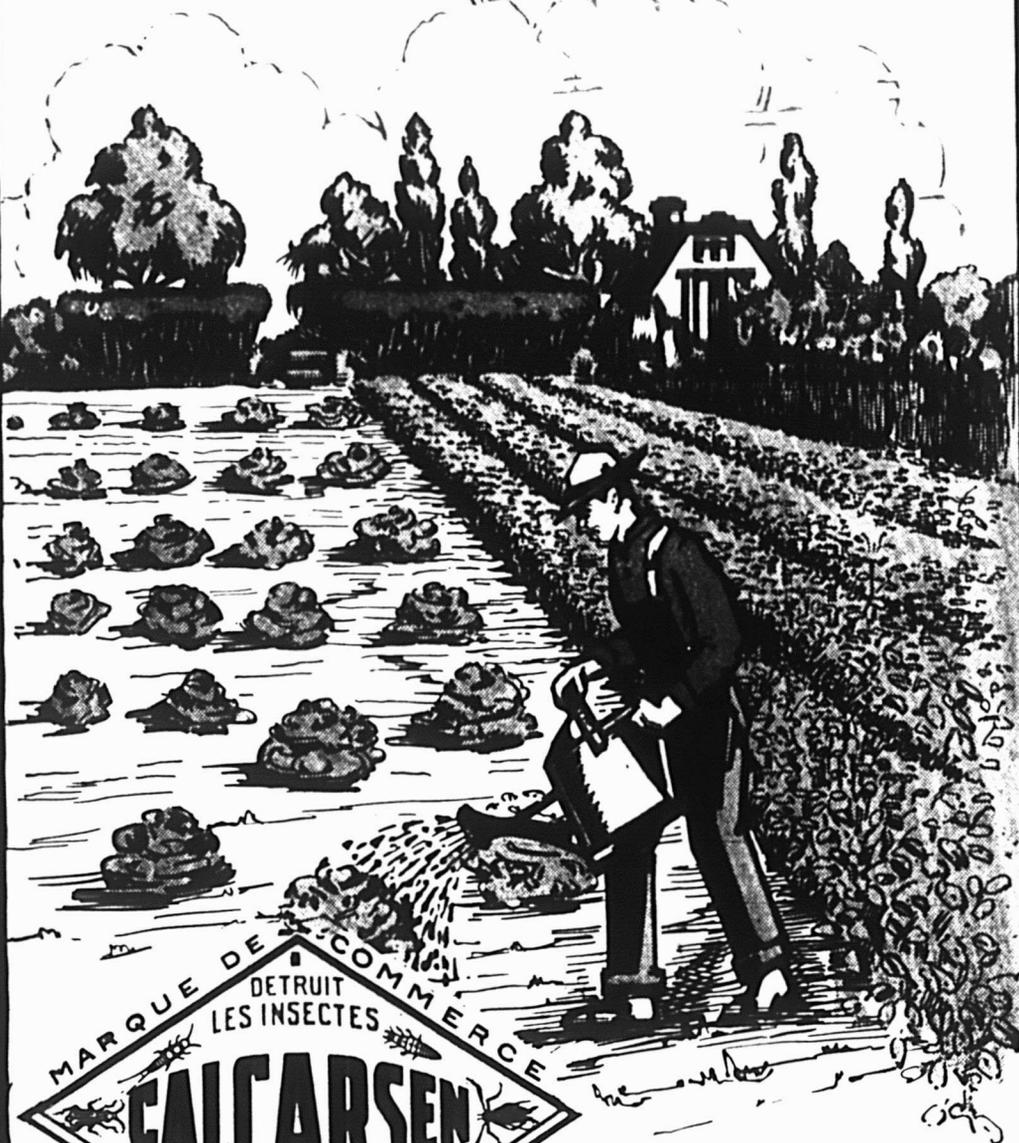
Main 7080

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-
teurs, Prêts d'argent, Collection
Chambre 801
120 St Jacques MONTREAL.

Coin Viger et St

Protégez Vos JARDINS ET VERGERS



2742-44 RUE CLARKE
MONTREAL

Le "CALCARSEN" remplace le vert de Paris, mais coûte trois fois moins. C'est le plus efficace des destructeurs d'insectes connus. "CALCARSEN" est un fongicide et un insecticide à la fois.

Distributeurs pour la Province de Québec:

L. CHAPUT, FILS & CIE. L'EE.
LAPORTE, MARTIN, LIMITEE
HUDON & ORSALI, LIMITEE.

MONTREAL.

NAZAIRE TURCOTTE & CIE.
QUEBEC PRESERVING CO.
QUEBEC.

A. CARRIER & FILS.
LEVIS, P.Q.

Ou écrire directement à: "CALCARSEN" 2742-44 rue Clarke, Montréal. Tél. Rockland 3162



PRATIQUEMENT TOUT CE QUI SE FAIT EN COTON

Tissus imprimés en coton, Crêpes, Galatea, Toiles pour Chemises, Toiles pour pantalons, Scrims, Coutils, Couvertures, Piqué, Couvre-lits, Draps, Taies d'oreillers en coton, Batistes, Toile pour peintres, Cotons blancs et gris, Serviettes de toilette et Toiles pour essuie-mains, Sacs, Fils et Ficelles.

DOMINION TEXTILE CO.
LIMITED

MONTREAL TORONTO WINNIPEG

