

# PRIV COURANT



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 21 septembre 1917

Vol. XXX—No 38



## Il suffit d'Exposer les Produits de BORDEN

pour les vendre vite et facilement, car les clients les connaissent. Ils savent que ce sont les plus purs et les meilleurs Produits Laitiers qu'il soit possible de se procurer n'importe où et, par conséquent, la demande augmente constamment.

Soyez l'un de ces marchands énergiques d'articles de qualité qui, chaque jour, se font de bons bénéfices grâce à leurs ventes de Produits Laitiers de Borden.

Dites à votre fournisseur que vous avez besoin d'un approvisionnement d'essai.

**BORDEN MILK COMPANY., LTD**

*"Leaders of Quality"*

**MONTREAL**



# Essences culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS'  
TRIPLE  
CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	10 50
2 oz.	20 00



JONAS'  
ROYAL  
QUINTESENCE

	Prix par Grosse
4 oz.	48 00
8 oz.	95 00



" SOLUBLE "

	Prix par Grosse
2 oz.	10 00
4 oz.	18 00
8 oz.	34 00
16 oz.	60 00



JONAS'  
TRIPLE  
CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	24 00
4 oz.	42 00
8 oz.	79 00
16 oz.	152 00



" ANCHOR "  
PUR  
CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	12 00
4 oz.	22 50
8 oz.	38 00
16 oz.	76 00



" LONDON "

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	6 50
2 oz. "	10 00



JONAS'  
ROYAL  
QUINTESENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	25 00
2 1/2 oz.	28 00
5 oz.	48 00
8 oz.	84 00
8 oz. carré	84 00



" GOLDEN  
STAR "  
Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	10 00
4 oz.	18 00
8 oz.	34 00
16 oz.	60 00



ESSENCE A LA  
MESURE  
pour les confi-  
seurs

	Essence à la livre
Ext.	1 10
X	1 40
XX	1 75
XXX	2 25
XXXX	2 75
XXXXX	3 25
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$7 à \$15 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



*Cette lettre des  
Etats-Unis est  
intéressante  
pour les  
Epiciers*

Lawrence, Long Island,  
New York, E.-U.

A Dominion Cannery, Ltd.,  
Hamilton.

Etant de passage à Montréal, à  
l'Hôtel Ritz-Carlton, j'ai mangé  
de la Marmelade que j'ai trouvée  
tellement de mon goût que je de-  
mandai au maître d'hôtel où je  
pourrais m'en procurer, et il me  
donna votre adresse.

J'aimerais à ce que vous m'envoy-  
iez vos prix pour la marmelade  
d'orange, ainsi que les tarifs de  
douane, etc., et dès votre réponse  
je vous donnerai ma commande.

En vous remerciant et en atten-  
dant votre réponse, je demeure,

Sincèrement vôtre,

(Nom sur demande)



*C'est le moment favo-  
rable d'acheter  
de la*

## MARMELADE D'ORANGES

Le sucre est d'un prix élevé.  
Les oranges sont difficiles à  
se procurer, par suite de la  
rareté du tonnage océani-  
que.

**Marmelade d'Oranges  
d'Aylmer**

*Achetez à présent, pour profits futurs*

# 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 ¼ livre et de ½ livre, boîte de 12 livres, par livre . . . . .0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres . . . . .0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de liv., boîtes de 6 liv. . . . .0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte 0.70

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

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

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-6 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. "XXXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres . . . . .2.85

Paquets de 6 livres . . . . .5.60 Superb, paquets de 3 livres . . . . .2.65

Paquets de 6 livres . . . . .5.20 Crescent, paquets de 3 livres . . . . .2.75

Paquets de 6 livres . . . . .5.40 Buckwheat, paquets de 1½ livre . . . . .

— — — 3 livres . . . . .

— — — 6 livres . . . . .

Griddle Cake, paquets de 3 livres . . . . .

Paquets de 5 livres . . . . .

Pancake, paquets de 1½ livre . . . . .

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

Pancake, paquets de 1½ livre. Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres. A 20 cents chaque.

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

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

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

"PRIMUS" Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.45

— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.45

— — — ¼ livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.46

Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.52

— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.52

— — — ¼ livre, c-s 29 livres, la livre . . . . .0.53

**"PRIMUS"**

Thé Vert Naturel, non coloré Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.45

— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.45

— — — ¼ livre, c-s 29 ¼ livres, la livre . . . . .0.46

Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.52

— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre . . . . .0.52

— — — ¼ livre, c-s 29 ¼ livres, la livre . . . . .0.53

**THE CANADA SAUCE AND VINEGAR CO.**

Téléph. Adélaïde 3748.

519 rue King Ouest, Toronto.

LISTE DE PRIX No 12

SAUCE H.-G. (Qualité Supérieure) 15c la bouteille . . . . .\$1.35 la douzaine

Dimension hôtel, 20c, la bouteille, 1.75 En caisses de 4 douzaines.

SAUCE E.-P. (Epicurien) 20c la bouteille (carrée) \$1.80 la doz.

En caisses de 4 douzaines. VINAIGRE TA-BELL (Table) Préparé spécialement pour la table. 10c la bouteille . . . . .\$0.95 la douz.

**Le Soda à Pâte "COW BRAND"**

*est toujours fiable, pur, uniforme*

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

*Achetez-en de votre marchand en gros.*

**CHURCH & DWIGHT**

(LIMITED)

Manufacturiers, - - MONTREAL.



**FAITS en CANADA**



**Les Faux-Cols et Chemises ARROW**

sont les meilleurs qui puissent être manufacturés ce sont les produits de la fabrique de Saint-Jean, (P. Q.) Ce sont aussi les plus corrects comme modèles et ajustement et il n'en existe pas de plus durables.

Catalogue des modèles envoyé sur demande.

Cluett, Peabody & Co., Inc. Fabricants, Montreal





# A True Canadian Salt

(UN VRAI SEL CANADIEN)

—et bon pour le commerce—attendu qu'il met sur le même pied tous les commerçants.

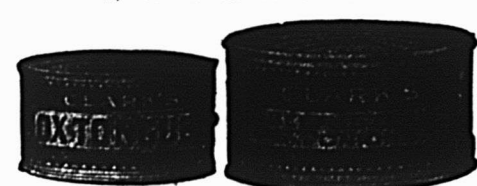
Le Sel Windsor n'est vendu que par l'intermédiaire des marchands en gros et à commission, et tous les détaillants le paient le même prix. Il n'y a ni escomptes spéciaux ni rabais secrets.



En caisse de 4 douzaines  
Conditions: comptant, sans escompte.  
Fret payé pour commandes de 10 caisses au moins pour n'importe quel endroit du Canada.

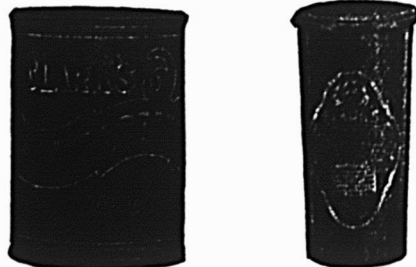
**W. CLARK, LIMITED,**  
Montréal.

Conserves	La douz.
Corned Beef Compressé.....	1/2s. 2.90
— — — — —	1s. 4.25
— — — — —	2s. 9.00
— — — — —	6s. 34.75
— — — — —	14s. 75.00
Roast — — — — —	1/2s. 2.90
— — — — —	1s. 4.25
— — — — —	2s. 9.00
— — — — —	6s. 34.75
Boeuf bouilli — — — — —	1s. 4.25
— — — — —	2s. 9.00
— — — — —	6s. 34.75
Veau en gelée — — — — —	1/2s. 2.90
— — — — —	1s. 4.25
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 .....	2.00
do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine .....	2.90
— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres....	2.00



— au lard, grandeur 1 1/4.....  
Sauce Chili, la douzaine... 1.85  
— Tomates, la douzaine .. 1.85  
Sans sauce la douzaine .. 1.60

Pieds de cochons sans os....	1s. 3.50
— — — — —	2s. 8.00
Boeuf fumé en tranches, boîtes de ferblanc.. ..	1/2s. 2.25
— — — — — de ferblanc.....	3.25
— — — — — pots en verre... 1/4s.	
— — — — — pots en verre... 1s.	
— — — — — en verre .....	1/2s.
Langue, jambon et pâté de veau .....	1/2s. 1.95
Jambon et pâté de veau.....	1/2s. 1.95
Vlantes en pots épicées, boîtes en ferblanc, boeuf, jambon, langue veau gibier .....	1/4s. 0.65
— — — — — en ferblanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. 1/2s.	1.30
— — — — — de verre, poulet, jambon, langue .....	1/4s.
Langues .....	1/2s.
— — — — — .....	1s.
— de boeuf, boîtes en ferblanc.....	1/2s. 3.75
— — — — — .....	1s. 7.00
— — — — — .....	1 1/2s. 12.50
— — — — — .....	2s. 16.00
— en pots de verre....	1s.
— de boeuf pots de verre, .....	size 1 1/4
— — — — — .....	2s.
Vlante hachée en "tins" cachetées hermétiquement ..	1s. 2.76



## Dites Cela à vos Clients

La valeur alimentaire de Shredded Wheat pour vos clients n'est pas mesurée par le prix minime auquel il se détaille. Comme valeur alimentaire, un petit déjeuner de

# Shredded Wheat

avec du lait et des fruits est l'équivalent d'un plat de viande ou d'œufs coûtant plusieurs fois autant. Dites cela à vos clients qui se plaignent du coût élevé de la vie.

Presque tous les aliments ont vu leurs prix augmenter, sauf Shredded Wheat. Il représente la plus haute valeur alimentaire au plus bas prix.



Le biscuit est emballé dans des boîtes de sapin inodores qui peuvent être facilement vendues 10 ou 15 cents, ce qui ajoute encore aux bénéfices de l'épicer.

"FAIT EN CANADA"

**The Canadian Shredded Wheat Co., Ltd.**

Niagara Falls, - - Ont.  
Bureau de Toronto:  
49 rue Wellington-Est

— — — — —	2s. 3.80
— — — — —	3s. 4.90
— — — — —	4s. 6.75
— — — — —	5s. 10.30
Viande hachée.	
En seaux de 25 livres .....	0.17
En cuves, 50 livres .....	0.17
Sous verre .....	3.25

### KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 — .....	2.50

### BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — 1/4 — 2	1.22
— — — — — 24 " — 1/2 — 2	1.70
— — — — — 17 " — 1 — 1	2.25

Boîtes carrées	
Seaux 24 livres .....	0.24
— 10 " — .....	0.25
— 5 — .....	0.27

Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine .. . 10.00

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine .. . 0.95

do, 43 liv., 4 douz., la douz. .... 1.25

Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz. .... 5.00

do, 42 liv., 2 douz., la douz. .... 2.00

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz. .... 2.90

do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz. .... 3.20

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz. .... 10.25

do, grosses boîtes, 82 liv., 1/2 douz., la douz. .... 19.50

### 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.	1.75
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.45
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.75
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	9.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	16.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.85
Pork & Beans plain, 1½	1.60
Veau en gelée	2s. 9.00
Hachis de Corned Beef, 1½s.	2.00
— — — — — 1s.	2.50
— — — — — 2s.	4.50
Beefsteak et oignons	½s. 2.90
— — — — — 1s.	4.25
— — — — — 2s.	9.00
Saucisse de Cambridge	1s. 4.00
— — — — — 2s.	7.75
Pieds de cochons sans os, ½s.	2.00

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

Vendue en Canistres Seulement

**SODA CAUSTIQUE PURE DE GILLET**

	La livre
25 lbs. Seaux en bois	0.09¼
50 lbs. Seaux en bois	0.08½
50 lbs. Caisnes en bois	0.08
5 lbs. Canistres (100 lbs dans la caisse)	0.12¼
10 lbs. Canistres (100 lbs. dans la caisse)	0.10¼
100 lbs. Barils en fer	0.07¼
500 lbs. Barils en fer	0.07

**E. W. GILLET COMPANY LIMITED**

Toronto, Ont.



Caisse 36 paquets, à la caisse . . . 1.40



Vendue en canistre seulement.

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"

Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun. La doz.

6 doz. de 5c.	\$0.65
4 doz. de 4 oz.	1.00
4 doz. de 6 oz.	1.45
4 doz. de 8 oz.	1.90
4 doz. de 12 oz.	2.40
2 doz. de 12 oz.	2.45
4 doz. de 1 lb.	2.85
2 doz. de 1 lb.	2.90
1 doz. de 2½ lbs.	7.25
½ doz. de 5 lbs.	12.95
2 doz. de 6 oz. } à la	cse
1 doz. de 12 oz. }	
1 doz. de 16 oz. }	8.15

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

**LESSIVE PARFUMÉE DE GILLET**

La caisse

4 doz. à la caisse	4.85
3 caisses . . . . .	4.75
5 caisses ou plus	4.70

Soda "Magic" la Cse



Barils de 400 livres, par baril . . . 10.15



No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb.	3.45
5 caisses . . . . .	3.40
No. 5, caisse de 100 pqt. de 10 oz.	3.85
5 caisses . . . . .	3.75

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett" Caque de 100 livres, par caque . . . 3.80

Crème de Tartre "Gillett"	¼ lb. pqt. papier. La doz. (4 doz. à la caisse)	2.05
	½ lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse)	3.95
	½ lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse)	4.60

2 doz pqt. ½ lb.	} (Assortis \$15.45
4 doz. pqt. ¼ lb.	
5 lbs. canistres carrées (¼ douz.) la lb. dans la caisse	0.69¼
10 lbs. caisses en bois	0.65
25 lbs. seaux en bois	0.64¼
100 lbs. en barillets (baril ou plus)	0.60¼
360 lbs. en barillets	0.59¼



Un grand avantage de KLIM est que votre cliente peut employer la quantité exacte nécessaire pour le pain, le gâteau, l'assaisonnement ou quoique ce soit qu'elle fasse et replacer ensuite le couvercle sur la boîte qu'elle remettra sur l'étagère—et lorsqu'elle aura besoin à nouveau de KLIM, elle le retrouvera aussi doux et frais qu'avant. Commandez à votre épicer en gros la grosseur pour famille.

CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED  
10-12 Rue William, Toronto  
10 Ruelle Ste-Sophie, Montréal

Egalement en stock chez:  
W. H. ESCOTT CO. LIMITED  
Winnipeg, Calgary, Regina, Edmonton  
KIRKLAND & ROSE, Vancouver

Quand vous vendez les

# 57 Variétés

de

## PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

# HEINZ

Vous donnez à vos clients des marchandises faites au Canada avec des Produits Canadiens par des Employés Canadiens.

# H. J. HEINZ COMPANY

Usine Canadienne: Leamington (Ontario)  
Entrepôts: Toronto et Montréal  
Fournisseurs du gouvernement de Sa Majesté

# Les Tablettes Chamberlain

Les Remèdes Chamberlain sont **LARGEMENT** employés dans tout le Canada. Et si vous y réfléchissez bien, n'est-ce pas pour vous la plus belle assurance de ventes constantes que cette confiance du public dans les mérites des Remèdes Chamberlain ?

Ecrivez-nous pour recevoir d'attrayantes cartes de comptoir et des objets d'étalage de vitrine producteurs de ventes.

Chamberlain Medicine Co., Toronto (Ont.)

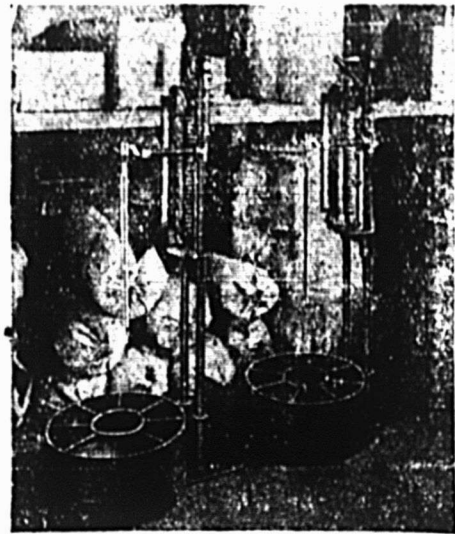
**Savoir faire ses Achats  
est un Gros Agent  
de Succès dans le  
Commerce.**



**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.

# Depuis des Années

Nous avons prêché l'économie de l'huile et de la gazoline par la pratique de méthode convenable d'emmagasinage et de manipulation. La chose est plus importante aujourd'hui que jamais. L'huile doit être préservée de la perte et de la gâche pour donner un profit sur sa vente et son approvisionnement doit être conservé au plus haut degré.



Les Systèmes **BOWSER**  
d'Emmagasinage d'Huile et de Gazoline

rendent possible une plus grande économie et une protection plus efficace de l'huile et de la gazoline. Ils préviennent la perte due au surplus de mesure, au renversement, à l'évaporation et la détérioration. Economisez l'argent des pertes qui est pour beaucoup dans les prix élevés.

Par ce système, les approvisionnements alimentaires sont protégés des dommages causés par l'exhalaison de l'huile pénétrant dans le magasin; l'infiltration de l'huile dans les planchers est abolie de façon permanente et par le fait le danger de feu est écarté.

Les Systèmes Bowser tiennent une comptabilité exacte de toute l'huile achetée et vendue.

Ecrivez-nous aujourd'hui au sujet  
des Systèmes Bowser.

**S. F. BOWSER & CO., Inc.**

TORONTO, (ONT.).

Bureaux de vente  
dans tous les  
centres.

Représentants  
partout



# Les Aliments Préparés de CLARK

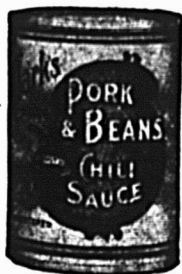


Vous assurement une qualité de premier ordre.

Fèves au Lard de CLARK

Bifteck aux Oignons  
Saucisses de Cambridge  
Bœuf Salé

Roast Beef  
English Brown  
Pâtés de Viande  
Hachis de Bœuf Salé  
Minced Collops  
Soupes (assortiment complet)  
Viandes en Conserve  
Bœuf Fumé en Tranches  
Spaghetti Sauce Tomato  
Sauce et Fromage  
Langue, Jambon et Veau  
Fluid Beef Cordial  
Beurre de Peanut  
Etc., Etc., Etc.



Les Bonnes Affaires sont toujours le résultat de la qualité

W. Clark Ltd - Montréal

UN BON VENDEUR

## La Farine Préparée de Brodie

Voyez le Coupon des Epiciers dans chaque Carton.

Brodie & Harvie, Limited,  
Tél. Main 436. MONTREAL

# 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 256

## SAUCISSE DIONNE

Tél. LaSalle 92



Faite Exclusivement de

# PORC FRAIS

La Meilleure Saucisse au

Monde

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES  
287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

WM. H DUNN  
Montréal.

Edwards Soups,  
(Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés. Brun — Aux Tomates — Blanc ou assorti  
Paquets, 5c, Boîtes 3 douz., chancanistres, 15c, Boîtes 3 douz., par douz. . . . . 1.45  
Canistres, 25c, Boîtes 2 douz., par douz. . . . . 2.35

Les clients satisfaits sont le meilleur actif d'un commerce d'épicerie

Les préparations de

## Cacao et de Chocolat de BAKER



sont dignes de confiance; toujours d'une qualité uniformément supérieure. de vente facile, constamment en demande, ce sont les modèles des articles de leur genre.

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

REGISTERED TRADE-MARK

Faite en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780  
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

## W. H. ESCOTT CO., LIMITED

COURTIERS EN EPICERIES EN GROS

AGENTS de MANUFACTURES ET MARCHANDS A COMMISSION

FONDEE EN 1907

Représentants de  
ACADIA SUGAR REFINING CO.,  
WAGSTAFFE LIMITED,  
THOS. J. LIPTON,  
VAN CAMP PRODUCTS CO. ET AUTRES.

WINNIPEG — REGINA — SASKATOON — CALGARY — EDMONTON

Etes-vous représentés convenablement et d'une façon satisfaisante dans

L'OUEST DU CANADA?

Dans la négative veuillez nous envoyer un mot. Permettez-nous de vous causer de cette affaire.

Bureau Principal:  
181-183 avenue Bannatyne,  
WINNIPEG.

# 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.



CHURCH & DWIGHT  
Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement. Embaqueté comme suit:

Caisses de 96 paquets de 5 cents . . . \$3.45  
Caisse de 60 paquets de 1 livre. . \$3.45  
— — 120 — de ½ livre. . 3.65  
— — 30 — de 1 livre. .  
et 60 paquets mélangés, ½ livre. 3.55



Les Allumettes les plus sûres que l'on puisse acheter ou que la Science puisse produire.

# "SILENT 500S"

d'Eddy, s'éteignant d'elles-mêmes par un procédé chimique.

Ce sont les  
Allumettes



Que vous  
devriez vendre  
à vos clients

## LES PECHES SONT ARRIVEES

Toute ménagère devrait s'efforcer de mettre en conserves une quantité supplémentaire de pêches, cette saison.

Assurez le succès de ses efforts en lui fournissant le

Sucre

DIAMOND

St. Lawrence

100% de pure Canne.

Le Meilleur pour Confitures.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTEAL.

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

- Empoils de buanderie. La liv.
- Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) . . . . .0.10 1/2
- White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre) . . . . .0.11
- Empoils No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres . . . . .0.11 1/2
- Kegs No. 1 d'Empoils Blanc No 1 (caisse de 100 livres) . . . . .0.11
- Barils d'Empoils Blanc No 1, (200 livres) . . . . .0.11
- Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (30 livres) . . . . .0.12
- Empoils Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres . . . . .0.13 1/2
- — (36 liv.) . . . . .
- boîtes à coulissses de 6 livres . . . . .0.13 1/2
- Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) . . . . .0.11 1/2
- Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse . . . . .3.50
- Celluloïd . . . . .
- Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse . . . . .4.80
- Empoils de cuisine.
- W. T. Benson's & Co's. Celebrat et Prepared Corn (40 liv.) . . . . .0.12
- Canada Pure Corn Starch (40 livres) . . . . .0.11
- Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre . . . . .0.15
- (Boîte de 20 liv., 1/4c. en plus, excepté pour la farine de pomme de terre).
- Sirup de Blé-d'Inde. Marque Crown. Par caisse
- Jarres parfaitement cachetées, 3

- livres, 1 douz., en caisse . . . . .4.75
- Boîtes de 2 liv., 2 doz., en caisse . . . . .5.15
- Boîtes de 5 liv., 1 doz., en caisse . . . . .5.50
- 10 liv., 1/2 doz., en caisse . . . . .5.25
- de 20 liv., 1/4 doz., en caisse . . . . .5.20
- (Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).
- Barils, environ 700 livres . . . . .0.07 1/2
- Demi-Baril, environ 350 livres . . . . .0.07 1/2
- Quart de baril, environ 175 liv. . . . .0.08
- Seaux en bois de 8 gals., 25 liv., chaque . . . . .2.65
- — — 3 gals., 38 1/2 liv., chaque . . . . .3.75
- — — 5 gals., 65 liv., chaque . . . . .5.85
- Sirup de Blé-d'Inde. Marque Lily White.

Par caisse

- Boîtes de 2 livres, 2 douzaines . . . . .5.65
- Boîtes de 5 livres, 1 douzaine . . . . .6.00
- Boîtes de 10 livres, 1/2 douzaine . . . . .5.75
- Boîtes de 20 livres, 1/4 douzaine . . . . .5.70
- (Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer).
- Fret payé pour 5 caisses de sirup ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empoils ou 10 boîtes assorties de sirup et d'empoils jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie. Sudbury, North Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.
- Conditions, net 30 jours. Pas d'es-compte pour paiement d'avance.
- BORDEN MILK CO., LIMITED**  
**MONTEAL**

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

bec et Maritimes.

**LAIT CONDENSE**

La caisse

- Marque Eagle, 48 boîtes . . . . .8.25
- Reindeer, 48 boîtes . . . . .7.95
- Silver Cow, 48 boîtes . . . . .7.40
- "Gold Seal" et "Purity", 48 boîtes . . . . .7.25
- Marque Mayflower, 48 boîtes . . . . .7.25
- "Challenge", "Clover", 48 boîtes . . . . .6.75



**Lait Evaporé**

- Marques St-Charles, Jersey, Peerless, "Hotel", 24 boîtes . . . . .6.15
- "Tall", 48 boîtes . . . . .6.25
- "Family", 48 boîtes . . . . .5.50
- "Small", 40 boîtes . . . . .2.60



**CAFE CONDENSE**

- Marque Reindeer, "Grande", 24 boîtes . . . . .5.50
- — "Petite", 48 boîtes . . . . .5.80
- Regal, 24 boîtes . . . . .5.20
- Cacao Marque Reindeer — 24 grandes boîtes . . . . .5.50
- Marque Reindeer, petites boîtes . . . . .5.80
- Conditions: net, 30 jours.
- Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.
- HENRI JONAS & CIE**  
**Montréal.**
- Pâtes Alimentaires "Bertrand"
- La lb.
- Macaroni "Bertrand" . . . . .manquant
- Vermicelle — . . . . .—
- Sphaggetti — . . . . .—

Alphabets	—	.....	—
Nouilles	—	.....	—
Coquilles	—	.....	—
Petites Pâtes	—	.....	—

**Extraits Culinaires "Jonas" La doz.**

1 oz. Plates Trple Concentré	0.88
2 oz. — — —	1.67
2 oz. Carrées — —	2.00
4 oz. — — —	3.50
8 oz. — — —	6.60
16 oz. — — —	12.67
2 oz. Rondes Quintessences	2.09
2 1/2 oz. — — —	2.34
5 oz. — — —	4.00
8 oz. — — —	7.00
8 oz. Carrées Quintessences	7.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	4.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	7.92
2 oz. Anchor Concentré. . . . .	1.05
4 oz. — — —	1.88
8 oz. — — —	3.17
16 oz. — — —	6.34
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.84
4 oz. — — —	1.50
2 oz. — — —	2.84
16 oz. — — —	5.00
2 oz. Plates Solubles . . . . .	0.84
4 oz. — — —	1.50
8 oz. — — —	2.34
16 oz. — — —	5.00
1 oz. London . . . . .	0.55
2 oz. — — —	0.84
Extraits à la livre, de . . . \$1.10 à 4.00	
— au gallon, de . . . 7.00 à 25.00	

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

**Vernis à chaussures. La doz.**

Marque Froment, 1 doz., à la caisse 1.00  
 Marque Jonas, 1 doz., à la caisse 1.00  
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau, \$2.50.

**Moutarde Française "Jonas" La gr.**

Pony	2 doz. à la caisse	10.00
Small	2 — —	9.00
Medium	2 — —	12.00
Large	2 — —	—manquant
Tumblers	2 — —	"
Muggs	2 — —	"
Nugget	2 — —	"
Athenian	2 — —	"
Gold Band Tu	2 — —	"
No. 64 Jars	1 — —	"
No. 65 —	1 — —	22.80
No. 66 —	1 — —	—manquant
No. 67 —	1 — —	"
No. 68 —	1 — —	"
No. 69 —	1 — —	"
Molasses Jugs	1 — —	"
Jarres, 1/4 gal.	1 — —	"
Jarres, 1/2 gal.	1 — —	"

**Poudre Limonade "Mesina" Jonas**  
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$12.00 la grosse.  
 Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$30.00 al grosse.  
**Sauce Worcestershire**  
 "Perfection", 1/2 pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

**AGENCES**



**AGENCES**  
**LAPORTE, MAR-**  
**TIN LIMITEE**

**Eau de Vichy**

Admirable crown, 50 Btles. 8.50 c-s  
 Neptune, 50 Btles 9.00 9.50 c-s

**Quelques Caractéristiques Particulières de JELL-O**



Le sac en papier ciré à l'intérieur du carton Jell-O assure une protection absolue du contenu contre l'humidité et les conditions atmosphériques. Il est imperméable à l'air et à l'humidité et conserve toujours Jell-O pur, propre et doux. Le Jell-O de tout paquet est FRAIS, qu'il ait été fait

hier ou il y a plusieurs mois. Il ne perd pas sa saveur ni ne devient rassis.

Le dernier paquet de la douzaine sur les rayons du

magasin d'épicerie est aussi frais et doux que le premier.

Du commencement à la fin, le procédé de "préparation" de **JELL-O** est intéressant. De puissantes machines automatiques accomplissent cet ouvrage, chacune d'elles complétant un paquet de Jell-O en deux secondes, depuis la confection du sac en papier ciré et son remplissage de Jell-O, jusqu'à l'introduction du sac rempli et d'une instruction pour l'usage, dans le carton qui est fermé et scellé.

Tout est accompli sanitairement et avec toute satisfaction.

Les sept saveurs de Jell-O—toutes saveurs de fruits purs sont: Fraise, Framboise, Citron, Orange, Cerise, Pêche, Chocolat.

THE GENESSEE PURE FOOD COMPANY OF CANADA, LIMITED.  
 FAIT AU CANADA

**Limonade de Vichy**

La Savoureuse . . . 50 Btles 12.50 c-s  
 100 1/2 Btles 15.00 c-s

**Eau Minérale Naturelle  
 Ginger Ale et Soda Importés**

Ginger Ale Trayder's—  
 c-s doz., chop. 1.35 doz. (liège ou couronne) . . . . .  
 — 6 doz., 1/4 btl., doz. . . . . 1.25  
 Club Soda Trayder's—  
 — doz., Splits, 1/4 btles — doz. . . 1.20  
 — 6 doz., chop . . . . . doz. 1.25

**Extrait de Malt.**

Miller de Milwaukee, cs 2 doz. 4.25 c-s  
 — — — Brl. 8 doz. 16.20 brl.

**Lager Beer**

Millar's High Life, Baril 10 doz., 15.00 Brl.

**Bière Anglaise de Bass doz.**

Johnson & Co. c-s 4 doz. . . Btles 3.60  
 — — c-s 4 doz. . . . 1/2 Btles 2.20  
 — — c-s 10 doz. . . . 1/4 Btles 1.50

**Thé du Japon**

Marque Victoria, c-s 90 livres. 30 lb.

**Thés Noirs**

Marque Victoria, tins de 30 et 50 lbs 52  
 Marque Princess, tins de 50 et 50 lbs 50



**Fait en Canada**

Caisse assortie, contenant 4 doz.	3.60
Citron	2 — 1.80
Orange	2 — 1.80
Framboise	2 — 1.80
Fraise	2 — 1.80
Chocolat	2 — 1.80
Pêche	2 — 1.80
Cerise	2 — 1.80
Vanille	2 — 1.80
Poids, caisse de 4 doz., 15 liv., caisse de 2 doz., 8 livres.	
Tarif de fret, 2e classe.	



**Fait en Canada**

Caisse assortie, contenant 2 doz.	2.50
Chocolat,	— — 2.50

## Les Marchandises Annoncées se Vendent plus Facilement

C'est pour cela que vous, Monsieur le Marchand, vous préférez naturellement vendre des marques largement annoncées comme les biscuits Sodas Jersey Cream de McCormick.

Cela demande beaucoup moins de temps pour vendre les McCormick, parce que vos clients les considèrent de suite comme une marque de Sodas de premier ordre dont la haute qualité est bien connue.

La plupart de vos clients vous demanderont les Biscuits Sodas Jersey Cream, de McCormick. Avec ces clients votre vente est faite avant qu'ils entrent dans votre magasin. D'autres ne spécifieront peut-être pas quelle sorte de sodas ils désirent, mais lorsque vous leur donnerez ceux de McCormick, ils les reconnaîtront immédiatement pour une marque de première qualité, à cause de votre publicité intensive, et vous ferez la vente sans perdre de temps en recommandations, etc.

Nos annonces attrayantes

et qui vous rapportent des affaires, paraissent à présent dans les principaux magazines et journaux canadiens. Le seul but de cette publicité est de vous aider à vendre plus de Jersey Cream Sodas; coopérez donc avec nous et obtenez votre pleine part de l'augmentation des ventes et des profits.

# McCormick's

## JERSEY CREAM Sodas

MANUFACTURES UNIQUEMENT PAR

**The McCormick Manufacturing Co. Limited**

Bureaux Principaux et Fabrique: London (Canada)

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

Fabricants aussi des Biscuits de Fantaisie McCormick





## GILLETT'S LYE



**ÉPICIERIS:** 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

## Aidez à Réduire le Coût de la Vie

L'augmentation du coût des produits alimentaires reçoit une attention sérieuse de la part de la ménagère canadienne économe. Son esprit est occupé à composer un menu pour sa maison, qui puisse procurer la plus grande valeur alimentaire au meilleur marché.

Aidez-la en lui suggérant.

### LA MARQUE



### BRUNSWICK

Les aliments marins parfaits. Dites-lui les qualités nutritives du poisson et la forme appétissante sous laquelle la marque Brunswick est produite. Faites-lui bien comprendre que dans la marque Brunswick, seules les parties choisies du poisson sont employées et que, conséquemment, il n'y a aucune perte.

Chaque once est pleine de valeur alimentaire et prête à manger — pas de perte d'aliment — pas de frais de cuisson. Le poisson de la marque Brunswick est certainement l'aliment idéal pour la ménagère économe, et dont elle appréciera de suite la qualité.

Vous pouvez aider à réduire le coût de la vie en poussant intelligemment ces lignes Brunswick.

**¼ SARDINES A L'HUILE**

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

**HARENGS SAUCE TOMATE**

**¼ 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 . . \$2.00 } PAR AN.  
Canada et Etats-Unis . \$2.00  
Union Postale, frs . . . 20.00

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

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

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont  
pas payés.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 21 septembre 1917

Vol. XXX—No 38

## Les Contrôleurs des Vivres et du Combustible n'ont pris aucune Action Efficace et ont Négligé la Coopé- ration du Commerce de Détail

La dictature de M. Hanna, commissaire des vivres du Canada est un véritable fiasco. Voilà du moins, ce qu'il appert des derniers événements et des déclarations faites récemment par des personnes compétentes qui ne sont pas tendres pour le préposé au contrôle des vivres du Dominion. Le jugement émis cette semaine par l'échevin Weldon et sa menace de démissionner comme membre du conseil central du contrôle des vivres, sont des caractéristiques significatives du sentiment populaire et qui viennent confirmer totalement l'impression première des marchands-détaillants sur cette institution.

Parmi les marchands-détaillants lorsque fut créé ce commissariat des vivres, il fut déclaré hautement qu'une telle position d'un caractère purement honorifique, n'aboutirait à aucun résultat pratique si une étroite collaboration ne s'établissait entre les agents distributeurs des produits alimentaires et ce conseil économique chargé de discuter sagement et en connaissance de cause, des intérêts économiques de la nation.

Or, quel a été le point de contact entre M. Hanna et les marchands de gros et de détail? M. Hanna a mal interprété son rôle ou bien il l'a sciemment mal compris. De suite il est entré dans l'arène comme un gladiateur avec l'idée d'égorger quelques victimes innocentes, alors que son premier geste eut été de se mettre en relations immédiates avec le commerce de détail qui touche de si près le public dont il avait à défendre les intérêts.

Le point de départ choisi par M. Hanna était complètement erroné. La première pensée de notre contrôleur des vivres fut de considérer les marchands de gros et de détail comme des spéculateurs effrénés, comme des faiseurs de profits sans vergogne et comme des grugeurs publics. Nous ne voulons pas croire que M. Hanna ait pris cette attitude dans le but de détourner

les soupçons des véritables spéculateurs dont les agissements sont la plaie du pays pour l'instant, mais cependant nous ne pouvons manquer de nous montrer surpris du manque de perspicacité et de sens pratique qui a marqué les démarches de celui dont on était en droit d'attendre un peu de clairvoyance et de netteté de vue de la situation.

Il est vrai que le gouvernement, en nommant un avocat doué peut-être de beaucoup de talent oratoire, à cette charge qui exigeait une expérience remarquable du rouage économique du pays, a commis la première bévue et orienté de la plus déplorable façon les recherches nécessaires et les règlements indispensables que la situation réclamait. En Angleterre, le favoritisme n'avait pas aveuglé les gouvernants puisque ceux-ci appelés à nommer un contrôleur des vivres, ont jeté leur dévolu sur Lord Rhondda, un épicier en détail, dont la science des affaires valait incontestablement celle d'un membre du Barreau.

Pourquoi n'a-t-on pas fait la même chose ici? Sommes-nous sous le régime d'une aristocratie gouvernementale et les places sont-elles données à une certaine classe dont l'esprit est beaucoup plus meublé de théories plus ou moins sensées que de bonne et de simple expérience. La déclaration de M. Hanna que les marchands-détaillants étaient trop nombreux, non seulement n'est pas une solution à la question qu'il a à résoudre, mais est même incohérente si l'on considère le vaste territoire qui représente, au Canada, le champ d'action de l'agent distributeur des produits de consommation qu'est le marchand-détaillant.

A quoi va nous mener l'action dissolvante de M. Hanna? A plus de difficultés, sans doute, et nous en avons déjà assez sans cela, car plus les difficultés surgissent, plus les prix augmentent par la force même des choses.



# Black Watch

## TABAC NOIR A CHIQUER



M. Magrath, le contrôleur du charbon ne s'est pas montré plus efficace dans sa mission du contrôle du combustible. Jusqu'ici, il n'a fait que des prédications sans résultat; il semble qu'il ait cherché tous les moyens d'échapper à ses obligations comme si quelque chose le poussait à protéger certains intérêts privés. A l'exemple de M. Hanna, il n'a pas cherché à soulager la situation présente qui broie le commerce de détail dans la ligne du charbon.

Pourtant, d'un côté comme de l'autre, les marchands-détaillants ont fait un effort sérieux pour seconder les deux contrôleurs des vivres et du combustible dans leur tâche; ils leur ont fourni à foison des renseignements sur la situation véritable qui existe en ce qui concerne le négoce des produits alimentaires et de chauffage, ils ont demandé aide et assistance en vue de protéger leur clientèle qui n'est autre que le grand public. Mais tout cela est resté lettre morte, tout est tombé dans des oreilles sourdes et la situation s'aggrave au point de provoquer les murmures du peuple et de nous mener à deux pas de l'émeute. Au sein même du conseil adjoint à M. Hanna, on entend des voies autorisées protester contre son indifférence, son manque d'initiative et son inaction.

N'est-ce pas assez pour ouvrir les yeux et pour provoquer une intervention immédiate de la part du gouvernement? Il n'est jamais trop tard pour bien faire mais il serait néfaste pour le pays de retarder plus longtemps les résolutions décisives et si nos contrôleurs veulent vraiment servir leur pays et faire honneur au poste qu'ils occupent, ils commenceront par prendre des informations chez les marchands-détaillants, ils n'en seront pas déshonorés pour cela et ils entreront ainsi dans la voie des réformes et soulagements nationaux que chacun attend d'eux avec une impatience qui frise la révolte.

### LA SITUATION FINANCIERE CONSEILLE LA PRUDENCE

La situation financière créée dans tout le pays par la participation du Canada à la guerre s'aggrave de jour en jour et peut déclencher une catastrophe nationale si les particuliers et les marchands-détaillants n'adoptent pas des mesures compatibles aux exigences présentes. C'est un lieu-commun que de dire que le crédit est la vie du commerce, or les événements qui sont faciles à prévoir nous avertissent que le crédit va devenir une chose impraticable ou tout au moins réduite à sa plus simple expression.

Il a été annoncé officiellement que le prochain emprunt du gouvernement qui, selon toute vraisemblance, dépassera les cent millions de dollars assurera aux prêteurs un taux d'intérêt fixe de 6%, et comme très probablement les obligations seront offertes au-dessous du pair, à 95 ou 96 dollars sans doute, l'intérêt correspondant s'élèvera à 6½% ou 7%. Il est évident qu'un tel placement, à un taux aussi avantageux aura pour effet d'attirer l'argent des capitalistes petits ou gros, qui dépouilleront les banques de leurs dépôts, au profit de l'emprunt de guerre. Il y aura donc raréfaction de l'argent dans les banques et comme la demande habituelle y affluera comme par le passé, l'offre sera inférieure à la demande, et partant, le taux de l'escompte, autrement dit le prix du crédit atteindra des taux très élevés.

Vraisemblablement, le commerce devra payer des taux d'intérêt de 8% pour obtenir le roulement d'escompte nécessaire à la marche des affaires.

Cela n'est évidemment pas fait pour réduire le coût élevé de la vie, car les produits vendus par le commerce se trouveront forcément chargés d'autant. Devant cette perspective financière peu rassurante, il est de notre devoir de conseiller la prudence aux marchands-détaillants et pour cela de leur dire de restreindre autant que possible, les crédits au consommateur, afin de conserver par devers eux l'argent liquide dont ils ont besoin pour rencontrer leurs échéances.

Sans doute le public sera encore la victime de cet état de choses, mais il n'y a là-dedans ni spéculation, ni exploitation, ni abus, ce sont simplement les circonstances malheureuses qui en sont la cause.

### FAILLITES COMMERCIALES

L'agence R.-G. Dunn & Co. a relevé neuf faillites, la semaine dernière, dans le district. Leur passif totalisé est de \$84,000.

### LES CONTRATS POUR L'ACIER

Les fabricants d'acier n'ont pas encore reçu d'avis définis de Washington concernant les prix que le gouvernement a l'intention de fixer. Tant que les fabricants n'auront rien reçu, les consommateurs domestiques ne placeront aucune commande qui soit importante. L'embargo sur les produits de l'acier qui doivent être exportés a considérablement diminué les nouveaux enregistrements. Les consommateurs se tiennent à distance du marché, ne pouvant prendre de contrats pour des travaux de construction sachant bien que les prix qui seront décrétés par le gouvernement pourraient déjouer leurs calculs. De nouveaux contrats s'annoncent à un taux un peu plus élevé de 50% de capacité, la plus grande partie du pourcentage de ces ordres concernant surtout les contrats de guerre. Les producteurs espèrent que ces prix seront déterminés avant la fin du mois courant, pour la bonne raison que le dernier quart de l'année est considéré comme le plus favorable à l'achat des matériaux qui devront être délivrés dans un avenir prochain.

### LE BORAX

Un des derniers rapports du chimiste analyste du département de l'Intérieur porte sur cinquante-cinq échantillons de borax. Cet article, lorsqu'il est employé dans la buanderie, peut supporter une addition de carbonate de soude, substance qui ne coûte que \$1.95 le cent livres, alors que le borax pur se vend \$8; mais lorsqu'il est destiné à l'usage médical ou à la conservation des denrées alimentaires, il doit être exempt de tout alliage et ne présenter que les plus faibles traces d'arsenic, corps qui s'attache toujours au borax et qui ne peut en être séparé que par la volatilisation. La loi tolère la présence de quatre parties d'arsenic par million.

Comme la plupart des paquets soumis à l'analyse portaient une mention indiquant qu'ils étaient destinés aux usages domestiques, il n'y a pas eu lieu de sévir contre les fabricants; par contre, dix-neuf échantillons étiquetés comme "borax pur", mais accusant un léger surplus d'arsenic, ont été condamnés.

## LA PRATIQUE COMMERCIALE

**Un commerçant explique comment et par quelles idées mises en pratique, il retint à son magasin les affaires qui prenaient autrefois le chemin des magasins à départements des grandes villes.**

Lorsqu'il y a huit ans j'arrivai à X....., je remarquai que les fermiers repartissaient leur clientèle dans trois voies différentes. Une partie faisait affaires à X....., une partie aux villes avoisinantes et le reste s'adressait aux maisons vendant par correspondance, et cette dernière portion n'était pas la moins considérable.

Pendant ce temps, tous les marchands locaux étaient tellement préoccupés à se protéger contre la concurrence locale que pas un n'avait le temps d'apporter la plus légère attention au maintien du commerce local qui s'échappait petit à petit des magasins pour aller grossir les sacs postaux. Cette constatation n'est pas pour diminuer mes concurrents locaux, mais je crois que c'est une condition qui existe dans beaucoup de petites villes. La principale raison en est le manque de vigilance de la part du marchand des petites villes à répondre aux besoins véritables de ses clients.

Je trouvai qu'il était possible de changer ces conditions dans mon magasin. Et comme les circonstances m'ont donné raison depuis. Je crois que quelques-unes des méthodes que j'ai employées pour retenir les affaires au magasin peuvent être appliquées avec avantage par les autres marchands.

Le stock que j'avais primitivement en magasin s'élevait de \$13,000 à \$14,000. Le magasin dans lequel je m'installais avait été opéré depuis un quart de siècle sur une base de crédit.

Tout marchand sait qu'un rapide écoulement de stock signifie de meilleurs profits. Je me mis donc en affaires avec l'idée de réduire les stocks et d'augmenter la capacité de renouvellement de stock de mon magasin, ainsi que de retenir la quantité de commandes qui échappaient à la localité par le moyen de la poste. Je ne tentai pas de me défaire de mon stock à sacrifice pour le réduire, mais j'en poussai la vente à des prix réguliers ou légèrement réduits jusqu'à ce qu'il atteignît les proportions désirées.

Il me sembla qu'une des raisons pour lesquelles les fermiers s'adressaient en dehors pour obtenir des marchandises était que les marchands locaux n'étaient pas assez "modernes" dans leur publicité et dans leurs marchandises. Je veux dire par cela qu'un fermier entrant dans un magasin en juin avait la même impression de l'apparence générale du stock et de l'arrangement du magasin que celle faite au mois de janvier précédent et même au mois de janvier de l'année d'avant. Les catalogues des grosses maisons sont, vous l'avez remarqué, un renouvellement perpétuel qui tire comme par enchantement l'argent de la poche des gens. Les importantes maisons à départements obtiennent les mêmes résultats par des étalages attrayants et des vitrines renouvelées. Il me semble donc qu'avant de mettre de la véritable "nouveau" dans ma publicité, il importait d'abord d'en mettre dans ma marchandise.

J'accomplis ceci en réorganisant complètement le stock en ma's. Le blé-d'Inde en conserves, par exemple, fut placé dans l'étalage à un endroit moins en vue, tandis que les pêches en conserves dont j'étais trop approvisionné furent placées sur le devant. Appliquant

cette idée au stock tout entier un changement agréable se fit dans l'apparence générale de mon magasin.

On ne demande pas volontiers les articles qui sont hors de vue, tandis que les marchandises convenablement étalagées rappelleront souvent un besoin au client ou créeront peut-être dans son esprit le désir d'acheter un article auquel il n'avait pas songé avant d'entrer dans le magasin. Comme l'espace de mon magasin était limité, j'y plaçai plusieurs tables ordinaires dans le centre des bas-côtés. Elles avaient dix pieds de long et trois pieds de large et portaient en dessous une large planche-rayon. Sur certaines tables, je mis en étalage des articles de conserves et des fruits séchés; sur d'autres, des chaussures, des articles de robes, de la lingerie, de la bimbeloterie et de la quincaillerie. Chaque article était lisiblement étiqueté de son prix de vente.

Pour rendre constamment intéressantes ces tables, j'en changeai les étalages fréquemment. Chaque étalage avait une durée proportionnée aux ventes et aux accommodements de la clientèle et de l'époque. Je laissai un étalage de quincaillerie toute l'année, sauf pendant les deux semaines précédant Noël.

Les clients semblent aimer cette idée de l'étalage sur tables. Elle les engage à jeter un coup d'œil circulaire en attendant d'être servis. Ils ont ainsi l'occasion d'examiner les marchandises et de faire des comparaisons. Supposons, par exemple, qu'un fermier ait besoin d'une mèche de vilebrequin. Le stock est devant lui sur la table. Il examine une mèche, la compare avec une autre. Cela ne lui prend pas de temps de faire un choix et il sait dès lors que la mèche qu'il a choisie est celle qui fera le mieux son travail. Il est satisfait.

Pendant les saisons de fête ou aux époques où le magasin est envahi par la foule, ces tables sont une grosse économie de temps pour le vendeur. Nos vendeurs ne suivent pas le client partout lorsqu'il examine les tables d'étalage, encore qu'ils soient toujours assez proches pour lui fournir un service immédiat. En magasinant ainsi, les clients n'éprouvent pas cette crainte de faire perdre du temps à quelqu'un et je suis sûr qu'ils achèteront souvent plus en agissant ainsi qu'ils ne le feraient s'ils étaient coudoyés et talonnés tout le temps par un vendeur, peut-être impatient d'en finir pour servir un autre client.

Pendant mes huit premiers mois de commerce à X....., je passai mon temps à réorganiser mon stock et à entrer en contact avec la clientèle. Je conduisis mon magasin sur la même base que presque tous les magasins des petites villes, c'est-à-dire sur une base de crédit. Tout le monde obtint du crédit. Je pensais que je devais accorder du crédit ou sombrer. Cependant, un jour, je réfléchis à tout l'argent comptant qui sortait chaque année de la ville en achats faits par les fermiers. Je pensai que le fret de tous ces envois aux clients de chez nous représentait un gros profit auquel nous, marchands locaux, nous ne participions pas et je décidai d'essayer de détourner à mon profit une part de cet argent avant qu'il entrât dans les sacs de la poste.

Nous continuerons dans notre prochain numéro, les confidences de ce commerçant progressif et nous suivrons avec intérêt les méthodes qu'il sut employer, pour arriver à faire un succès d'un commerce qui périssait.



## NOUVEAU REPRESENTANT DE McARTHUR- IRWIN, LIMITED

La maison de peintures McArthur, Irwin, Limited, vient de s'adjoindre la collaboration de M. George Marier et voici en quels termes, elle présente son nouveau vendeur, au commerce :

M. J. George Marier est maintenant membre de notre organisation de ventes et nous représentera dans le territoire Québec-Est, remplaçant M. P.-J. Martel qui a résigné.

M. Marier est bien connu des commerçants de la ville de Québec ainsi que dans la Province du Québec, étant compris son ancienne connection comme gérant de magasin et associé de la maison Marier & Tremblay de Québec.

M. Marier est un homme de grande expérience et est familier avec les conditions du marché.

Avec l'habilité et l'expérience que nous apporte M. Marier, nous sommes plus que jamais en position de donner à nos clients du territoire Québec-Est, notre meilleur service possible.

Nous désirons vous remercier pour la courtoisie que vous avez toujours accordée à notre représentant, et avons confiance que vous accorderez à M. Marier une cordiale "bienvenue" lorsqu'il passera vous voir dans quelque temps."

McARTHUR, IRWIN, LIMITED.

## A LA CHAMBRE DE COMMERCE

Le conseil de la Chambre de Commerce du district de Montréal a repris cette semaine, ses séances hebdomadaires. Le président, M. J.-E.-C. Daoust, était au fauteuil.

Après lecture et adoption des derniers procès-verbaux, la discussion s'engagea sur les taux des compagnies d'assurance.

Selon M. Alexandre Prud'homme, les dangers d'incendie à Montréal, en 1904, étant fort nombreux, les compagnies d'assurance ont élevé considérablement leurs taux dans les quartiers congestionnés. Depuis lors, malgré la diminution très sensible du nombre des incendies, les taux sont restés les mêmes. Les risques des compagnies sont pourtant bien moindres, vu les excellents résultats obtenus à la suite de la campagne de prévention contre le feu, vu l'augmentation de la brigade des pompiers et les perfectionnements apportés aux appareils extincteurs. Il faut aussi tenir compte de l'enfouissement des fils et du fait que la plupart des maisons de commerce sont maintenant pourvues d'appareils extincteurs.

M. Alfred Lambert, deuxième vice-président de la Chambre, opine dans le sens de M. Prud'homme, et pose la question, que la commission des affaires municipales sera appelée à résoudre : Les compagnies d'assurance ont-elles le droit d'exiger des tarifs aussi élevés ?

Cette même commission des affaires municipales, présidée par M. J.-N. Cabana, s'intéressera aussi aux changements projetés dans le mode d'administration municipale. La suggestion, telle que faite par M. Cabana, a été accueillie avec satisfaction par tous les membres.

M. Daoust a ensuite souhaité la bienvenue à ses collègues et aux membres de la Chambre, après quoi il passa brièvement en revue les travaux accomplis l'an dernier et esquissa un programme pour 1917-18.

"On sait, dit-il, que le commerce extérieur du Canada

a augmenté considérablement depuis la guerre. Pendant le dernier exercice finissant le 31 mars 1917, il a atteint 2 milliards 43 millions, contre 1 milliard 309 millions en 1916. Il est intéressant, si l'on veut mesurer l'accroissement du commerce canadien, de prendre les trois points de comparaison suivants : En 1900 : exportations, \$168,972,000 ; importations, \$180,804,000. En 1914 : exportations : \$431,588,000 ; importations, \$633,962,000. En 1917 : exportations, \$1,151,375,000 ; importations, \$845,330,000. Ces chiffres sont imposants ; mais gardons-nous d'oublier que la prospérité du commerce canadien sera passagère, puisqu'elle est due à une cause passagère : la guerre, qui réduit la production et augmente la consommation presque au monde entier et paralyse des centaines de millions de nos concurrents.

Si, la paix revenue, nous voulons maintenir notre commerce extérieur, il faudra travailler ferme et il faudra, surtout, nous être préparés soigneusement.

La Chambre de Commerce travaille énergiquement à cette oeuvre de préparation. Elle a à l'étude plusieurs questions propres à améliorer les conditions de la vie économique canadienne ; quelques-unes de ces questions seront résolues, du moins nous l'espérons, avant la fin du présent terme ; d'autres demanderont peut-être encore plus de travail ; et des questions nouvelles nous seront sans doute soumises par les membres de la Chambre qui apportent à l'examen de nos problèmes commerciaux de la clairvoyance et de l'esprit d'initiative. Afin de stimuler cet esprit d'initiative, nous escomptons le plaisir de vous faire entendre certains spécialistes qui viendront traiter de sujets d'intérêt industriel ou commercial."

## LES HAUTS PRIX DU BETAIL CONTINUERONT

**Le nombre des animaux réduit et les demandes de viande en Europe seront énormes.**

Les pores vivants se vendent \$20 les cent livres à Chicago ; c'est presque les mêmes prix sur les marchés du Canada. Quand donc s'arrêtera-t-elle cette ascension ? La viande de boeuf est d'environ \$11 les cent livres. Le cultivateur canadien n'a jamais obtenu de tels prix, et bien que le coût des fourrages soit élevé, la vente des animaux à de tels prix est certainement rémunératrice. Mais ce qui rend la situation plus alarmante, c'est que les prix élevés de ces denrées se continueront probablement après la guerre.

Le Dr J.-G. Rutherford, une autorité bien connue en matières concernant le bétail, a dit récemment que "le nombre des pores a diminué de 3,000,000 aux Etats-Unis depuis cinq ans ; qu'au Canada ces animaux sont maintenant si rares qu'il est impossible de répondre aux besoins du pays. Le Canada se voit obligé d'importer chaque année une grande quantité de lard, de jambon et de bacon des Etats-Unis. Je suis certain que le prix du pore sur le marché sera très élevé pendant plusieurs années.

Quant au boeuf, il est excessivement rare dans toutes les parties du monde, et on en demande à grands cris. Aux Etats-Unis, le nombre de bêtes à cornes a diminué de plus de 7,000,000, au cours des neuf dernières années, tandis que la population a beaucoup augmenté pendant cette période. Ces animaux diminuent aussi au Canada dans les mêmes proportions.



bien que le nombre de la population carnivore du pays n'ait pas beaucoup augmenté. On a tué un très grand nombre de veaux.

Après la guerre, non seulement l'Allemagne, l'Autriche, l'Italie et la Belgique, mais tous les pays de l'Europe manqueront de bêtes à cornes et autres. En conséquence, la demande sera phénoménale et les prix seront tellement élevés que personne n'en a même une idée."

### LA QUESTION DU CAMIONNAGE

Au cours de la récente convention des Marchands-Détaillants qui se tint le mois dernier au Windsor, à Montréal, la question du camionnage fut longuement discutée, car c'est un point qui concerne aussi bien les manufacturiers et les marchands de gros que les détaillants.

Il fut expliqué par le commerce de gros que le but d'avoir les chemins de fer collecter le camionnage par les compagnies de camionnage était, autant que possible, d'en égaliser le coût dans tout le Canada pour le commerce de détail qui s'objectait d'avoir à payer le camionnage des deux côtés.

Il fut aussi reconnu qu'un grand nombre de marchands-détaillants ne payaient pas de camionnage parce qu'ils faisaient leurs achats sous la condition que les marchands de gros ou manufacturiers en prendraient charge et comme ces exemptions furent acceptées par beaucoup de fournisseurs, l'Association des Marchands-Détaillants voit de ce fait la question se compliquer encore davantage.

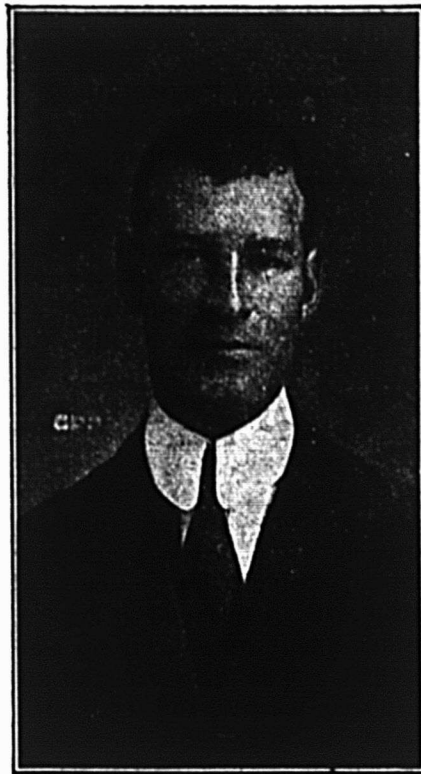
Il fut aussi souligné par le commerce de détail que les maisons de gros livraient des marchandises aux magasins de détail dans les grandes villes, à des distances beaucoup plus éloignées que les dépôts de chemins de fer et ne leur chargeaient rien pour de telles livraisons, tandis que les marchands demeurant dans les villes étaient obligés de payer le camionnage, non seulement de l'entrepôt du marchand de gros au dépôt, mais aussi du dépôt au magasin du marchand en ville. Les marchands considérant cela comme une injustice, prétendent que dans la livraison des marchandises par le commerce de détail à leurs clients, ils ne devraient en aucun cas, charger le coût de la livraison à leurs clients comme une somme séparée. Ils préfèrent entrer le coût de la livraison dans leurs charges et ils considèrent qu'un tel arrangement devrait être fait par le commerce de gros avec le commerce de détail.

Après une longue discussion, il fut résolu que le sujet étant d'une importance telle et couvrant tout le commerce du Canada, la question devrait être traitée par un comité spécial conjoint représentant les commerces de gros et de détail et les manufacturiers.

### PERTES ENORMES DANS L'INDUSTRIE DE CONSERVE DU HOMARD

L'industrie du homard, telle que exploitée à présent, n'utilise que 20 pour cent de la matière brute; telle est l'estimation d'un fabricant de conserve de homards de la Nouvelle-Ecosse. L'emballage moyen d'une saison de 160,000 caisses demande 25,500,000 livres de homards, dont 6,500,000 livres seulement sont mises en conserve. Le reste est perdu bien qu'il soit possible de convertir les rebuts en un engrais précieux.

### UN NOUVEAU DEPARTEMENT DE BRANDRAM-HENDERSON



Se rendant compte du bel avenir qui s'offre à l'industrie de la construction navale au Canada, Brandram-Henderson, Ltd., manufacturiers de peintures et vernis, ont organisé un nouveau département dans leur commerce, qu'ils ont dénommé: "Département des Spécialités de Marine."

Un des premiers efforts de Brandram-Henderson, Ltd., s'est manifesté par la manufacture de peintures, compositions, émaux et vernis pour convenir spécialement aux travaux de marine. Les peintures de marine "Anchor" furent parmi leurs premiers produits de cette sorte et les ventes de ces produits dans toutes les parties du Dominion seront dirigées à présent, par le nouveau département.

M. James-G. Lorriman a été nommé gérant de ce Département des spécialités navales, avec ses bureaux principaux, à Montréal. M. Lorriman était depuis quatre ans, gérant des ventes et de la publicité de la Metal Shingle & Siding Co., Preston, Ont., et était depuis neuf ans, en rapport avec la McLean Publishing Co., à ses bureaux de Montréal et de Toronto. Il fut gérant de "Hardware & Metal" pendant les six dernières années.

Ce nouveau département marque un pas de plus dans le progrès de Brandram-Henderson, Ltd., qui, à l'origine ne couvraient que les Provinces Maritimes et sont à l'heure présente, représentés par des usines et des entrepôts, dans presque toutes les villes importantes du Canada.

### LA "SEMAINE DES PRODUITS NATIONAUX"

Il y eut de se constituer à Berne une Association intitulée **Verband "Schweizer Woche"** (Union de la Semaine Suisse). Cette Association, qui groupe les représentants des principales organisations industrielles et commerciales helvétiques, a pour but d'aider au développement de l'industrie nationale en organisant, périodiquement, des "Semaines Suisses", c'est-à-dire des semaines pendant lesquelles les commerçants détaillants de toute la Suisse n'offriront au public—(autant que possible)— que des produits de l'industrie nationale. Cela permettra aux producteurs de faire connaître toute l'étendue de leur capacité de production et de prouver aux consommateurs que, dans des milliers de cas, l'industrie nationale peut leur fournir dans des conditions aussi, sinon plus avantageuses, tous les articles qu'ils achètent habituellement à l'étranger.

# Le Marché de l'Alimentation

## LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Il y a eu un sentiment un peu plus faible sur le marché d'option de Winnipeg, pour l'avoine et les prix ont baissé de  $\frac{1}{4}c$  à  $\frac{7}{8}c$  le boisseau, tandis qu'à Chicago l'avoine se vendait  $\frac{1}{8}c$  à  $\frac{1}{4}c$  plus bas; mais, il n'y a pas eu de changement important dans la situation domestique, sauf pour les plus hautes qualités pour lesquelles les vendeurs ont tendance à diminuer les prix, par suite du peu de demandes dont elles sont l'objet; la demande actuelle portant principalement sur les sortes meilleur marché. Nous cotons les prix suivants:

Avoine No 2 de l'Ouest canadien, 77c à 77 $\frac{1}{2}c$ .  
 Avoine No 3 de l'Ouest canadien, 76c à 76 $\frac{1}{2}c$ .  
 Avoine extra No 1 d'alimentation, 76c à 76 $\frac{1}{2}c$ .  
 Avoine No 1 d'alimentation, 74 $\frac{1}{2}c$ .  
 Avoine No 2 d'alimentation, 73 $\frac{1}{2}c$ .  
 Avoine blanche No 2, d'Ontario et Québec, 70c.  
 Avoine blanche No. 3, d'Ontario et Québec, 69c.

le boisseau, ex-magasin.

Le blé d'engrais du Manitoba était coté à \$1.90 le boisseau pour lots de chars, ex-magasin et l'orge d'alimentation et rejetée du Manitoba se vendait à \$1.29.

## LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

Il n'y a pas eu de changement important dans la condition du marché local de la farine. De bonnes affaires continuent à se faire en qualités de farine de blé du printemps pour le compte local et de la campagne, et les meuniers en général font rapport qu'ils sont tous occupés à remplir leurs commandes reçues et à faire leurs envois. Il y a peu ou pas d'affaires d'exportation pour le moment mais tout indique que le gouvernement sera sur le marché prochainement pour l'achat de lots importants.

Nous cotons:

**Farine de blé du printemps:**  
 Premières patentes . . . . \$11.60

Secondes patentes . . . . 11.10  
 Fortes à boulangers . . . . 10.90  
 le baril, en sacs.

Les affaires en farine de blé d'hiver sont principalement faites dans le commerce de gros, car les disponibilités sur place sont limitées et les prix qui ont cours sont:

### Farine de blé d'hiver:

Patentes à 90 pour cent, le baril en bo s, \$11.50 à \$11.80.

Patentes à 90 pour cent, le sac, \$5.60 à \$5.75.

## ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Un sentiment assez bon s'est manifesté sur le marché pour le son, et des ventes ont été faites de \$34.00 à \$35.00.

Il y a eu une bonne demande pour le gru et les middlings les premiers se vendant \$40.00 et les secondes de \$48.00 à \$50.00, tandis que la moulée pure se vendait de \$58.00 à \$60.00 et la moulée mélangée, de \$55.00 à \$56.00 la tonne sacs compris. Le ton du marché pour les avoines roulées est plus facile avec des lots de qualités courantes vendus à \$4.20 et des lots de \$4.30 à \$4.40 le sac de 90 livres.

## LE FOIN PRESSE

Du fait de la continuation de la bonne demande pour le foin pressé pour prompts envois aux Etats-Unis, un sentiment plus fort s'est développé sur le marché local et les prix ont avancé de 50c par tonne pour approvisionnements sur place. Il y a une bonne demande et une bonne quantité d'affaires faites en lots de chars aux prix suivants:

Foin No. 2 . . . . \$10.50 à \$11.00  
 Foin No. 3 . . . . 9.50 à 10.00  
 la tonne, ex-voie.

## LES OEUFs

Des affaires très actives se sont faites dans le gros pour les oeufs car il y a eu une excellente demande de la part des acheteurs domestiques pour petits lots destinés à combler les besoins immédiats et le ton du marché s'est affermi avec quelques changements de prix.

Nous cotons les prix comme suit:

Oeufs strictement frais 53c à 54c  
 Oeufs stock de choix 47c à 48c  
 Oeufs mirés no 1 . . . . 43s à 44c  
 Oeufs mirés no 2 . . . . 40c à 41c

## LE MIEL

Le commerce du miel est très calme pour cette saison de l'année et le fait est attribué principalement à ce que les marchands proclament qu'il est presque impossible d'obtenir des approvisionnements, malgré que la récolte ait été rapportée comme régulière dans les provinces de l'Ontario et du Québec. La demande de toutes sources est bonne pour le blanc extrait, des commandes ayant été reçues d'Angleterre, mais jusqu'à présent, les marchands n'ont pas été en mesure de les remplir, car les arrivages sont trop légers. Les prix bien qu'ayant fléchi un peu, ne devraient pas tarder à remonter.

Nous cotons:

Miel blanc, en gâteaux 15c à 15 $\frac{1}{4}c$   
 Miel brun, en gâteaux 14c à 14 $\frac{1}{2}c$   
 Blanc extrait . . . . 14c à 14 $\frac{1}{4}c$   
 Miel de sarrasin . . . . 11c à 11 $\frac{1}{2}c$

## LES PRODUITS DE L'ERABLE

La demande pour les produits de l'érable n'est pas très considérable, néanmoins, les prix sont en hausse légère du fait de la faiblesse des approvisionnements sur place.

Nous cotons les prix comme suit:

Boîtes de 13 livres  
 Sirop, choix extra . . \$1.70 à \$1.80  
 Sirop, de choix . . . \$1.55 à \$1.65  
 Sirop, bonne qualité . . . . \$1.40 à \$1.50  
 Sirop, qualités inférieures . . . . \$1.25 à \$1.30  
 Sucre d'érable, la livre . . . . .0.14 $\frac{1}{2}$  à 0.15 $\frac{1}{2}$

## LES FEVES

En dépit du fait que les rapports en maïs prétendent que la récolte de fèves, en quelques parties des Etats-Unis a été endommagée par de fortes gelées récentes l'impression dans le commerce d'ici est que l'approvisionnement sera plus que suffisant, et en conséquence on s'attend à ce que les prix tombent encore plus bas, avant que les opérateurs commen-

cent à acheter librement. Les stocks sur place sont petits, mais ils sont suffisants pour répondre aux besoins immédiats.

Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres, canadiennes, \$9.25 à \$9.50

Fèves triées, 5 livres, canadiennes, \$8.50 à \$8.75.

Fèves Rangoon, \$7.75 à \$8.00.

Fèves Yellow eye (oeil jaune), \$7.00 à \$7.25.

### LES POMMES DE TERRE

Le ton du marché des pommes de terre est faible et les prix sont en baisse. Des ventes de lots de chars se sont faites cette semaine, de \$1.55 à \$1.60 le sac de 90 livres, ex-voie. Dans le commerce de gros la demande courante était faible au prix de \$1.75 le sac de 80 livres, ex-magasin.

### LES JAMBONS ET BACONS

La demande locale est bonne et les affaires courantes satisfaisantes pour les viandes fumées et séchées. Nous cotons:

Jambons, 8 à 10 livres, la livre . . . . . 0.30

Jambons, 12 à 15 livres, la livre . . . . . 0.29

Jambons, poids lourds, la livre . . . . . 0.28

Les approvisionnements de bacon ne sont pas très importants, mais il y en a amplement pour répondre aux besoins immédiats.

Bacon pour break-fast, la livre . . . . . 0.34 à 0.35

Bacon de choix Windsor, la livre . . . . . 0.36 à 0.37

Bacon Windsor dé-sossé, la livre . . . . . 0.38 à 0.39

### LE PORC

Un sentiment plus faible a caractérisé le marché pour les pores vivants et les prix à Toronto ont marqué une baisse de 50c à 60c les 100 livres, avec des ventes à \$17.75 les 100 livres. Sur le marché local, cette tendance s'est également affirmée, avec des ventes de lots de choix de \$17.50 à \$18 les 100 livres pesées hors chars.

Pour la viande de porc, les prix se sont maintenus avec une bonne demande pour petits lots et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs ont été faites dans le gros, de \$25.00 à \$25.50 les 100 livres.

### BEURRE ET FROMAGE

Par suite des arrivages restreints comparés à ceux de pareille date de l'an dernier, les prix du beurre se maintiennent fermes et même ont tendance à la hausse.

Nous cotons:

Beurre de crèmerie supérieur, 42½c à 43c.

Beurre de crèmerie fin, 41½c à 42c.

Beurre de ferme supérieur, 37c à 37½c.

Beurre de ferme fin, 00c à 37c.

Beurre, qualités inférieures, 35c à 35½c.

Le marché local du fromage est calme, mais les prix se maintiennent cependant. La Commission paye les prix ci-dessus:

Fromage No 1 . . . . . 21¾c

Fromage No 2 . . . . . 21¼c

Fromage No 3 . . . . . 20¾c

### LES SUCRES

Le marché du sucre est calme. Le commerce du sucre porte son attention sur les décisions de Washington concernant la réglementation des prix du sucre. Les chiffres de la saison de Porto Rico, qui a pris fin en août, montrent que pour la première fois, la production de l'île a atteint 500,000 tonnes, ce qui représente une augmentation de 19,000 tonnes sur la récolte de 1916 qui elle-même était en excès sur les précédentes. La prochaine récolte cubaine est estimée à 3,500,000 tonnes, soit environ un demi million de tonnes de plus que la dernière récolte. Les Compagnies canadiennes Atlantique et Acadia ont réduit leurs prix pour toutes les qualités de sucre raffiné, de 25c les 100 livres, ce qui donne le prix de \$9.00 et ramène tous les raffineurs sur la même base.

Nous cotons:

les 100 liv.

Atlantique, extra granulé . . . \$9.00

Acadia, extra granulé . . . . 9.00

St. Lawrence, extra granulé 9.00

Canada, extra granulé . . . . 9.00  
Dominion, crystal granulé . . 9.05

### LE SAUMON EN CONSERVES

On annonce une hausse de 20c sur les saumons pinks, ce qui en porte le prix à \$2.40, mais il y a une telle rareté dans les autres sortes que les marchands de gros refusent de fournir des cotations.

### LES POMMES EN CONSERVES

Les pommes (gallon) ont haussé de 15c, portant le prix à \$3.90 et \$4.40.

### LES MELASSES EN HAUSSE

La rareté des mélasses sur place a provoqué une hausse de 2c pour toutes les qualités et portant les prix de la mélasse fancy à 83c, 86c, 88c le gallon. Le problème du transport demeure très inquiétant. Nous cotons:

Prix pour

Mélasses de la Barbade Fancy Ile de Montréal

Puncheons . . . . . 0.83

Barils . . . . . 0.86

Demi-barils . . . . . 0.88

Les prix sont de 3c moindres pour les territoires hors ville.

### LES THÉS

Les thés du Japon ont haussé de 2c à 4c; les autres lignes sont sans changement. Nous cotons:

La livre

Pekoe, souchongs . . . 0.42 0.45

Pekoe . . . . . 0.47 0.50

Orange Pekoes . . . . 0.49 0.51

### POISSONS

Le maquereau a avancé de 4c, dû à sa rareté et est coté à présent à 14c. Le Frozen Gaspé a avancé d'1 cent, à 24c. Les haddies ont baissé et sont cotés au prix unique de 11c. Le poisson blanc est à présent à 9c, mais la perche est montée à 13c.

# WHITE HORSE

## SCOTCH

Le Premier Scotch Whiskey du Monde

EN VENTE PARTOUT



# LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855

Capital versé . . . . . \$4,000,000  
Fonds de réserve . . . . . 4,800,000  
Siège Social . . . . . Montréal

A part de ses 98 branches au Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans la plupart des principales cités des différentes parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

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 COMPRI ME POLI, TOLES D'ACIER jusqu'à 48 pouces de large, RAILS en "T" de 12, 18, 28 et 40 livres à la verge, ECLISSES, ESSIEUX DE CHARS DE CHEMINS DE FER.

## GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E)

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

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

# BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

## DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 55

Avis est par les présentes donné qu'un dividende de UN ET TROIS QUARTS POUR CENT (1 $\frac{3}{4}$ %), étant au taux de SEPT POUR CENT (7%) l'an, sur le Capital Payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 30 septembre 1917, — lequel sera payable au Bureau Chef de la Banque et à ses succursales, le ou après le premier jour du mois d'octobre 1917, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 24 septembre prochain.

Par Ordre du Bureau de Direction,  
TANCREDE BIENVENU,

Vice-Président et Gérant-Général.

Montréal, 24 août 1917.

# 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 Lemay, 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

## LA NOTE AMERICAINE

Deuxième année. 19 septembre 1917.

Trois causes principales de baisse existaient jusque-là: la tension monétaire, la fixation des prix-limite et les impôts progressifs. Comme toujours, lorsqu'elle se pose, la question d'argent était la plus importante. Le Federal Reserve Board et les banques de New York ont compris qu'elle constituait la clef de la situation et l'ont réglée de façon heureuse; le taux du prêt à vue est tombé à 2½%. La question des prix-limite, qui vient ensuite, par gradation d'importance, sera, paraît-il bientôt réglée aussi. Les rumeurs de dernière heure ont donné à entendre qu'elle le sera également de façon heureuse. Quant à la session du congrès elle tire sur sa fin et le jour où les députés rentreront chacun chez soi ce sera pour le monde de la Bourse un poids de moins sur l'estomac. Il n'en a pas fallu davantage pour impressionner favorablement le marché et lui faire reprendre en une heure ce qu'il avait perdu en douze jours.

Nombre de gens croient qu'un beau matin à leur réveil ils apprendront que le président a fixé la veille, le prix du cuivre et de l'acier. Il n'existe dans leur esprit aucun doute que le premier magistrat des Etats-Unis n'apporte à ce grand problème économique, une solution qui permette à l'industrie de vivre et même de grandir. Ils croient en outre que ce matin-là les baissiers n'en mèneront pas large. Peut-être ont-ils raison et peut-être même leur attente sera-t-elle dépassée. Un fait toutefois est d'observation constante, lorsque le revirement du marché se produit les rumeurs changent de ton et l'optimisme est dans l'air.

Ce ne sont là que des apparences et bien entendu une rumeur et un sentiment n'ont jamais eu la signification positive d'un fait. Mais les rumeurs sont engageantes et la détente monétaire est un fait dont la signification n'est pas douteuse. Certes il ne faut pas se hâter de tirer de l'indication d'aujourd'hui une conclusion certaine, mais il convient de reconnaître que les perspectives qui s'ouvrent au marché sont intéressantes.

BRYANT, DUNN & CO.

## LES PROFITS DE LA OGILVIE

L'ascension graduelle et presque constante des cours du blé, depuis deux ans, a engendré celle de la farine, et les grandes minoteries, qui s'approvisionnent longtemps à l'avance de leur matière première, ont normalement et très largement bénéficié de la hausse. Il y a, toutefois, entre parenthèse, la contre-partie, qui se présente d'ordinaire au moins une fois par décennie: une baisse persistante et longue des cours du blé, qui oblige très souvent les minoteries à liquider leurs stocks à perte.

Après avoir fait une revue de la situation financière de leur compagnie, à leur réunion de cette semaine, les directeurs de la compagnie Ogilvie Flour Milling ont déclaré un bonus de 15 pour cent, en plus du dividende trimestriel régulier de 2½% sur les parts ordinaires. Le bonus et le dividende seront payables le 1er octobre aux actionnaires inscrits le 25 septembre.

La déclaration de ce bonus considérable démontre que la fabrication de la farine a donné lieu à d'énormes profits depuis le commencement de la guerre. En 1914, le dividende annuel était de 8%, et le 2 octobre dernier, un bonus de 4% a été déclaré, et le 1er janvier, le dividende régulier était porté à 10%.

Le paiement de ce bonus nécessitera un déboursé supplémentaire de \$300,000, ce qui, ajouté au dividende trimestriel régulier, porte le chiffre à \$350,000. Le capital-actions ordinaire de la compagnie est de \$2,500,000, dont \$2,000,000 ont été souscrits.

La production quotidienne d'Ogilvie est de 19,000 barils.

Depuis un an, les usines de la compagnie sont en activité à leur pleine capacité. Le surplus des recettes des années précédentes a été investi dans des entreprises de minoterie. La compagnie s'est aussi spécialisée dans des entreprises très rémunératrices, comme celle qui a trait aux produits du maïs et de l'avoine. D'autre part, les 168 entrepôts, avec leur capacité de dix millions de boisseaux, lui rapportent de substantiels revenus. On assure que ce surplus accumulé, qui a été réinvesti dans diverses entreprises, suffirait à lui seul à donner un rendement équivalent au dividende régulier.

Les transactions chez Ogilvie n'ont pas été nombreuses, à la Bourse, depuis quelque temps, car cette valeur est devenue de placement et n'est plus guère spéculative.

Le prix maximum de l'action ordinaire Ogilvie, en 1916, a été de 152. De janvier à mai 1917, le maximum a été de 144¾.

Cette compagnie a été fondée en 1802 et incorporée en 1902.

L'assemblée annuelle aura lieu le mardi, 9 octobre.

## BANQUES DE NEW YORK.

### Diminution considérable de l'excédent de réserve

New York, 17. — L'état comparatif hebdomadaire des banques locales, publié samedi, indique qu'elles ont un excédent de réserve légale se chiffrant par \$76,684,020, soit une diminution de \$11,413,020, comparative-ment à l'excédent enregistré en fin de semaine dernière. Les prêts et escomptes ont diminué de 25 millions; l'encaisse s'est accrue de près de 3 millions; les dépôts à l'épargne ont augmenté de 7 millions; la circulation des billets a augmenté d'un demi-million. La réserve totale s'établit à \$564,276,000.

## LES DIVIDENDES

Montréal — Canada Cement — Dividende trimestriel régulier de 1½% pour le trimestre qui finira le 30 septembre, payable le 16 octobre aux actionnaires inscrits le 30 septembre. Les registres fermeront du 1er au 10 octobre inclusivement.

Montreal — Nova Scotia Steel and Coal Co. — Dividende de 20% sur les parts de priorité payable le 15 octobre aux actionnaires inscrits le 29 septembre.

**NOUVEAUX RECORDS**

Les records obtenus pendant l'année dernière affirment de nouveau la position de la Sun Life of Canada comme la plus grande compagnie d'assurance sur la vie du Dominion.

Ses méthodes d'affaires loyales et progressives l'ont placée au premier rang pour les Nouvelles Affaires. le chiffre total des polices en vigueur, l'actif, les surplus de recettes, le surplus net, le revenu total, le revenu provenant des primes et les paiements aux assurés, chaque année.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
SUN LIFE OF CANADA**  
SIDES SOCIAL-MONTRÉAL

**Benoît & De Grosbois**

COMPTABLES  
Auditeurs et Liquidateurs  
CHAMBRE 42  
No 20, rue St-Jacques, Montréal  
Téléphone Main 2617

**l'Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)  
BUREAUX: EDIFICE LEWIS  
17 rue S.-Jean, Montréal  
l'hon. H.-B. Rainville, Président  
E. Clément, Jr., gérant général

**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 . . . . . \$900,000.00  
DEPOT AU GOU-  
VERNEMENT . . . \$69,660.00  
Bureau principal:—  
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe.

**A Propos de la "Canada Life"**

Les agents de la "Canada Life" ont fait en 1915 pour \$1,000,000 de plus d'affaires en Canada que l'année précédente.

La "Canada Life" a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la "Canada Life", en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

L'excédent gagné s'est élevé à \$1,480,866.

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,800,000.

**HERBERT C. COX**  
Président et gérant général

**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.

**ASSURANCES**

**Cautionnements  
Judiciaires  
Garantie de Contrats  
Fidélité des Employés**

**Vie, Accidents, Maladies  
Vol, Bris de Glaces  
Attelages  
Responsabilité  
de Patrons et Publique  
Pharmaciens, Automobiles**

**LA PREVOYANCE**

160 rue S.-Jacques, Montréal  
TEL. MAIN 1626  
J C GAGNE, gérant général

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

**Bureau Principal**

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

**DIRECTEURS:**

J.-Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laing, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevallier; A.-A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J. C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.



**BRITISH COLONIAL**

**FIRE INSURANCE COMPANY**

**EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL**

**CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000**

**CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000**

**Agents demandés pour les districts non représentés**

# ASSURANCES

## LORSQUE LA PRIME DE RE-NOUVELLEMENT DE LA POLICE DEVIENT DUE.

Ce qu'un homme perd lorsqu'il la laisse expirer

L'homme qui vient de conclure avec succès un marché quelconque, et à qui revient un profit légitime et honnête, a le droit d'être fier et satisfait de lui-même.

Mais il doit arrêter de penser à ce seul marché, et de suite il doit se remettre à l'oeuvre pour en effectuer un autre, car un seul mois ne fait pas un été, et une entreprise commerciale ne se soutient ni ne peut mourir que d'une seule transaction. Cette seule transaction satisfaisante ne sera pas suffisante. Elle ne lui donnera qu'une satisfaction temporaire, mais non du contentement.

Lorsqu'un homme a payé sa prime annuelle sur sa police d'assurance, il s'assure une année entière de contentement. Son esprit sera débarrassé d'une inquiétude persistante — et la pensée du bien-être de sa famille, au cas où il viendrait à mourir durant les prochains douze mois. Pendant cinquante-deux semaines, il peut s'absorber complètement dans les affaires et terminer toutes sortes de contrats, sachant que le bien-être de sa femme et de ses enfants est assuré. Aucun sentiment de malaise sur leur compte ne pourra distraire ses pensées ni affaiblir son jugement et son courage.

Mais qu'advient-il de l'homme qui ne rencontre pas sa prime lorsqu'elle devient due? S'il savait ce qu'il va manquer — combien son efficacité comme homme d'affaires sera diminuée par un sentiment de malaise et d'incertitude il n'est pas exagéré de dire qu'il

fera tout en son pouvoir pour payer cette prime. Il sera peut-être obligé de faire quelque sacrifice pour avoir de l'argent. Outre la perte, pour sa femme et ses enfants, de leur protection, si sa prime n'est pas payée, cela vaut certainement le sacrifice de beaucoup de petites choses de luxe personnelles — des nécessités même, pour pouvoir s'assurer ce contentement de douze mois. Un petit peu plus d'économie, un petit peu moins de plaisir et d'indulgence, avec l'assurance d'une assurance acquise et acquittée, sera rendue cent fois à cet homme, par une plus grande efficacité commerciale.

## LE COTE COMMERCIAL DE LA MUTUALITE

Pourquoi prendre la protection de l'assurance de famille dans la mutualité?

Elle fortifie la famille aux jours de grand besoin, elle donne une éducation aux enfants et laisse entrevoir un brillant avenir, en développant une sorte de responsabilité.

C'est la mesure la plus sûre d'être préparé, nous donnant les moyens nécessaires de pouvoir payer nos obligations, de rencontrer le paiement de l'hypothèque, elle donne du courage aux pauvres et augmente le contentement du riche. Elle permet à la veuve d'avoir du crédit — un certificat sans prix de l'amour d'un homme pour sa famille.

C'est une coopération intelligente, secondée par la prudence commerciale dans l'accomplissement d'une succession, qui est pratiquement impossible à l'homme ordinaire en aucune autre façon. Elle capitalise l'amour d'un

homme et multiplie ses capacités dans sa communauté. Elle offre le moyen le plus sûr de service coopératif entre un homme et ses concitoyens. Elle est essentielle pour maintenir la structure sociale, la stabilité commerciale et la sécurité financière de la famille lorsque le gagne-pain n'y est plus.

Par la protection de l'assurance mutuelle, les enfants ont une meilleure chance dans la vie, et c'est la garantie d'un bon citoyen. Elle offre ses services à tout homme qui en est digne, et porte le risque de la vie, risque qu'aucun homme peut porter seul.

Ce danger dans le cas d'une seule vie, pour un homme qui porte le risque lui-même, est très grand — pour la société, l'élément de danger est entièrement enlevé.

## REGARDANT L'AVENIR

"Je vois venir le jour où le Revenu Mensuel constituera au moins de cinquante à soixante-quinze pour cent du volume des affaires faites par les grandes compagnies. Le Revenu Mensuel n'est non seulement une assurance-vie ordinaire, ni une assurance-vie à paiement limité, ni une assurance à dotation, mais c'est quelque chose de mille fois meilleur — c'est tout ceci, plus la protection. La seule véritable protection au monde. C'est pour ces raisons que je crois que c'est la meilleure chose au monde."—Robert-J. Mix.

## LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Jacques, Charles	Caron & Frères
Blanchard, Art.	C. P. R. Co.
Jos. Lavelle	United Shoe Mfg. Co.
Herménégilde Proulx	.....
.....	Dominion Bridge Ltd.
Arcade Vidal	.....
Napoléon Paquette	Frank Lawlor
Alphonse Lefebvre	Jos.-E. O'Connor
.....	.....
.....	Cie Métropolitaine Ass.
Jos. Pelletier	.....
Harry Hyams	Can. Vickers
Geo. Dupras	The Freedman Co.
.....	.....
.....	La Cie de Construction Salubre
J.-S.-H. Duperron	Dominion Transfer
Dansereau, Adélar	Dominion Bridge
Charles Boudrias	Standard Steel Co.
Patrick David	.....
.....	Brandram Henderson, Ltd
.....	Emile Larose
Asselin, A.-Laurent	Montreal Tram.
.....	.....
.....	J.-O. Langlois, Phn.

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



# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Northeastern Novelty Co., Ltd. v. La Ville de Montréal, \$75.  
 Northeastern Novelty Co., Ltd. v. La Ville de Montréal, \$75.  
 Northeastern Novelty Co., Ltd. v. La Ville de Montréal, \$75.  
 Northeastern Novelty Co., Ltd. v. La Ville de Montréal, \$75.  
 G. Brisson v. Charley Fuslo, \$26.  
 D. Chabot v. Pierre Godin, Jr., \$29.  
 O. Lajeunesse v. W. Chartier, \$25.  
 Mme A. Genser v. Rob. Martel, \$32.  
 P. Brisette v. John Anderson, \$16.  
 J. Carrière v. Jos. Martel, \$12.  
 Morgan & Lavery v. T. Dampour, \$24.  
 Wms. Mfg. Co. v. Papperess, \$24.  
 Mme A. Paquette v. S. Valiquette, \$74.  
 S.-L. Routtenberg et al v. Alf.-B. Todd, \$23.  
 P.-A. Degroseillers v. L. Bulwick, \$22.  
 E. Lapointe v. J. Flynn, \$23.  
 E.-L. Lassonde v. M. Yanofsky, \$10.  
 M. Martin v. Ls. Viau, \$20.  
 M. Martin v. James Walden, \$23.  
 A. Desilets v. J.-G. Scott, \$24.  
 L. Hallamovitch v. M. Chakou, \$7.  
 A. Meunier v. Veuve Ad. Scott & Henri Scott, \$33.  
 M. Held v. R. Tooke, \$33.  
 P.-A. Degroseillers v. P. Saint-Pierre, \$34.  
 Dupuis Frères Ltd v. Geo. Martin, \$35.  
 A. Desilets v. D. Clendenning, \$22.  
 Cohen's Ltd. v. A. Beauchamp, \$56.  
 A. Gagnier et al v. Alp. Jardin, \$35.  
 P. Cloutier v. Isaac Wolfson, \$43.  
 H. Rosen v. Ant. Bélanger, \$22.  
 Collège Mont-Royal v. Mizael Baginet & Sorel, \$38.  
 J. Presseau v. Alb. Robidoux & Lasalle, \$19.  
 Mme A. Neveu v. W.-J. Perks & Saint-Lambert, \$75.  
 Dagenais v. J.-F. Beaudoin, \$11.  
 E. Brosseau et al v. Alex. Asselin, \$20.  
 Jh.-A. Bélisle et al v. Jos. Perron, \$47.  
 J.-R. Charest v. Fdin. Gagnon, \$37.  
 L. Gratton v. Eug. Thibault, \$24.  
 J.-L. Mousseau v. Emilien-S.-C. Marie, \$23.  
 Eh. Lebel v. Dagenais & Co. Farnham, \$23.  
 F. Beaudoin v. Zenon Jasmin, Saint-Laurent, \$20.  
 E. Cavanagh & Co., Ltd. v. W. Lachance et Shawinigan Falls, \$37.  
 S. Davis & Sons v. Jos. Maisonneuve et Dragon, \$45.  
 S.-L. Routtenberg & Co. v. Eug. Mathieu et Maisonneuve, \$35.  
 Librairie Beauchemin Ltée v. Art. Marion & Marionville, \$38.  
 Librairie Beauchemin Ltée v. Roméo Marier et Lachine, \$27.  
 A. Parent v. L.-P. Lalumière et Saint-Basile-le-Grand, \$23.  
 Bogue Bros. & Henry Ltd v. T.-E. Fitzpatrick, \$50.  
 Soeurs de l'Hôtel-Dieu v. Bernard Grandguillot, \$30.  
 A. Chamberland v. E.-A. Robinson, \$18.  
 A. Bouchard v. Ls. Meyring, \$54.  
 J. Demers v. Paul Fafard, \$20.  
 A. Desrosiers Cie v. W.-G. Fecteau, \$95.  
 J. Garmaise v. Jos. Fortin, \$11.  
 J. Garmaise v. Geo. Morency, \$17.

McClary Manufacturing Co. v. W. Lachance, Saint-Boniface, \$69.  
 T. Lauzon v. Raoul Ménard, Vaudreuil, \$15.  
 O. Pomerville v. D. Serrurier, Saint-Pierre, \$43.  
 M. Tatarmsky v. N. Ostronovitz, Lachine, \$36.  
 L.-O. Bournival v. Ph. Francoeur, Fox River, \$21.  
 E. Létourneau v. E. Howard, Saint-Lambert, \$27.  
 E.-C. Howard v. Ths. Moll, Saint-Lambert, \$27.  
 M. Desrocher v. Art. Bastien, Verdun, \$72.  
 Can. Cons. Rubber Co., Ltd. v. S. Varris, Saint-Hyacinthe, \$58.  
 A. Désilets v. Fred. Gore, \$11.  
 Can. Bread Co. v. Cyrille Rochon, \$30.  
 P. Dabrowsky v. H. Clachakosky, \$32.  
 Mme Ls. Gagnon v. Ovilla Rolland, \$61.  
 S. Leavitt v. John Quinn, \$19.  
 J.-C. Lafond et al v. Mme Ls. Cheryalias Chermicodsky, \$22.  
 S.-F. Bouser & Co. v. C.-A. Lamothe, \$77.  
 E.-F. Pelton v. H.-J. Brack, \$19.  
 J.-A. Ogilvy & Sons v. P.-F. Richardson, \$35.  
 H. Létourneau v. G. T. R., \$60.  
 E. Dubois et Fils v. Antony Buccl, \$14.  
 Rockstein et Gutman v. F. Raymond, \$32.  
 Dunlop Tire and Rubber Goods Co. v. Pearce Motor Car Co., Ltd, \$80.  
 H. Razon v. Ant. Bélanger, \$22.  
 A.-H. Villas Co. v. J.-W. Copping, \$23.  
 E. Mayer v. Thos. Martin, \$35.  
 N. Oulmet v. Wm. Bourget, \$36.  
 Almys Ltd v. N.-T. Guest, \$64.  
 Mme W.-E. Blumhart v. A. Kaplan, \$24.

## ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Rose-Anna Patenaude v. Hector Hamel, \$165.  
 A.-W.-D. Howell v. Arthur Gibbons, \$170.  
 Mont. & Southern Counties Ry. Co. v. Alph. Desrosiers, \$121.  
 G. T. R. v. Elz. Rochon, \$300.  
 J.-E. Barcelo v. Jas. Strachan, Ltd, \$200.  
 D. Beathy v. H. Hansfield, 2e classe.  
 Jos. Charlebois v. Julien Charlebois, \$100.  
 Z. Mayrand v. S.-L. Nathanson, Ls. Tennenbaum, Jacob Tennebaum et Jacob Finestone, \$3,000.  
 C. Bérard v. Alfred Boucher, \$150.  
 Cédit Métropolitain Lté v. Hercule Desjardins, \$180.  
 J.-H. Hébert v. P.-A. Larivière, \$2,066.  
 Marie-Jeanne-A. Phillippe v. Jean Mellse, 1re classe.  
 Market Gardens Ltd v. Cesidio Frascarilli, \$860.  
 Viau Home Land Co., Ltd v. Narcisse Trudeau, Fortunat Durand et Amédée Larose, \$4,914.  
 Elphège Perras v. A.-A. Lapoince, \$120.  
 Toronto Type Foundry Co. Ltd v. Société de Publication de l'Est, \$950.  
 Ault. & Wisborg Co., Ltd v. Dally Mail Co., \$504.  
 Trust & Loan Co. of Can. v. Ovilla

Mally, \$500.

Banque d'Hochelaga v. Banque Nationale, 1re classe.  
 W.-G.-M. Byers v. J.-G.-Fort. Paquin, \$4,574.  
 Columbia Gramophone Co., Ltd v. Southern Canada Power Co., Ltd, \$688.  
 Mme D. Dubreuil et al v. J.-Edouard Blanchard, \$4,590.  
 D. Robitaille v. Chas.-A. Barton, \$5,561.  
 J.-F.-D. Vinet v. Ernest Serreg, \$250.  
 Emile Landry v. Curtis, Harvey Can., Ltd, \$2,568.  
 Ville de Montréal v. Henry Morgan Co., Ltd, 1re classe.  
 Cie Imp. Moderne v. Montreal Laundry Co., \$102.  
 H. Masduldon v. Harold-J.-T. Basch, \$199.

## JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Marie Tallefer v. Ovilla Bourgeois, Montréal, 1re classe.  
 Northmount Land Co. v. Ville de Verdun, Verdun, \$150.  
 E. Lobertl et al v. Buzetta Barbetta et Mme Gulovanni Lancla, Toronto, Ont., \$196.  
 Alex. Laplante v. J.-N. Boulet, Lachine, \$4,118.  
 L. Villeneuve Co., Ltd v. Dominique Corbell, Montréal, \$216.  
 J.-F. Gravel v. W. Fowler, Montréal, \$100.  
 C.-F. Bruchesi v. T.-E. Langlois, Montréal, \$632.  
 Duncan Finlay & Son v. J.-D. Logan, Montréal, \$112.  
 Armand Houle v. S. Lefebvre, Montréal et Ls.-Fracs. Jarry, Saint-Hubert, \$527.  
 B. Zifkin v. D. Cohen, Montréal, \$400.  
 J.-B. Johnson v. Thos.-H. Campeau, Montréal, \$302.  
 Chas. Branders v. Chas. Hannan, Montréal, \$160.  
 G.-W. Stephens et al v. Raoul Tougas, 1re classe.

## ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

### Dans la province

S.-E. Milkman v. Adélaré Bissonnette, Fassett, \$85.  
 Frost & Wood Co. v. Philius Papineau, Ferme Neuve, \$76.  
 Granger & Frères v. P.-A. Galipeault Fils, Fernham, \$29.  
 De Laval Co., Ltd v. R. Bennet, Verdun, \$25.  
 Mme D. Kelly v. Mme Paul Lamontagne, Maisonneuve, \$99.  
 E. Pautras v. G.-W. Aubin, Youville, \$61.  
 J. Thibeault v. Frédéric Marineau, Sainte-Anne-de-Bellevue, \$26.  
 J. Thibeault v. Emery Marineau, Sainte-Anne-de-Bellevue, \$26.  
 McClary Mfg. Co. v. H. Decelles, L'Ange-Gardien, \$66.  
 Librairie Beauchemin, Ltée v. D. Laporte, Warren, Ont., \$63.  
 Mme A. Montigny et vir v. Jos. Peron, Ste-Justine, Dorchester, \$94.  
 Mme J. Desmarais v. Mme J.-C. Asch et vir, Westmount, \$86.

# Ferronnerie, Plomberie, Peinture

## Marché de Montréal

### LA SITUATION DE LA FERRONNERIE

Le marché de quincaillerie n'ayant guère été affecté cette semaine par des changements de prix, les affaires ont été bonnes, avec des commandes à livrer satisfaisantes. La glue et la colle ont augmenté. Les pelles ont subi une hausse de \$1.00 aux Etats-Unis, mais ce changement n'a pas encore affecté le Canada.

Les métaux en lingots et les alliages sont plus intéressants. L'élément d'incertitude quant à l'attitude du gouvernement des Etats-Unis pour la fixation des prix du fer en gueuse provoque encore un certain malaise parmi les acheteurs canadiens. Depuis l'embargo du 15 août, les expéditeurs des Etats-Unis ont trouvé presque impossible de satisfaire les exigences du gouvernement comme exprimées par les licences d'exportation. La formule de licence a été changée trois fois et à présent, la dernière forme appelle la réponse à toute question imaginable qui puisse avoir trait au sujet. L'application doit être signée par l'expéditeur, le consommateur, les autorités de Washington et les autorités canadiennes et le document doit voyager plusieurs centaines de milles avant d'être finalement attaché à la facture d'envoi. Et même alors, si l'envoi n'est pas fait tout de suite, des autorisations supplémentaires doivent être obtenues par les mêmes voies multiples. On juge de l'énorme difficulté de faire des affaires dans ces conditions. Tant que ces conditions subsisteront, les affaires se trouveront empêchées, mais tout fait prévoir que prochainement, le fer pourra être exporté à nouveau, en quantités limitées. Pour la tôle et les plaques, le marché se trouve également dérangé. Aucun prix ferme ne peut être enregistré dans les tuyaux tordus standards, car les commandes ne sont acceptées qu'au prix fixé par l'expéditeur au moment de la consignation et le 'lapweld' standard est presque exclu du marché en autant que les cotations sont concernées.

Les tôles et plaques se sont affermies. Le tuyau de plomb suivant le fléchissement du marché de la matière brute a baissé d'un centin. L'augmentation du cuivre à New-York, due aux grosses commandes des alliés a eu pour résultat une avance locale du cuivre. Il est intéressant de noter que la mine de la Canada Cooper Company située près de Princeton, qui sera ouverte prochainement à quelques 10,000,000 de tonnes de minerais en vue. En Colombie Anglaise, les "prospects" de cuivre sont excellents. On dirait que l'industrie du cuivre du Canada est appelée à jouer un rôle important, à brève échéance, dans l'approvisionnement du monde.

### GAZOLINE - PETROLE

L'approche des temps froids ralentit la vente de la gazoline tandis que le pétrole au contraire voit sa demande augmenter. Il y a eu une véritable activité pour le pétrole, mais cela tend à se calmer.

### FER ET ACIER

L'embargo des Etats-Unis et le système des licences a nuí aux affaires. Nous cotons:

Montréal—

Fer en barre commun, les	
100 livres . . . . .	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres . . . . .	4.80
Fer pour fer à cheval . . . . .	4.80
Fer de Norvège . . . . .	11.00
Acier mou . . . . .	5.05
Acier bandé . . . . .	5.05
Acier Sleigh Shoe . . . . .	5.05
Acier Tire . . . . .	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres . . . . .	5.95
Acier outils de mine, la livre . . . . .	0.18 0.19
Acier outils Black Diamond, la livre . . . . .	0.18 0.19
Acier à ressort . . . . .	6.50
Acier pour mécanique fini, fer . . . . .	5.10
Acier Harrow tooth . . . . .	5.20
Acier trempé Black Diamond, la livre . . . . .	0.18 0.19

### PRODUITS DE PLOMB

Comme nous le disions plus

haut, les produits de plomb ont été en baisse d'1c, à l'exception des feuilles de plomb 4 à 6 livres, qui n'ont décliné que de ½c. La demande est bonne pour la saison. Nous cotons:

Montréal—

Tuyaux de plomb, la livre . . . . .	\$0.18
Tuyaux de dégagement, la livre . . . . .	0.19
Trapes et coudes en plomb 20% sur liste	
Plomb en feuilles, 3 livres, pied carré . . . . .	0.16¾
Plomb en feuilles, 3½ liv. . . . .	0.16¾
Plomb en feuilles, 4 à 6 liv. . . . .	0.17
Feuilles coupées, ¾ en plus, et feuilles coupées à la taille, 1c la livre en plus.	

### TOLES ET PLAQUES

Les restrictions des licences du gouvernement des Etats-Unis ont causé du tort au commerce des tôles et plaques, car il n'y a pas beaucoup de marchands de gros qui puissent certifier que ces lignes ne sont désirées que pour travaux de munitions. La demande est bonne et si l'approvisionnement était bon également, les affaires seraient excellentes.

Nous cotons le prix de \$11.50 pour le calibre 10 et les autres proportionnellement, mais avec la réserve que ces prix sont très instables.

Montréal — les 100 livres

Calibre 10 . . . . .	\$11.50
— 12 . . . . .	11.60
— 14 . . . . .	11.65
— 16 . . . . .	11.75
— 18-20 . . . . .	11.80
— 20-22 . . . . .	11.85
— 26 . . . . .	11.90
— 28 . . . . .	12.00

### LE CUIVRE

Le cuivre est en hausse légère; nous le cotons 33c à 33½c. Ceci est dû à la hausse du marché de New York.

### LE PLOMB

Par suite de l'affaissement sur les marchés primaires, le plomb est revenu à son cours d'il y a deux semaines, soit 13½c à 14c.

# MONUMENTS

## MARBRE & GRANIT

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

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

# Remington

## UMC

### ECOUTEZ LE TIREUR HEUREUX



Il vous recommandera toujours REMINGTON UMC. L'Habilité merveilleuse et les matériaux de haute qualité que nous employons dans nos carabines et nos fusils à plombs, nos cartouches et nos douilles se démontrent par eux-mêmes dans les résultats splendides qu'obtiennent nos clients à l'épreuve. Si vous voulez avoir du succès, employez et vendez Remington

UMC. *Chez tous les marchands en gros.*  
Remington UMC of Canada Limited  
WINDSOR, CANADA



## VENTES PAR HUISSIER

A. Delisle, Laurent Moisan, 22 septembre, 10 a.m., 259 Lagachetière-Est, Giroux.

A. Marcell, Mme A. Perras et al, 24 septembre, 11 a.m., A- Montréal nord, A J.-E. Beaudin, Bissonnette Paquette et Grenier, Ltd, Mme A. Smit het vir, 24 septembre, 10 a.m., 97 rue Saint-Jacques, chambre 79, Bissonnette.

Paquette et Grenier, td, Mme R.-B. McCarthy, 24 septembre, 10 a.m., 97 rue Saint-Jacques, chambre 79, Bissonnette.

Les Derary, Olier Deschamps, 24 septembre, 1 p.m., 31 Agnès, Trudeau.

Geo. Bouchard, Ed. Desmarreau, 24 septembre, 2 p.m., 940 de Montigny-Est, Bachand.

Home Land Ltd, J.-N. Archambault, 24 septembre, 1 p.m., 809 Jenane d'Arc, Bachand.

S. Croysdill, H. Bastien, 24 septembre, 10 a.m., 97 Sherbrooke-Est, Normandin.

J.-M. Aird, Chas. Fiset, 24 septembre, 2 p.m., 181 Coursol, Lauzon.

H.-R. Sears, Mary-Kate Quinn et Mme J.-Hector Tesgier, 24 septembre, 10 a.m., 568 Durocher, Desormeaux.

Typographe et Frères, J.-H. Hébert, 25 septembre, 10 a.m., 90 Saint-Jac-

ques, chambre 200, Lauzon.

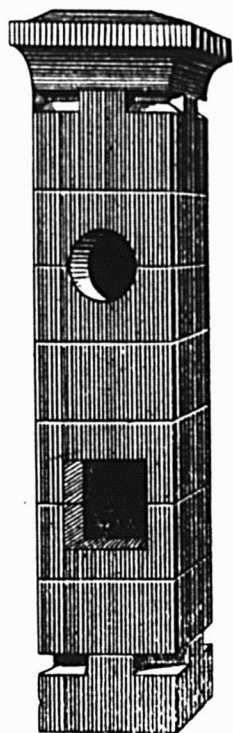
Banque de Québec, J.-E.-A. Decelles, 26 septembre, 2 p.m., 449 Bloomfield, Lauzon.

R. Emard, Emile Desilets, 26 septembre, 10 a.m., 569 Fabre, Coutu.

M.-M. Spear & Co., J.-E. Dunnigan, 26 septembre, 10 a.m., 187A Saint-Urbain, Lajeunesse.

G.-S. Cunnings, A. Benoit, 26 septembre, 1 p.m., 8 Dorchester-Est, Vinson.

J.-H. Daragon, J.-F. Robillard, 28 septembre, 11 a.m., 373 Saint-Christophe, Lauzon.



## Un Article de Saison

A l'approche de l'hiver, les entrepreneurs de construction sont très affairés par les travaux de cheminée.

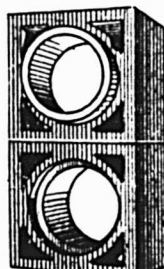
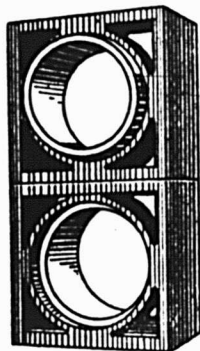
Fournissez-leur la cheminée

## "Perfection"

C'est elle qui leur donnera la meilleure satisfaction et qui vous procurera les plus beaux bénéfices. Elle est nouvelle et possède tous les points de perfectionnement possibles.

## C. E. Laflamme

MANUFACTURIER  
ST-JEROME, P.Q.



PARFAITE

IMPERMEABLE

DURABLE

## METAUX

Fer-Blanc -- Plomb -- Cuivre -- Zinc  
-- Antimoine -- Aluminium

*Du stock et pour importation*

**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.

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

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

82 RUE MCGILL

MONTREAL.

Manufacture de Feutre pour Toiture; Rues du Havre et Logan. Moulin à Papier, Joliette, Qué.



# L'INDUSTRIE DU BOIS AU CANADA

**Bois de charpente.**—Les bois de charpente ont une section carrée ou s'en rapprochent quelque peu; l'on comprend, sous cette rubrique, les poutres, lambourdes, chevrons, solives, etc. Le bois n'est plus employé comme autrefois dans la grande construction car on l'a remplacé par des matériaux incombustibles; mais il y a eu là un excès de précautions et peut-être aussi une dépense trop forte pour la durée de l'édifice car avec les progrès incessants, les modifications apportées à l'art du bâtiment et celles causées par l'augmentation du volume des affaires, un édifice moderne ne dure guère plus de 30 ans dans une grande ville. Lorsqu'il est fait en bois on peut le démolir à peu de frais et même tirer profit d'une certaine proportion des matériaux, mais si on l'a construit en béton armé, il faut dépenser beaucoup d'argent pour en briser les parties et l'on ne peut rien utiliser des décombres. L'électrolyse produite par le courant de retour, échappé du rail électrique, est une autre chose qui menace la vie des charpentes métalliques. Il y a donc lieu de revenir au bois et en employant certaines mesures élémentaires de sûreté comme les extincteurs automatiques, on pourrait vraisemblablement tenir un juste milieu et se mettre d'accord avec les Compagnies d'Assurances.

**Production des scieries.**—Durant l'année 1914, il a été débité dans les 1314 scieries dont nous avons reçu des rapports, 1,118,298,440 P.M.P., valant en moyenne \$16.60 les mille pieds à l'usine, soit un total de \$18,562,000 pour la valeur totale de ces produits.

**Bardeaux et lattes.**—Les autres produits que donnent les scieries sont les bardeaux et les lattes que l'on retire généralement des croûtes. Depuis quelques années, les assureurs américains ont fait une campagne sérieuse contre l'emploi du bardeau en bois comme couverture alléguant qu'il contribuait à propager les incendies; la chose a été si loin que nos exportations aux Etats-Unis étaient tombées, en 1911, à presque rien; mais, depuis, le bardeau de bois a reconquis une partie de la faveur dont il jouissait auparavant; toute fois il souffre encore une rude concurrence des produits similaires, en amiante. La production des bardeaux, en 1914, a été de 316 millions de pièces valant \$2.50 le mille en moyenne, soit une valeur totale de \$790,795.00. Nous ne pouvons donner un chiffre exact de la production en lattes car nombre de nos correspondants en transmettant leur rapport annuel d'exploitation, ont oublié de nous renseigner sur ce point, mais comme nous savons que pour chaque mille pieds de bois sciés l'on peut faire 500 lattes et en ne tenant compte que des essences comme l'épinette, le pin, la pruche, qui sont employées pour ces fins, nous aurions une production approximative de 400 millions de lattes valant en moyenne \$2.60 le mille, soit \$104,000. Je dois dire ici que nombre de propriétaires de petits moulins ne s'occupent pas de cette fabrication qui constitue pourtant un appoint assez important dans le rendement de la scierie et il serait bon pour eux d'y regarder de plus près.

**Séchage de bois sciés.**—Les grandes scieries sont toutes munies d'un séchoir ou étuve servant à dessécher le bois dans un temps relativement court afin de permettre son expédition au loin avec le moins de

frais possible et de le travailler promptement après le débitage. Ces étuves constituent une grande amélioration dans les exploitations modernes, car elles sont indispensables pour celui qui veut vendre son bois dans le délai le plus court. Seulement, il faut que le bois ne soit pas desséché au-delà d'un certain degré sous peine d'endommager la substance du bois, d'altérer son élasticité et ses autres propriétés mécaniques. Quelques-uns prétendent que les exploitants de la Côte du Pacifique sont tellement anxieux de dessécher leurs produits qu'ils les "brûlent" littéralement et comme résultat final, ces produits valent moins que les nôtres, faits avec des bois plus modestes.

## 2.—BOIS OUVRES

**Ateliers de menuiserie.**—A sa sortie du séchoir, le bois est expédié immédiatement ou bien empilé sous hangar afin d'éviter qu'il ne reprenne son humidité première—en attendant qu'on le reprenne pour le travailler à l'atelier de menuiserie. (Wood-working plant).

Cette section est plus ou moins considérable suivant l'importance de la scierie et les sortes de produits fabriqués. Les installations les plus complètes comprennent plusieurs machines pour dégauchir, raboter ou blanchir le bois; d'autres servent à le refendre lorsqu'il est trop épais pour certains emplois; pour fabriquer les lames de parquet ou frises, on se sert de la parquelleuse, sorte de machine à bouveter qui donne aux pièces la languette et les rainures voulues; diverses machines, appelées mortaiseuses, servent à faire les mortaises, les moulurières, fournissent des moulures, enfin certaines machines combinées pour faire ces diverses opérations en même temps, grâce à l'addition de toupies spéciales. Les bois y sont donc **ouvrés**, c'est-à-dire travaillés d'une façon plus complète qu'à la scierie, car au moins une face est dégagée de ses aspérités, est polie, etc., on les prépare pour les industries spéciales, les travaux du bâtiment, (cloisons, boiseries, plafonds, planchers, portes, fenêtres,) etc. En 1915 on comptait 864 ateliers de menuiserie, employant 698,459,000 P.M.P., de bois, valant \$12,489,003, soit une moyenne de \$17.76 les mille pieds M.P.

**Caisses d'emballage.**—Nous allons maintenant considérer brièvement les autres établissements où le bois forme encore la matière première de la majeure partie des produits fabriqués. Quelques-unes de ces usines ne font qu'un seul objet, une seule catégorie d'articles, d'autres en fabriquent une longue série. Nous avons, en premier lieu, les 30 fabriques de caisses d'emballage qui travaillent exclusivement pour certaines industries, ou bien suivant les commandes reçues au jour le jour; les produits fabriqués sont par suite de dimensions extrêmement variables; cela entraîne une certaine difficulté pour économiser le bois, mais je suis persuadé qu'il est difficile de faire mieux; d'ailleurs les rognures et déchets sont généralement revendus à un prix avantageux. Il y aurait avantage à rapprocher ce genre d'industrie de la grande scierie plutôt que de la localiser en ville—et les pièces pourraient s'expédier en paquets. Les demandes de l'étranger à ce sujet sont considérables et il y aurait moyen de s'assurer des commandes importantes à long terme.

# LA CONSTRUCTION

Manufacture de chaussures, \$150,000. Maisonneuve. Propriétaire: Tétrault Shoe Mfg. Co., 331 rue Demontigny-Est, Montréal. Architecte: Marius Dufresne, 486 avenue Lasalle ou bâtisse de la Banque de Toronto à Maisonneuve. Les offres seront closes le 26 septembre.

Travaux à église et presbytère, \$25,000. Saint-Paul-l'Érmitte, Québec; propriétaire: congrégation. Architecte: Raoul Gariépy, 25 rue Saint-Jacques. Entrepreneur général: Roch Marsolais, 319 rue Beaudry, Montréal. Toiture, plomberie, chauffage: Lavigne et Ménard, 2783 Boulevard Saint-Laurent, Montréal.

Garage public: \$45,000. Outremont, (coin des avenues Querbes et Van Horne). Propriétaire: Wilfrid Duquette, 339 Boulevard Saint-Joseph. Entrepreneurs généraux: L.-A. Ott & Co., Ltd., nouvelle Bâtisse Birks.

École, Chambly Village. Propriétaires: Commissaires d'écoles. Secrétaire-trésorier: Geo.-S. Wallis, Chambly-Canton. Architecte: J.-E. Prairie, 502 rue Sainte-Catherine-Est, Montréal. Entrepreneur-général: Pierre Trahan, Saint-Jean, Québec, fait tous les travaux. Les commissaires achètent des pupitres, des sièges, etc. Adresser les communications au Dr L.-O. Bergevin, Chambly Canton, Québec.

Résidence, \$5,000, Montréal, (avenue Vendôme). Propriétaire et entrepreneur général: Geo.-E. Blackwell, 4184 rue Sainte-Catherine-Ouest.

Hôpital, \$200,000, Sainte-Anne de Bellevue, (Collège McDonald.) Propriétaire: Military Hospitals Com., 23 rue Victoria, Ottawa, Ont. Architecte: Capt. W.-L. Synons. Construction en pierre et brique plastique.

Eglise, \$150,000, Marieville. Propriétaire: Paroisse Sainte-Marie de Monnoir. Curé: J.-B. Houlié. Architectes: Viau et Venne, 76 rue Saint-Gabriel, Montréal. Construction en acier et en pierre. Contracteurs généraux: A. et D. Bolleau, 546 rue Fabre, Montréal.

École "St. Patrick", \$137,000, Québec, rue Salaberry. Propriétaires: Commissaires d'école. Président: J.-B. Morrissette. Sec.-Trés.: Ant. Taschereau. Arch.: G.-E. Tanguay, 20 rue d'Aiguillon. Le contracteur général achètera les matériaux.

Offres ouvertes: École, Montréal, (District Est.) Architecte: C.A. Reeves, 83 rue Craig-Ouest.

Bungalow, \$3,500. Cap de la Magdeleine (près station). Propriétaire: J.-A. Ray. Entrepreneur général: U. Rousseau.

L'entrepreneur est sur le marché pour 24,000 briques, 300 sacs de ciment, toiture et installation électrique.

Banque, \$20,000, Montréal, (Sherbrooke et Harvard). Propriétaire: la Banque des Marchands. Architectes:

Hogle & Davis, 80 rue Saint-François-Xavier. Entrepreneurs généraux: A.-F. Byers & Co., Ltd., 340 rue Université. 2 étages, 31 x 59; construction en briques. Les propriétaires achètent des fixtures.

Travaux à commencer en octobre. Appartements, \$7,000. Trois-Rivières, (Sainte-Geneviève). Propriétaire: Vivian Burrell, Saint-François-Xavier. Architectes et entrepreneurs généraux: Asselin et Brousseau, 174 rue Notre-Dame. Travaux exécutés à la journée sous la surveillance de M. Dusseault. Le propriétaire est sur le marché pour 28,000 briques, 300 sacs de ciment, 2 fournaies à l'eau chaude, des appareils électriques, etc.

Travaux à commencer immédiatement. Résidence, \$2,000, Montréal, (13 Carré Saint-Louis). Propriétaire et entrepreneur général: C. Bourdon, 1016 avenue Delorimier. Le propriétaire fera tous les travaux. Le propriétaire a quantité de pierres prises de l'ancienne bâtisse, à vendre.

Adjonction à bâtisse, \$75,000, Montréal, (coin Saint-Gabriel et Notre-Dame). Propriétaire: gouvernement provincial, Québec. Entrepreneur général: J.-B. Gratton, 419 rue Labrecque; adjonction d'un étage. Travaux de chauffage, électricité, plomberie, toiture, plâtrage et peinture à être accordés.

Entrepôt, \$30,000, Montréal, (rue Sainte-Geneviève). Propriétaires: Fred Thompson Co., Ltd, 326 rue Craig Ouest. Ingénieur: J.-H. Hunt. Ordre Canada Starch Co., 164 rue Saint-Jacques. entrepreneurs généraux: A.-F. Byers & Co., Ltd, 340 rue Université. 4 étages, 108 x 150, construction en briques. Plomberie et chauffage: John-A. Gordon, 301 Saint-Antoine.

Station de pompiers, Trois-Rivières. Propriétaire: Conseil de ville. Maire: J.-A. Tessier; Architectes: Asselin et Brousseau, 174 rue Notre-Dame. Coût estimé: \$12,000.

Résidence, \$7,000. Trois-Rivières. Propriétaire: Hugh Drysdale, Saint-Prosper, Trois-Rivières. Prix demandés pour 210 sacs de ciment, 20,000 briques plastiques dures, fournaise à eau chaude No 2, etc.

Travaux sur 3e étage. Manufacture de conserves, Maisonneuve. Propriétaire: American Can Co., 120 Broadway, New York. Ingénieur: N.-M. Loney, compte de la compagnie. Entrepreneurs généraux: Norcross Bros., 10 rue Cathcart, Montréal.

Changements à magasins et résidences, \$7,000, Montréal, (Boulevard Saint-Laurent, coin Bernard). Propriétaires: Leandros Frères, 1999 Boulevard Saint-Laurent. Entrepreneur général: Jacques Samilinas, 118 rue Sainte-Catherine-Ouest. Réparations générales.

Usine, \$48,000, Montréal, (3072 rue Notre-Dame-Est). Propriétaires: Canadian Vickers 3072 rue Notre-Dame-Est. Entrepreneur général: Anglins Ltd, 65 rue Victoria. 1 étage: 159 x 67, construction en ciment. Plomberie et pâtirage, personne.

Projet d'école, Montréal. Propriétaires: Commission scolaire, 87 rue Sainte-Catherine-Est. Les commissaires sont en train de considérer la construction d'une nouvelle école pour la paroisse **Saint-Jacques**.

Théâtre de vues, \$53,000, Montréal, rue Sherbrooke-Est. Propriétaires: J.-S. Jacobs & Wm. Bell, Bâtisse Jacobs. Architecte: D.-J. Creighton, 282 rue Sainte-Catherine-Ouest. Entrepreneurs généraux: J. Gillez & Co., 1206 rue Saint-Urbain.

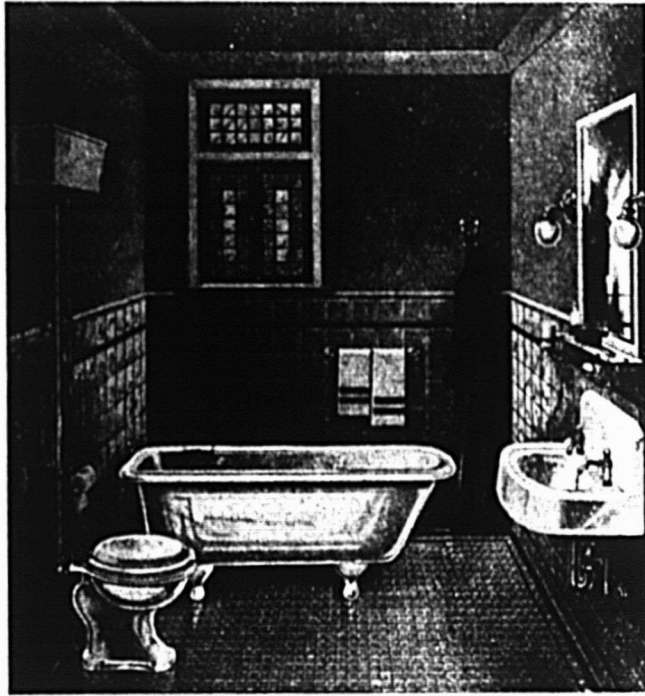
Magasin de meubles, \$10,000, Québec, (rue Notre-Dame-des-Ange). Propriétaire: F.-X. Huot. Architecte: O. Beaulé, 21 rue d'Aiguillon. Entrepreneurs généraux: Lévasseur et Fortier, 273-287 rue Saint-Paul. 4 étages, 31 x 41, construction en briques. Chauffage: N. Ferland & Cie, 408 rue Saint-François.

## 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



Les accessoires de salle de bain

# PORT HOPE,

EN EMAIL,

parlent d'eux-mêmes.

=====  
Qualité absolument garantie  
=====

N'ACCEPTÉZ PAS DE SUCCEDANE



## PORT HOPE SANITARY MANUFACTURING COMPANY



SALLES D'ÉCHANTILLONS

LIMITED

TORONTO

MONTREAL

WINNIPEG

VANCOUVER

Bureau et salles d'échantillons de Montréal, 234 Cote du Beaver Hall. Telephone Up 5834

Maison fondée en 1870  
**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE  
Ferrerierie et Quincaillerie, Verres  
à Vitres, Peinture, etc.  
Spécialité: Poêles de toutes sortes  
Nos 232 à 239 rue S.-Paul  
Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

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

**L.-A. CARON**, Téléphone Bell  
MAIN 3870  
Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province de Québec.  
48, Notre-Dame-O., Montréal.

**PAIN POUR OISEAU** est le "Cottam Bird Seed" fabriqué d'après six brevets. Marchandise de confiance; rien ne peut l'approcher comme valeur et comme popularité. Chez tous les fournisseurs en gros.

**JOSEPH FORTIE**  
Fabricant-Papetier

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

**New Victoria Hotel**

H. FONTAINE, Propriétaire  
QUEBEC  
L'Hôtel des Commis-Voyageurs.  
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.50

**GARAND, TERROUX & CIE**  
Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

**L.-R. MONTBRIAND**

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

**ERNEST ST-AMOUR**

Curateur et Liquidateur de Faillites  
Commissaire pour Québec  
Edifice Banque de Québec  
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL  
Téléphone Main 3285.  
Chambres 713-714.

GEO GONTHIER H. E. MIDGLEY  
Licencié laet. Comptable Comptable-lac opéré  
**GONTHIER & MIDGLEY**  
Comptables et Auditeurs  
108 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER, - MONTREAL  
Téléphone MAIN 2701-519  
Adresse télégraphique "GONTLEY"

**GAGNON & L'HEUREUX**

COMPTABLES LICENCIES  
(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.

**Ouverture des Classes**

Fournitures classiques, Cahiers d'exercices, papier qualité supérieure, Papier Ecolier, Bloc-Notes, Cahiers d'exercices, Papier, Papeterie, Plumes, Crayons, Ardoises, Boîtes d'écoliers, etc., etc.

Demandez échantillons  
et prix à

**La Cie J.-B. Rolland & Fils**  
53 RUE SAINT-SULPICE, MONTREAL

Volaille Vivante, Oeufs Frais  
Pondus et Plume

Demandés par  
**P. POULIN & CIE**  
MARCHE BONSECOURS, MONTREAL  
Remises Promptes Pas de Commission  
Demandez les prix par lettre



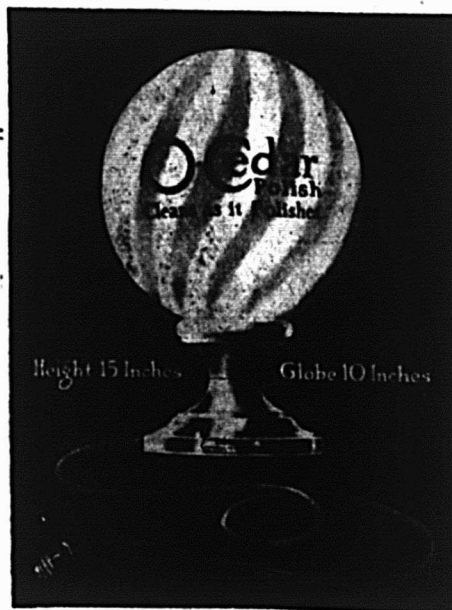
# Table Alphabétique des Annonces

Assurance Mont-Royal 22	Canadian Shredded Wheat . . . . . 5	Fortier, Joseph . . . . . 29	Liverpool-Manitoba . . 22
Baker & Co. (Walker) . 8	Caron, L.-A. . . . . 29	Gagnon & L'Heureux . 29	Mathieu (Cie J. L.) . . . 8
Banque d'Hochelega . 20	Channel Chemical . . . 30	Garand, Terroux & Cie 29	McArthur . . . . . 26
— Nationale . . . . . 20	Chamberlin Medicine Co. . . . . 7	Genesee Pure Food . . . 10	McCormick . . . . . 11
— Molson . . . . . 20	Church & Dwight . . . 4	Gillet Co. (Ltd.) E.-W. 12	Montbriand, L.-R. . . . 29
— Provinciale . . . . . 20	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce. 22	Gonthier & Midgley . . 29	Nova Scotia Steel Co. . 20
Benoit et De Grosbois 22	Clark, Wm. . . . . 8	Hall Coal . . . . . 28	Port Hope Sanitary . . 29
Borden Milk Co. . . . .	Cluett, Peabody . . . . 4	Handy Collection Asso- ciation . . . . . 23	P. Poulin & Cie . . . . 29
. . . . . Couverture	Connors Bros. . . . . 12	Heinz . . . . . 6	Remington Arms . . . . 26
Bowser . . . . . 7	Cottam Bird Seed . . . 29	Imperial Tobacco . . . 13	Rolland & Fils, J.-B. . 29
British Colonial Fire	Couillard Auguste . . . 29	Jonas & Cie, H. . . . .	St-Amour, Ernest . . . 29
Assurance . . . . . 22	Dionne's Sausages . . . 9	. . . Couverture intérieure	St. Lawrence Sugar Co. 9
Brodeur A. . . . . 8	Dom. Canners (Ltd.) . 3	Laflamme C.-E. . . . . 26	Sun Life of Canada . . 22
Brodie & Harvie . . . . 8	Eddy E. B. & Co. . . . . 9	Lake of the Woods . . .	United Shoe Machinery
Brunet, J. Ltée . . . . . 26	Escott . . . . . 8	. . . . . Couverture	Co. (Ltd.) . Couverture
Canadian Milk Products	Esinhart & Evans . . . 22	La Prévoyance . . . . . 22	Western Ass. Co. . . . . 22
Co. . . . . 6	Fontaine Henri . . . . . 29	Leslie & Co., A.-C. . . 26	White Horse Scotch . . 19
Canadian Salt . . . . . 5			
Canada Life Assurance			
Co. . . . . 22			

**PROPOSITION D'ETALAGE  
No 63**

	se vendent pour:
3½ douzaines d'O-Cedar Polish de 4 onces . . . . .	\$10.50
7 douzaines d'O-Cedar Polish de 12 onces . . . . .	42.00
½ douzaine de pintes d'O- Cedar Polish . . . . .	7.50
Enseigne Electrique O-Cedar	<u>\$60.00</u>

Les prix ci-dessus sont sujets à l'escompte habituel. Commandez à votre fournisseur.



**PROPOSITION D'ETALAGE  
No 64**

	se vendent pour:
10½ douzaine d'O-Cedar Polish de 4 onces . . . . .	\$32.25
4 douzaines d'O-Cedar Polish de 12 onces . . . . .	24.00
¼ douzaines de pintes d'O- Cedar Polish . . . . .	3.75
Enseigne Electrique O-Cedar	<u>\$60.00</u>

Les prix ci-dessus sont sujets à l'escompte habituel. Commandez à votre fournisseur.

**VOUS AVEZ BESOIN DE CETTE ENSEIGNE DE VALEUR**

Vous obtenez cette enseigne gratuitement avec l'une ou l'autre des commandes ci-dessus. Tous les marchands savent la valeur supérieure de l'enseigne électrique pour contribuer à rendre les vitrines attrayantes. Cette Enseigne Electrique O-Cedar est exceptionnellement brillante et puissante et ne constitue pas seulement une annonce pour O-Cedar, mais est aussi un aide véritable pour la devanture de votre magasin et par conséquent un actif réel pour votre commerce. Il est bon pour le marchand de profiter d'abord de nos Propositions d'Etalage comme spécifiées ci-dessus. Ensuite, il peut augmenter largement ses profits sur O-Cedar en prenant avantage des Proposi-

tions de Profits d'O-Cedar qui fournissent des marchandises gratuitement, comme équivalent d'un escompte extra. Ecrivez-nous pour recevoir notre nouvelle liste Propositions de

Profits, qui vous montre les assortiments avec lesquels des marchandises sont offertes gratuitement. Les marchands qui considèrent qu'ils ne peuvent vendre plus de Produits O-Cedar qu'ils ne le font actuellement devraient nous demander notre aide. Nous avons d'autres sortes de publicité que nous fournissons gratuitement, et qui vous aideront puissamment à attirer à votre magasin une partie des grosses affaires d'O-Cedar créées par notre publicité dans les journaux. Nos Aides aux marchands sont à la disposition de tout marchand qui vend de l'O-Cedar; nous soutenons d'une façon identique et aussi enthousiaste ceux qui ne peuvent tenir qu'un stock limité de notre ligne, comme nos plus importants clients.

**O-Cedar Polish**  
Channell Chemical Company, Limited  
369 AVENUE SORAUREN, TORONTO

**VOTRE**

**USMC**

**GARANTIE**

*POUR LA*

**QUALITÉ**

**United Shoe Machinery Company,  
of Canada, Limited**

28 rue Demers, Québec (P.Q.)  
Kitchener (Ont.), 179 rue King Ouest

122 rue Adélaïde Ouest,  
TORONTO

MONTREAL (P.Q.)  
Avenue Bennett et rue Boyce,  
MAISONNEUVE



## **Il faut Economiser le Pain et la Farine**

Les suites de la guerre imposent à votre clientèle le devoir d'économiser autant que possible le pain et la farine.

L'ECONOMIE DU PAIN suggère la vente d'une farine qui, tout en donnant un plus fort rendement de pain par livre de farine employée, évite en même temps tout gaspillage en ajoutant au Goût, à la Saveur, à la Nutrition et à la Digestibilité du Pain qu'elle produit.

Expliquez donc à votre clientèle que la force peu commune de la FIVE ROSES leur assurera un rendement de pain plus fort que d'ordinaire, c'est-à-dire que la ménagère tirera plus de pain de la même quantité de farine.

Démontrez-leur que la vitalité de la FIVE ROSES rendra leur pain et leurs pâtisseries plus nourrissants et plus digestibles.

Vous vous assurerez ainsi l'encouragement de toute ménagère économe.

**Lake of the Woods Milling Co. Limitée**  
"LAC DES BOIS"  
**MONTREAL**