

PRIX COURANT



46 en 1887

MONTREAL, vendredi 22 février 1918

Vol. XXXI—No 8

Avez-vous commandé vos Gants ACME pour Pâques ?



LIVRAISON.

Complétez votre stock **A PRESENT**, en prévision de grosses affaires en gants.

COMMANDEZ PAR LETTRE.

Nous apportons tous nos soins aux commandes par la malle.

Gants pour Dames et Messieurs, Chamois, Doeskin et Cape lavables, dans toutes les nuances les plus demandées:

Tan, Newport, Gris Marine de Guerre, Blanc, Gris Français, Champagne, et nuances de styles.

POUR DAMES. Blanc, Gris Français, Gris Marine de Guerre, Newport, Champagne et Tan.

POUR MESSIEURS: Tan, Newport, et Gris Marine de Guerre.

LE MARCHAND

Qui vend la "qualité populaire" dans votre ville, obtiendra de bons profits cette année, s'il prend en stock et met en étalage les gants



Faites en sorte que vos ventes de Pâques dépassent toutes les recettes précédentes.

ACME GLOVE WORKS, Limited

181 rue Vitré Est,

MONTREAL

Rien de Meilleur

*pour aiguïser l'appétit et donner
du piquant à tous les mets que*

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

*D'une pureté absolue et ne contenant
que ce qu'il y a de mieux en fait d'épi-
ces elle est excellente pour assaisonner
la viande, le poisson, la soupe, la sala-
de, etc.*

Toutes les personnes qui en ont goûté
en redemandent

Ceux qui, dans le commerce de l'épicerie ont le plus d'expérience,
savent qu'en achetant

— LES PRODUITS JONAS

ils font un excellent placement. Ils vous diront qu'en achetant

**LES ESSENCES CULINAIRES DE JONAS
LA MOUTARDE FRANCAISE DE JONAS
LE VERNIS MILITAIRE DE JONAS**

le marchand prouve qu'il sait acheter, car les produits de la marque
"Jonas" se vendent plus rapidement et en plus grande quantité que
tout autre produit similaire.

Les seuls articles profitables dans le commerce sont ceux dont la
vente n'immobilise pas le capital. Les marchandises qui restent sur
les tablettes ou dans quelque coin du magasin représentent un capital
mort qui se détruit de lui-même au lieu de se reproduire.

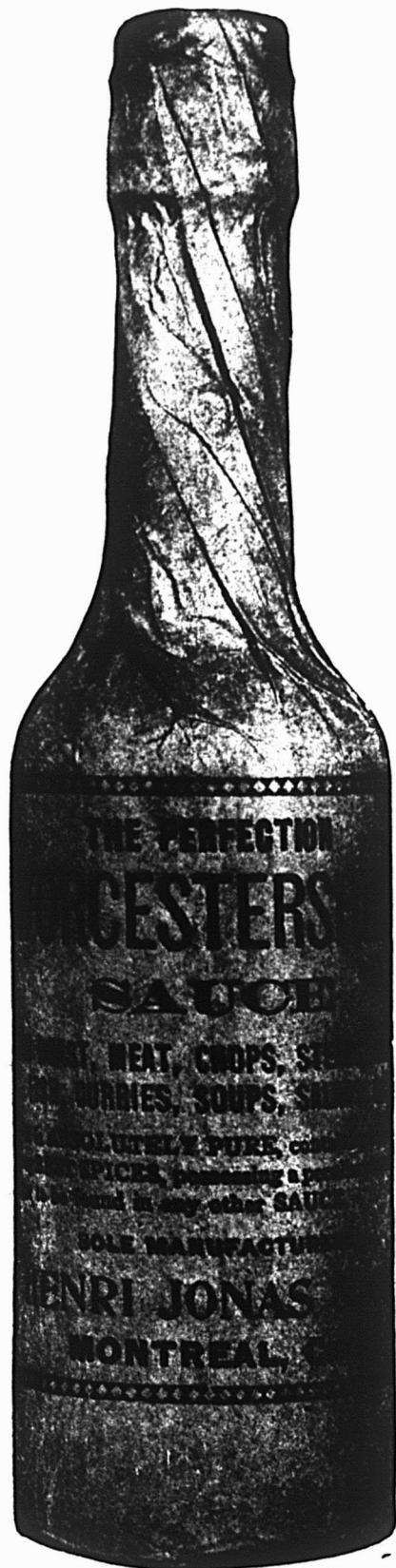
Avec les "Produits Jonas" la Vente et les Profits sont toujours
assurés. Acheter les Produits Jonas, c'est donc bien acheter.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest,

Montréal

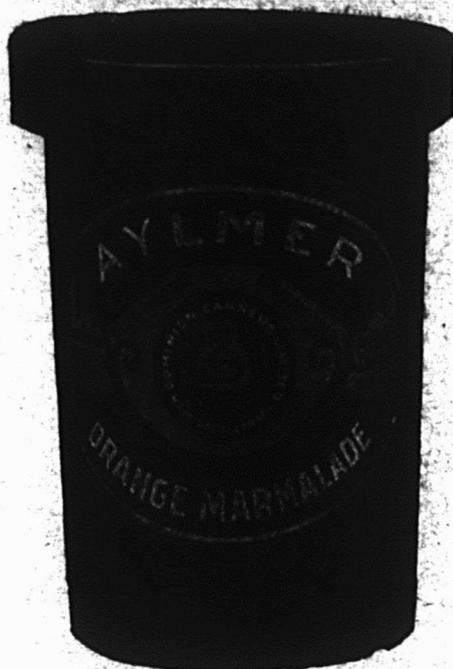


Pour le Déjeuner du Matin

C'est exactement le produit que tout le monde désire à cette époque de l'année. Il ajoute le complément nécessaire à la table d'une petit déjeuner.

Vos clients sont très familiers avec la qualité choisie et la saveur délicieuse de la Marmelade d'Orange d'Aylmer.

Il suffit de la leur rappeler.

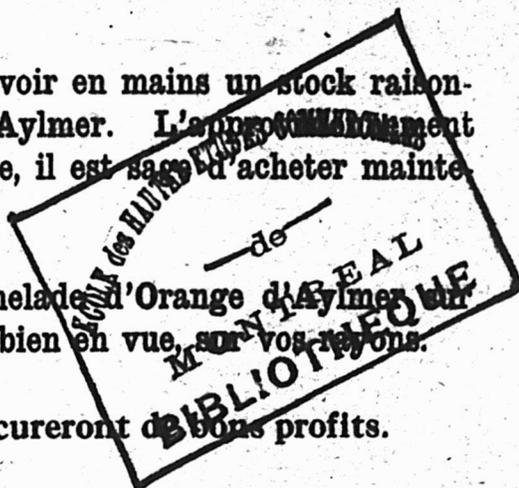


Prenez-la en stock dès maintenant

Il sera avantageux pour vous d'avoir en mains un stock raisonnable de Marmelade d'Orange d'Aylmer. L'approvisionnement n'est pas illimité; en conséquence, il est sage d'acheter maintenant.

Placez quelques bocaux de Marmelade d'Orange d'Aylmer sur votre comptoir ou en un endroit bien en vue, sur vos rayons.

Ces "vendeurs muets" vous procureront de bons profits.



"Le Sceau de Qualité"

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 livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de liv., boîtes de 6 liv.0.35

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 livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

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



REGISTERED TRADE-MARK

BRODIE & HARVIE, LIMITED

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

de 3 livres 2.75

Paquets de 6 livres 5.40

Superb, paquets de 3 livres 2.60

Paquets de 6 livres 5.10

Crescent, paquets de 3 livres 2.65

Paquets de 6 livres 5.20

Buckwheat, paquets de 1½ livres .1.75

— — — 3 livres.

— — — 6 livres.

Griddle-Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de 1½ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.00

Pancake, paquets de 1½ livre.

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

W. CLARK, LIMITED,

Montreal.

Conserves La douz.

Corned Beef Compressé ½s. 2.90

Corned Beef Compressé 1s. 4.45

Corned Beef Compressé 2s. 9.25

— — — 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . .14s. 30.00

Roast — ½s. 2.90

Boast 1s. 4.45

Roast 2s. 9.00

Roast 6s. 34.75

Boeuf bouilli 1s. 4.45

Boeuf bouilli 2s. 9.00

Boeuf bouilli 6s. 34.75

Veau en gelée ½s. 0.00

Veau en gelée 1s. 0.00

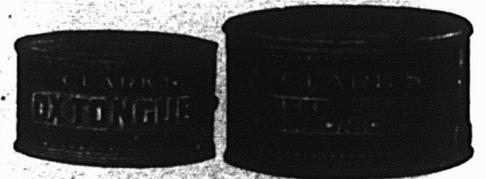
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. 1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine 2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine 2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres.2.00



— au lard, grandeur 1½.

Sauce Chili, la douzaine 1.90

Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc 3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre 1s. 3.45

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



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

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers
MONTREAL

Vos Clients Désirent Avoir des Suggestions

pour savoir comment économiser—offrez-leur la

Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Un paquet de 10c tient lieu d'une douzaine d'oeufs pour faire les gâteaux, les puddings et pour toutes fins de cuisson. En outre d'être moins chère que les oeufs, elle est plus facile à manipuler et ne se détériore pas. Elle rapporte aussi un bon profit.

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée
645 Rue St-Valier, - QUEBEC (P.Q.)

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
Toronto, Ont.



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

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



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

Vendue en canistre seulement.

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



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.45
3 caisses 5.35
5 caisses ou plus 5.90
Soda "Magic"



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



*Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque 4.90
Barils de 400 livres, par baril . . 12.90
Crème de Tartre "Gillett"
1/4 lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.60
1/2 lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) 5.05
1/2 lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 5.60
Par Caisse

2 doz ppts. 1/4 lb. } Assortis, 22.10
4 doz. ppts. 1/4 lb. }
5 lbs. canistres carrées (1/2 doz. la lb. dans la caisse) 0.89
10 lbs. caisses en bois 0.83
25 lbs. seaux en bois 0.83
100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79
360 lbs. en barillets 0.78

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

France dans Québec et Ontario La liv.
Seaux en bois, 25 liv. . . . 0.12
Seaux en bois, 50 liv. . . . 0.11 1/2
Caisnes en bois, 50 liv. . . . 0.10 1/2
Canistres 5 livres 0.15
Canistres 10 livres 0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres . . . 0.10 1/2
Barils 400 livres 0.10 1/2

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

Empois de buanderie. La liv
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.09 1/2
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . 0.10
Empois No. 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.10 1/2
Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.10
Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.10
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) 0.11
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12 1/2
— — (36 liv.)
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12 1/2
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.10 1/2
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.25
Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.50

Lorsque vous êtes très occupée un samedi soir, de quoi aimeriez-vous plutôt faire usage: D'une explication ou de Gold Dust?





FAIT AU CANAD



Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.



Charbonneau

*Le nom qui implique l'idée de
Pureté et Qualité dans
les Biscuits
et
Confiseries*

Tenez-vous en étalage notre
**Beurre d'Erable
à la Crème
IMPERIAL?**

*Nos Biscuits sodas sont
populaires et de
vente facile*

CHARBONNEAU Limited
330 rue Nicolet - MONTREAL

Pour Remplacer le Lait

Lorsque la tempête et le froid paralysent les services de train et bloquent les routes au point que le lait en bouteilles ne peut être obtenu, il y a panique et privation parmi vos clients qui comptent sur les laitiers.



**Cela Peut
Etre Evité**

Vendez "Klim" à vos clients et ils auront toujours en mains un approvisionnement de lait séparé pur et pasteurisé. Klim ne se congèlera pas ni ne deviendra sûr. Il a le goût naturel du lait liquide lorsqu'on le dissout dans de l'eau pour tous usages ordinaires.

Commandez-en à votre marchand de gros

Canadian Milk Products, Limited

10-12 rue William, Toronto. 10 ruelle Ste-Sophie, Montréal

W. H. Escott Limited, Winnipeg,

Kirkland & Rose, Vancouver, C.A.



Faits au Canada



L'économie est le Mot d'Ordre

Dans les temps difficiles que nous traversons, le mot d'ordre qui nous est imposé, non seulement par les autorités gouvernementales, mais aussi par les circonstances, est d'économiser le plus possible l'approvisionnement de viande, de blé et autres produits alimentaires.

Ce but ne sera atteint que si on s'impose de tirer tout le parti possible des fruits et des légumes qui sont en abondance au Canada.

C'est dire qu'on fera cette année un plus grand usage de BOCAUX que jamais avant, pour fins de conserves, de confitures, marmelades, etc.

Pour s'assurer de bonnes conserves, il est nécessaire d'avoir de bons bocaux fermant hermétiquement et les marchands qui sont désirables de protéger leurs propres intérêts, tout en aidant à l'effort du pays, feraient bien de remettre immédiatement leurs commandes de BOCAUX, de façon à en être pourvus lorsque le temps sera venu de préparer les conserves et autres produits de conserves.

Il se fait au Canada des BOCAUX garantis qui ne le cèdent en rien comme qualité, à tous autres articles du même genre importés. Commandez-en dès maintenant car la production sera limitée et les besoins seront très grands.

Annnonce de DOMINION GLASS CO., LTD.



Faits au Canada



LES FEVES AU LARD DE CLARK



Tous les contrôleurs des vivres nous disent que

L'Economie des Aliments aidera à gagner la guerre

Vous, M. l'Epicier et vos clients aussi, connaissez les qualités appétissantes et nourrissantes des Fèves au Lard de Clark. Un plat de Fèves de Clark signifie à la fois: Satisfaction et Economie.

W. Clark Ltd - Montréal



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

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED TRADE-MARK

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

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1780

MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

SAUCISSE DIONNE

Tél. Lasalle 92



Faite Exclusivement de

PORC FRAIS

La Meilleure Saucisse au Monde

Tenez-la en stock et avec des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

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

BRODIE & HARVIE Limited, Montréal Téléph. Main 436

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 Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 266

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

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

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

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

WM. H. DUNN L'EE Montréal.

Edwards Soups, (Potages Granulés, Préparés en Irlande), Variétés. Brun — Aux Tomates — Blanc ou assorti
Paquets, 5c, Boîtes 3 douz., par douzaine 0.45
Canistres, 15c, Boîtes 3 douz., par douz. 1.45
Canistres, 25c, Boîtes 2 douz., par douz. 2.35

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

SIROP DE PURE CANNE

SIROP



CRYSTAL

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant. C'est la saison pour garnir vos stocks.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

Empois de cuisine.

- W. T. Benson's & Co's. Celebrat-
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11
- Canada Pure Corn Starch (40 li-
vres). 0.10
- Farine de pomme de terre raffi-
née Casco, (20 liv.), paquets
de 1 livre 0.18
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-
cepté pour la farine de pomme de ter-
re).
- Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.
Par caisse
- Jarres parfaitement cachetées, 3
livres 1 douz., en caisse . . 4.25
- Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cais-
se 4.65
- Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20
- 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95
- de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont
une anse en fil de fer).
- Barils, environ 700 livres . . 0.07
- Demi-Baril, environ 350 livres... 0.07½
- Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½
- Beaux en bois de 8 gals., 25 liv.,
chaque 2.15
- — 8 gals., 38½ liv., cha-
que 3.25
- — 5 gals., 65 liv., cha-
que 5.25
- Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily
White.

Par caisse

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

jusqu'à toute station de chemin de fer
dans les provinces de Québec et d'On-
tario à l'est ou au sud du Sault Sainte-
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-
wa et jusqu'à tous les ports des lacs
pendant la saison de navigation.

Conditions, net 30 jours. Pas d'es-
compte pour paiement d'avance.

**BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL**

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

LAIT CONDENSE
La caisse



- Marque Eagle, 48
boîtes 8.75
- Reindeer, 48
boîtes 8.45
- Silver Cow,
48 boîtes 7.90
- "Gold Seal"
et "Purity", 48
boîtes 7.75

- Marque Mayflower, 48 boîtes 7.75
- "Challenge", "Clover", 48
boîtes 7.25

Lait Evaporé



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

CAFE CONDENSE

- Marque Reindeer, "Grande", 24
boîtes 5.75
- "Petite", 48 boîtes 6.00
- Regal, 24 boîtes 5.40
- Cacao Marque Reindeer —
24 grandes boîtes 8.75

— Marque Reindeer, petites bot-
tes 6.00

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.	manquant
Macaroni "Bertrand"		
Vermicelle —		
Sphagheti —		
Alphabets —		
Nouilles —		
Coquilles —		
Petites Pâtes —		
Extraits Culinaires "Jonas" La doz.		
1 oz. Plates Triple Concentré	1.00	
2 oz. — — — — —	1.90	
2 oz. Carrées — — — — —	2.30	
4 oz. — — — — —	4.00	
8 oz. — — — — —	7.50	
16 oz. — — — — —	14.00	
2 oz. Rondes Quintessences	2.40	
2½ oz. — — — — —	2.70	
5 oz. — — — — —	4.60	
8 oz. — — — — —	8.00	
8 oz. Carrées Quintessences	8.00	
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00	
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00	
2 oz. Anchor Concentré	1.30	
4 oz. — — — — —	2.15	
8 oz. — — — — —	3.60	
16 oz. — — — — —	7.20	
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95	
4 oz. — — — — —	1.75	
2 oz. — — — — —	3.25	
16 oz. — — — — —	5.75	
2 oz. Plates Solubles	0.95	
4 oz. — — — — —	1.75	

8 oz. — — — — —	2.25
16 oz. — — — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — — — —	0.95
Extraits à la livre, de . . .	\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de	8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.

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 — — — — —	"
Mugs	2 — — — — —	"
Nugget	2 — — — — —	"
Athenian	2 — — — — —	"
Gold Band Tu	2 — — — — —	"
No. 64 Jars	1 — — — — —	"
No. 65 — — — — —	1 — — — — —	25.50
No. 66 — — — — —	1 — — — — —	22.50
No. 67 — — — — —	1 — — — — —	manquant
No. 68 — — — — —	1 — — — — —	"
No. 69 — — — — —	1 — — — — —	"
Molasses Jugs	1 — — — — —	"
Jarres, ¼ gal.	1 — — — — —	"
Jarres, ½ gal.	1 — — — — —	"

Poudre Limonade "Mesina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse à \$15.00 la grosse.	
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$26.00 la grosse.	
Sauce Worcestershire	15.00
"Perfection" ¼ pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.	

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montreal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 20 livres, la livre	0.45
— — — — — ½ livre, c-s 20 livres, la livre	0.45
— — — — — ¼ livre, c-s 20 livres, la livre	0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 20 livres, la livre	0.52
— — — — — ½ livre, c-s 20 livres, la livre	0.52
— — — — — ¼ livre, c-s 20 livres, la livre	0.52

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non celeré

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 20 livres, la livre	0.45
— — — — — ½ livre, c-s 20 livres, la livre	0.45
— — — — — ¼ livre, c-s 20 livres, la livre	0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 20 livres, la livre	0.52
— — — — — ½ livre, c-s 20 livres, la livre	0.52
— — — — — ¼ livre, c-s 20 livres, la livre	0.52

AGENCES



AGENCES
LAPORTE, MAR.
TIN LIMITEE

Eau de Vichy

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

Limonade de Vichy

La Savoureuse . . . 50 Btles	12.50 c.s
100% Btles	15.00 c-s

Eau Minérale Naturelle

Ginger Ale et Soda Importées

Ginger Ale Trayder's—	
c-s doz., chop. 1.50 doz. (couronne)	
Club Soda Trayder's—	
— doz., Splita, ¼ btles — doz.	1.20
— 6 doz., chop. doz.	1.50

Extrait de Malt.

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

Lager Beer

Miller's High Life, Baril 10 douz., 16.00 Brl.	
Bière Anglaise de Bass doz.	
Johnson & Co. c-s 4 doz. Btles	5.00
— — — — — c-s 10 doz. ¼ Btles	2.00
Thé du Japon	
Marque Victoria, c-s 80 livres . . .	0.33
Thés Noirs	
Marque Princess, tins de 20 et 50 lbs	52
Marque Victoria, tins de 20 et 50 lbs	54

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.
Empaqueté comme suit:
Caisnes de 96 paquets de 5 cents . . . \$3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre. \$3.45
— — — — — 120 — de ½ livre. 3.65
— — — — — 30 — de 1 livre. . . .
et 60 paquets mélangés. ¼ livre. 2.55

BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province du Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.



Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

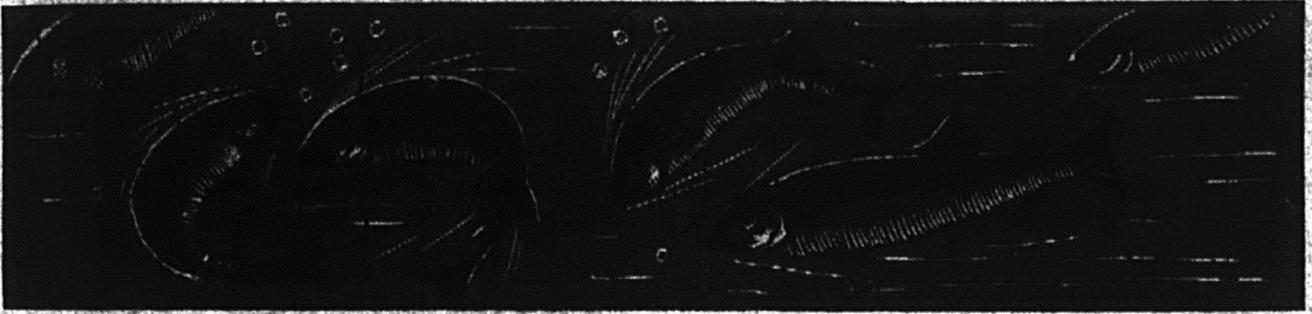
Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE

BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL



Profitez de la demande du Carême pour le Poisson

Le 13 février courant a été le point de départ de la plus grosse saison de consommation de poisson de l'année. C'est le moment de vous préparer pour obtenir votre large part de ce commerce et le moyen le meilleur et le plus sûr d'obtenir ce résultat est d'entrer en relations avec la vieille maison réputée vendant du poisson, la Cie D. Hatton de Montréal.

Une satisfaction sans égale a toujours été le bilan de notre établissement depuis ses débuts qui remontent à 1874. Par une attention soutenue aux besoins de nos clients et par un service rapide et intelligent à l'égard de tous, nous nous sommes développés au point de devenir **LES PLUS IMPORTANTS RECEVEURS ET DISTRIBUTEURS DE POISSON DU DOMINION.**

Quelque puissent être vos exigences en fait de poisson, que ce soit du poisson de mer, de lac ou de rivière, vous obtiendrez la meilleure valeur et la meilleure satisfaction en vous adressant à

La Compagnie D. Hatton

Fondée en 1874

MONTREAL



LES PRIX ELEVES



Du fait des prix extrêmement élevés des fruits, du sucre, etc., il est absolument essentiel que tous les fabricants de conserves de produits alimentaires emploient les meilleures méthodes de se protéger contre les pertes.

Les capsules Anchor sont absolument hermétiques et imperméables. Elles ne s'échappent pas pendant le transport. Lorsque le produit est mis en conserves d'une façon convenable, l'emploi des capsules ANCHOR



est le moyen le plus sûr de combattre la moisissure et autres contaminations:

Les capsules ANCHOR sur les bocaux en verre attirent l'attention des consommateurs du fait de leur apparence, et parce que la ménagère sait que le contenu de ces bocaux, une fois ouvert, est dans la même condition que lorsqu'il a été mis en conserves.

En commandant vos approvisionnements pour la nouvelle conserve de confitures, de gelées, de pickles, etc., assurez-vous que tous les bocaux sont scellés avec les capsules ANCHOR et de cette manière, vous serez assurés du maximum de satisfaction et vous donnerez à vos clients la pleine valeur de leur argent.

Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

LE SAVON ET LA GLYCERINE

Le savon a atteint, à ce que dit une manufacture canadienne de savon, son niveau le plus élevé et en restera probablement là. Cette nouvelle rassurera sans doute les épiciers qui ont toutes les difficultés du monde à convaincre leurs clients qu'il y a de bonnes et justes raisons pour que le savon de buanderie ne puisse s'acheter au prix conventionnel de 6 barres pour 25 cents. Le savon est un article qui s'est toujours vendu plus ou moins à prix fixes, ce qui fait que le public a eu quelque résistance à accepter les changements, alors que les manufacturiers faisaient tout leur possible pour absorber les augmentations de prix de revient et que le détaillant résistait jusqu'à la dernière limite pour tenter de maintenir les anciens prix, qui actuellement, ne peuvent plus être pratiqués.

On trouve la principale raison de cette augmentation dans les hausses anormales des produits entrant dans la manufacture du savon. Les suifs, les huiles et les graisses qui sont la base des produits du savon, comptent parmi les commodités qui ont été nettement affectées par les opérations de guerre. Certains de ces produits qui se vendaient à 6 cents la livre avant la guerre sont maintenant à 18c et plus.

Avec la hausse du savon, il y a eu une hausse également remarquable du sous-produit de la manufacture du savon, la glycérine. Ce produit toujours en demande, a doublé du fait de son emploi considérable dans la manufacture des explosifs.

Aux prix élevés payés pour les suifs, les huiles et les graisses, il convient d'ajouter les difficultés d'approvisionnement de ces produits.

Ces produits, encore qu'en quantité suffisante aux Etats-Unis et au Canada, sont excessivement pesants et leur transport est un problème malaisé à résoudre.

En outre, il y a les huiles végétales qui entrent dans la composition de beaucoup de savons. Ces huiles venaient principalement d'Australie, du Japon et de l'Afrique, car les Etats-Unis absorbaient presque tout ce qu'ils produisaient. Or, tout le monde sait les difficultés qu'il y a à obtenir du tonnage océanique et les tarifs élevés qu'il faut payer tant pour le fret que pour des assurances de guerre. Tous ces facteurs ont eu leur effet sur les prix du savon dans les magasins de détail.

A côté de ces raisons directes, il y a les augmentations des accessoires telles que papier à envelopper, étiquettes, etc.; les caisses à savon coûtent environ 8c de plus la pièce qu'avant la guerre, et les clous coûtent 3c de plus la livre. Le soda caustique, un important composé du savon a subi des hausses énormes et fut pendant un temps, presque inobtenable.

Il semble cependant que les choses vont en revenir à une base stable car les prix atteints semblent devoir être des maximum.

UN CEROLE D'HOMMES D'AFFAIRES

Il a été annoncé cette semaine que sur l'initiative de M. Arthur H. Hardy, il allait se former à Montréal un cercle ou association d'hommes d'affaires qui se composera de financiers, industriels et commerçants canadiens-français, de la cité et du district de Montréal. On ne saurait qu'applaudir à cette initiative qui répond à un véritable besoin et qui peut être de grande utilité pour l'entretien de bonnes relations commerciales entre marchands, industriels et hommes d'affaires.

"McCASKEY"

Systèmes de Comptes
POUR TOUT COMMERCE



Représentants pour la
province du Québec, J.-
E. Bédard, Boîte 12,
Faubourg Saint-Jean,
Québec. — E.-E. Pré-
court, 55 1/2 rue King,
Sherbrooke.

McCaskey Systems
Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2716

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

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

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

L'Achat est le Grand Problème du Moment

La situation créée par la guerre a bouleversé les habitudes commerciales et provoqué des conditions absolument anormales. C'est ainsi que le problème principal qui se pose à l'attention du marchand de gros et du détaillant n'est plus de savoir "comment vendre" mais plutôt de savoir "où et comment acheter."—Les sources d'importation qui ont été tariées par le conflit européen ont créé un malaise considérable dans les milieux commerciaux et de nombreux marchands se sont trouvés dans l'impossibilité de s'approvisionner de certains articles dont ils avaient la vente courante, faute de pouvoir s'en approvisionner ou plutôt de savoir où s'en approvisionner.

Notre spécialité est de faire office d'acheteurs à commission. Nous avons des ramifications dans tous les pays et toutes les lignes nous sont familières, c'est ainsi que nous pouvons nous occuper de vous procurer, sur une base de commission, tous les articles dont vous manquez, soit **VETEMENTS, ETOFFE, EPICERIE, MARGARINE, CONSERVES, CHAUSSURES, FERRONNERIES, NOUVEAUTES, PAPETERIES, PRODUITS PHARMACEUTIQUES OU AUTRES.**

Connaissant parfaitement les conditions du marché mondial, nous sommes particulièrement bien placés pour vous procurer ce dont vous avez besoin aux conditions les plus avantageuses.

Nous achetons des producteurs mêmes et nous chargeons à nos clients une commission modique pour nos services.

Ecrivez-nous en français si vous le désirez, il vous sera répondu de même.

York Mercantile Co.

21 Park Row,

NEW-YORK CITY

*Rappelez-vous que savoir acheter est
la clef du succès dans le commerce.*

GILLETT'S LYE



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

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



La Qualité Procure des Ventes Répétées

La qualité qui crée une satisfaction durable et ramène l'acheteur à votre magasin pour obtenir encore plus d'approvisionnement, est la qualité qu'il convient de tenir et qu'il paie de vendre.

Nous vous offrons cette qualité qui fait répéter les ventes dans la nouvelle boîte de

Kippered Herrings de la Marque Brunswick

Tout aliment marin mis en boîte sous l'étiquette de la Marque Brunswick est une ligne de qualité, mais nous recommandons particulièrement ces Kippered Herrings comme étant un produit qui plaît d'une façon exceptionnelle aux consommateurs.

Essayez-les. En caisses de 4 douzaines de boîtes No 1. Envoyez-nous votre commande dès à présent. Prompte livraison garantie.

1/4 SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

1/4 SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING
CLAMS

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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN.
Canada et Etats-Unis . \$2.00
Union Postale, fra . . 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 22 février 1918

Vol. XXXI—No 8

LA PRATIQUE COMMERCIALE COMMENT DIRIGER VOS AFFAIRES

A l'heure présente, plus qu'en aucun autre temps, le marchand qui veut atteindre au succès ne doit pas perdre de vue le moindre détail de ses affaires.

Tout homme qui veut arriver à un résultat doit se demander: "Est-ce que chaque dollar que j'ai placé dans mon commerce accomplit ce qu'il doit? Cette question mérite d'être considérée sérieusement par chaque commerçant parce que les investigations faites montrent que de nombreuses maisons d'affaires n'écoulent qu'un petit pourcentage de leur stock tandis que le plus gros pourcentage demeure inactif, ce qui fait qu'à la fin de l'année la question se pose: "Où sont passés mes profits?" Et la réponse ordinairement est qu'une petite partie de ce capital a été productif et qu'une grande partie ne l'a pas été du tout.

Une autre question d'importance est celle de savoir si "la location du magasin convient au public, s'il est sur une voie passagère ou hors du trafic." Et à ce propos, il ne s'agit pas de conclure trop rapidement: "Mon magasin est dans un endroit trop calme, je vais le transporter ailleurs dans une rue centrale." Il y a des magasins et des genres d'affaires qui s'accommodent très bien de rues moins fréquentées, et les articles de luxe y trouvent un asile profitable. Et c'est alors par une publicité savamment étudiée que les clients seront amenés aux portes de ces magasins.

Ce qu'il faut se demander aussi, c'est à combien de gens et à quelle catégorie de gens vous vous adressez. Des localités différentes ont des populations différentes. Nous nous rappelons d'une institution qui, il y a trois ans partait un magasin avec deux hommes, dans une localité qui était apparemment prospère. Ils y établirent un magasin moderne, prenant en stock d'excellentes marchandises; leur location était au moins égale à toute autre, et ils avaient tout lieu de s'attendre à un succès. Cependant ces deux marchands ne firent pas d'argent et épuisèrent leur crédit, en dépit de leur location, de leur marchandise et autres caractéristiques apparemment avantageuses.

téristiques apparemment avantageuses.

Ils n'avaient pas étudié les besoins de cette population particulière, mais étaient arrivés là et avaient ouvert magasin sur l'avis de quelques amis personnels, s'efforçant dès le début de répondre aux besoins de ces quelques amis, alors que la majorité des clients étaient d'une classe totalement différente. Ces commerçants auraient dû se demander: "Combien de population y a-t-il dans cette ville? Quels sont les moyens d'existence de ces habitants? Nous ne pouvons pas connaître leurs revenus, mais nous pouvons en avoir quelque idée et ainsi nous pouvons appliquer intelligemment l'information reçue dans la recherche de la marchandise que peuvent demander des gens travaillant dans de semblables conditions. Nous devons étudier la majorité des clients de notre localité et ensuite nous mettre en mesure de servir cette majorité."

Il y a certaines maisons de commerce qui dépensent d'importantes sommes d'argent en publicité et qui, après avoir dépensé cet argent en annonces n'en obtiennent pas de résultats et condamnent la publicité comme inprofitable. Un exemple nous a été fourni personnellement du manque de direction dans l'annonce faite par un magasin. Le gérant d'un grand magasin décidait, un jour, de lancer une vaste campagne de publicité. Il dépensa une grosse somme d'argent en publicité et envoya cette publicité dans quatre directions de manière à amener à son magasin les gens d'en dehors de la ville. De trois directions vinrent des réponses qui permirent à ce gérant de croire qu'il était justifiable d'annoncer. De la quatrième direction, il ne vint absolument rien. Il rechercha la raison de cette abstention et finalement, il découvrit que la direction d'où ne venait aucune réponse était celle dont les trains arrivaient en ville après que le magasin était fermé. En d'autres termes, il annonçait aux gens qui ne pouvaient venir à son magasin lorsqu'il était ouvert.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



La première question qu'un marchand doit se poser au point de vue capital, est celle-ci: "Ai-je un capital suffisant?" Un marchand doit avoir un capital suffisant, de manière à pouvoir entrer en compétition avec ses concurrents, non seulement en sa propre ville, mais en dehors aussi. Tout homme qui se rend compte qu'il est mis en état d'infériorité parce qu'il a trop peu de capital devrait y remédier immédiatement. Il doit comprendre qu'il est absolument nécessaire qu'il sache ce qu'accomplit chaque dollar, car son défaut de capital le met déjà en état d'infériorité.

La seconde question à se poser, en ce qui concerne le capital est celle-ci: "Ai-je trop de capital?" Un exemple de la nécessité de cette question. Un établissement de quincaillerie et de meubles marchant depuis des années, faisait apparemment des affaires prospères, mais lorsque le temps venait d'encaisser les dividendes, ils étaient retenus à même le magasin. Une enquête prouva que le magasin tenait trois fois plus de marchandises qu'il n'en pouvait profitablement tenir. L'argent était facile à obtenir puisque le capital était important; mais les tenanciers avaient chargé le magasin de marchandises inutiles qui mangeaient les profits. Le problème du capital est d'obtenir le rapide écoulement de la marchandise. Combien de magasins écoulent leurs marchandises avec une rapidité suffisante pour payer les dépenses diverses, l'intérêt et donner encore une large rémunération à l'exécutif? Il faut dire aussi qu'il ya beaucoup de magasins qui ne font pas cela. Pourquoi? Parce qu'ils n'ont pas concentré leurs efforts sur ce point particulier. Ils placent des articles sur leurs rayons permettant aux uns de se vendre et aux autres de rester sur place. Savez-vous, ou supposez-vous les choses que vous faites avec votre capital? Savez-vous comment vos marchandises s'écoulaient? Achetez-vous des marchandises qui se vendent ou non? Faites-vous tout sur des suppositions?

Et au point de vue du profit, posons-nous les questions: "Obtenons-nous un profit suffisant sur les marchandises que nous vendons? Ne vendons-nous pas dans notre magasin des marchandises qui ne font probablement que payer les dépenses, sans laisser de profits?" Prenons un exemple à ce sujet. Une maison faisait un bon volume d'affaires; c'était apparemment, un magasin moderne, achetant de bonnes marchandises, faisant de la bonne publicité et ses ventes augmentaient en volume, chaque année, et cependant, pendant deux années consécutives l'entreprise ferma ses comptes à la fin de l'année, sans laisser de dividendes. L'examen sérieux des livres de ventes prouva que, apparemment, 70 pour 100 des ventes étaient faites selon le principe de la moindre résistance, ce qui signifie que le personnel de vente n'avait point réfléchi aux possibilités de faire des ventes profitables et à la nécessité de vendre des marchandises rapportant quelque revenu. Tous les commis vendaient les articles courants, c'est tout. Par exemple, dans le département d'épicerie, lorsque la ménagère venait le matin et donnait sa commande de cinq livres de sucre et d'un pain de savon, le commis prenait la commande et ne disait rien. Il ne s'efforçait pas de faire autre chose que de prendre la commande. On conviendra que ce n'est pas le moyen de faire des profits suffisants pour payer la livraison. Ainsi donc, savoir si on fait un profit ou non est une chose de première valeur pour tout commerçant. Connaissez aussi ce qu'il en coûte pour faire affaires dans chaque département. Ensuite vient la considération de l'organisation qui constitue

l'élément humain de votre magasin. Il ne fait aucune différence que votre personnel soit de 1 ou de 100 commis, c'est une question de jugement qui s'impose à l'attention de tout homme d'affaires. Vous pouvez édifier des magasins modernes, vous pouvez acheter des marchandises de qualité, si vous négligez d'avoir l'homme qu'il faut dans la place voulue, si vous négligez de faire en sorte que toute personne employée dans votre entreprise soit le reflet de votre personnalité, si vous négligez de faire de chacun de vos employés un représentant véritable de votre magasin, alors vous perdez une grande partie de la rémunération à laquelle vous étiez en droit de vous attendre.

UN COMITE DES VIVRES, EN PLACE DU CONTROLEUR DES VIVRES

Le titre de contrôleur des vivres du Canada, a vécu; à présent, il est du domaine du passé et nous avons vu naître à sa place un triumvirat dont les membres sont chacun chargés de quelque département de la production ou de la conservation des aliments. Pour ce qui est de M. H. B. Thomson, sa qualité de président du nouveau conseil, lui laisse à peu près les mêmes pouvoirs.

La raison de ce changement de système est, apparemment, que ce département deviendrait tributaire de quelque département parlementaire responsable, et conséquemment, il est nominalement sous le contrôle du Département d'Agriculture. En outre de cela, la raison de ce changement est un louable effort pour étendre les activités de ce département et pour mieux rassembler les forces de production et de conservation.

Telle qu'est la commission, M. Thomson est le président du Bureau et le directeur de la conservation, ce qui signifie qu'il possède les mêmes prérogatives que celles qui caractérisaient la charge de contrôleur des vivres. Il est associé avec M. J. D. McGregor de Brandon, précédemment député contrôleur des vivres en charge des provinces de l'ouest. M. McGregor sera le directeur de la main-d'œuvre agricole. L'hon Charles Dunning, trésorier provincial de la Saskatchewan, sera directeur de la production.

Ce triumvirat est certainement bien composé et le pays peut avoir confiance en lui, il est cependant à remarquer que les membres de cette commission sont un peu trop nettement associés aux intérêts et besoins de l'ouest. Il semble qu'on aurait pu y faire entrer un membre au moins issu des populations de l'est, connaissant leurs besoins, leurs possibilités et leurs ressources, la commission y aurait certainement gagné en efficacité et cela aurait mis plus à l'aise les éléments intéressés et aurait créé un sentiment de plus grande confiance, chose indispensable dans les moments difficiles que nous traversons.

LES ETATS-UNIS IMPOSENT DES TARIFS ELEVES DE SURESTARIE

Le directeur général des chemins de fer aux Etats-Unis, M. McAdoo, vient de publier une nouvelle échelle de surestarie, qui a pris effet au 1er janvier. L'idée de ce nouveau tarif est d'augmenter la rapidité du déchargement. Les nouveaux taux sont comme suit:

\$3.00 par wagon pour le premier jour, après les deux jours francs; \$4.00 pour le second jour, et \$1.00 additionnel pour chaque jour, suivant jusqu'à ce que le taux par jour atteigne \$10.00. Ce maximum sera chargé ensuite, pour chaque journée supplémentaire ou fraction de journée.

LA VEILLE DE L'APPLICATION DE LA LOI DE L'IMPÔT SUR LE REVENU

La loi de l'impôt de guerre sur le Revenu entrera bientôt en vigueur. C'est en effet le 28 du présent mois que "toute personne sujette à l'impôt en vertu de la présente loi, doit, sans aucun avis ou demande, livrer au ministre (des finances) un rapport de son revenu total durant l'année civile précédente. Un résumé aussi clair et aussi complet que possible de cette loi ne manquera donc pas d'intérêt pratique pour les lecteurs du "Prix Courant."

Remarquons tout d'abord que seules les personnes dont les revenus ou partie des revenus sont imposables, doivent en faire rapport au ministre des finances. La loi ne concerne pas les autres et ils n'ont pas à s'en occuper.

Quels sont donc les revenus imposables? Tous les revenus au-dessus de \$1,500.00 retirés par des personnes non mariées, ou par des veuves ou veufs sans enfant dépendant; et tous les revenus au-dessus de \$3,000.00 retirés par toute autre personne et par toute société par action ou par toute corporation de quelque nature qu'elle soit. Il est à remarquer que tous les revenus, sans aucune exception, sont exemptés jusqu'à concurrence de \$1,500.00 ou de \$3,000 suivant le cas, ainsi qu'il est expliqué ci-dessus. Par exemple, une personne non mariée qui retirerait \$2,000 de revenu ne paierait l'impôt que sur \$500. De même encore une personne non mariée ou une société ayant un revenu de \$4,000.00 par exemple, ne paierait l'impôt que sur \$1,000.00.

Sont considérés revenus pour les fins de la loi et sujettes à l'impôt toutes les sommes retirées au cours de l'année et qui ne sont pas du capital. Par exemple une personne qui aurait touché une police d'assurance au cours de l'année ne paiera pas l'impôt sur le capital, de la police, mais sur le revenu que ce capital, placé à intérêt, lui aura rapporté. Sont donc sujets à l'impôt les salaires, gages, honoraires, dividendes, intérêts, loyers, rentes viagères, bénéfices de toute nature, etc.

L'impôt sur le revenu est divisé en deux catégories: l'impôt normal et les surtaxes. L'impôt normal est de 4 pour cent; il est payable par les personnes dont les revenus ne dépassent pas \$6,000.00 et par les sociétés ou corporations, quel que soit le chiffre de leur revenu au-dessus de \$3,000.00.

Les surtaxes sont payables par les personnes dont le revenu dépasse \$6,000.00, comme suit: 2 pour 100 sur le surplus de \$6,000.00, jusqu'à \$10,000.00; 5 pour 100 sur le surplus de \$10,000.00 jusqu'à \$20,000.00; 8 pour 100 sur le surplus de \$20,000.00 jusqu'à \$50,000.00; 15 pour cent sur le surplus de \$50,000.00 jusqu'à \$100,000 et 25 pour 100 sur toute partie de revenu excédant \$100,000.00.

Les sociétés et corporations de toute nature sont exemptées du paiement des surtaxes.

Sont entièrement soustraits à l'impôt, même normal, sur le revenu, les revenus: du Gouverneur-général, des consuls étrangers, sujets du pays qu'ils représentent et n'exerçant aucune profession lucrative, des compagnies, commissions ou associations dont au moins 90 pour du capital appartient à une province ou à une municipalité; des institutions religieuses, charitables, agricoles et d'enseignement; des Chambres de Commerce, des associations ouvrières, des clubs sociaux et d'amusements de toute nature dont les revenus ne procurent aucun bénéfice à quelque membre ou action-

naire, des sociétés de bienfaisance et de secours mutuels; des sociétés de prêts agricoles, sujettes à l'approbation du ministre.

Les revenus provenant d'obligations ou de valeurs du Dominion spécifiquement exemptes d'impôt et les soldes des marins et des soldats ayant fait du service outre-mer sont aussi soustraits à l'opération de la loi.

Toute somme payée par un contribuable au cours de l'année 1917, sous l'empire de la loi spéciale des revenus de guerre, ou de la loi taxant les profits d'affaires pour la guerre, sera déduite de l'impôt sur le revenu que tel contribuable a à payer. Il en est de même pour les contributions au fonds patriotique, à la Croix Rouge ou autres fonds patriotiques et de guerre approuvés par le gouvernement.

Outre la déclaration personnelle que chaque contribuable sujet à l'impôt est obligé de faire de ses revenus, les patrons sont obligés de faire un rapport additionnel sur le compte de tous ceux de leurs employés dont le salaire est sujet à l'impôt, tandis que les corporations, sociétés par actions ou syndicats doivent également faire un rapport détaillé de tous les dividendes payés à chacun de leurs membres ou actionnaires.

Tous ces rapports doivent être entre les mains du ministre des finances avant le 28 février.

Une amende de \$100.00 par jour de retard, constitue la sanction de ce règlement, tandis que toute fausse déclaration peut entraîner pour celui qui la fait une amende n'excédant pas \$10,000, ou une condamnation à six mois de prison.

Si le ministre soupçonne un contribuable d'avoir un revenu plus élevé que celui qu'il a déclaré, il peut fixer lui-même le chiffre du revenu que d'après ses renseignements ce contribuable reçoit. Si ce contribuable croit qu'il a été indument cotisé il peut en appeler de la décision du ministre d'arbitrage de son district, dont la loi prévoit la création. Le contribuable et le ministre peuvent également en appeler de la décision de cette commission, à la Cour de l'Echiquier, du Canada.

Les auteurs de la loi ont prévu les tentatives qui seront faites pour l'éluder et dans la mesure du possible ils ont pris les précautions nécessaires pour déjouer ces tentatives. C'est ainsi que les transferts ou cessions de biens faits par un contribuable à un membre quelconque de sa famille, après le 1er août 1917, ne seront pas reconnus, à moins qu'il ne soit bien prouvé que tels transferts ou cessions de biens n'ont pas été faits en vue de réduire le revenu du contribuable de façon à lui permettre d'éluder la loi.

Le gouvernement espère retirer de la taxe sur le revenu pas moins de \$15,000,000.00 ou \$20,000,000.00. Le nombre des personnes affectées par la loi n'est pas encore connu.

LA COMPAGNIE DU SAVON COMFORT NE DISTRIBUTERA PLUS DE PRIMES DANS L'ONTARIO

La Compagnie du Savon Comfort a annoncé récemment un léger changement dans ses méthodes de commerce. Par le passé, elle avait adopté la politique de distribuer des primes avec ses marchandises. Comme résultat, cependant, du coût toujours augmentant du savon, elle a décidé de cesser cette politique de primes dans la province d'Ontario, et en compensation, d'augmenter la grosseur des barres de savon.

LES GANTS EN CHEVREAU

De temps en temps des articles paraissent dans la presse quotidienne tendant à expliquer au public consommateur la nature véritable de certaines marchandises qui sont d'un usage courant.

L'objet de ces articles semble être de porter quelque confusion dans l'esprit du lecteur et de lui faire croire que "les choses sont rarement ce qu'elles paraissent être."

Il semble plus aisé (et peut-être les rédacteurs trouvent-ils en cela une matière plus intéressante pour leurs lecteurs) de mal juger les choses qui font l'objet de certaines littératures.

Il est un fait cependant — encore plus en évidence que jamais, aujourd'hui, c'est que les manufacturiers dignes de ce nom ne dénaturent pas les marchandises qu'ils font et pour permettre au public de juger plus facilement des mérites de ce qu'il achète, la plupart des bons industriels marquent leurs produits de façon à ce que le consommateur puisse, à première vue, en connaître l'origine, et connaissant cette origine, être en mesure de tenir le manufacturier responsable si les marchandises ne correspondent pas aux descriptions qui en sont faites.

Un article récemment paru dans un des journaux quotidiens discutait de la nature des "GANTS" et prétendait que beaucoup de gants dits être en chevreau, n'étaient faits en réalité qu'avec de la peau de rat ou de chat, ou de toute autre peau d'animaux étrangers au chevreau.

Il est une chose bien connue, c'est que les meilleurs gants en chevreau qui se font, viennent de France, et les noms des principaux manufacturiers de ces gants sont si connus qu'il n'est pas nécessaire de les rappeler ici. Et les gants qui viennent de ces manufactures réputées, et qui sont marquées "KID" ou chevreau sont bien faits de peaux de chevreau, le consommateur peut en être absolument certain.

Il n'est pas agréable pour une femme de suspecter que ses gants sont faits de peaux de rat, et elle n'a pas besoin de se montrer inquiète, si elle confine ses achats aux marques les plus connues.

Nous pouvons dire aussi, qu'au meilleur de notre connaissance, et de l'avis autorisé des experts que nous avons consultés, il n'y a pas de peaux de rats, ni de peaux de chats, employées dans la manufacture de cette classe de gants vendue comme "KID".

Il est vrai qu'il y a quelques peaux d'agneaux employées dans la fabrication des gants fins, et encore que les peaux d'agneau fines ne soient pas aussi bonnes que les belles peaux de chevreau, un gant cependant, BIEN FAIT avec de la peau d'agneau de belle qualité, peut être considéré comme un bon gant.

On devrait comprendre aussi que le fait qu'un gant soit fabriqué avec de la peau de chevreau ne signifie pas nécessairement que ce soit un bon gant. Il y a de nombreuses qualités de peaux de chevreau et quelques-unes ne conviennent pas du tout à la confection de bons gants.

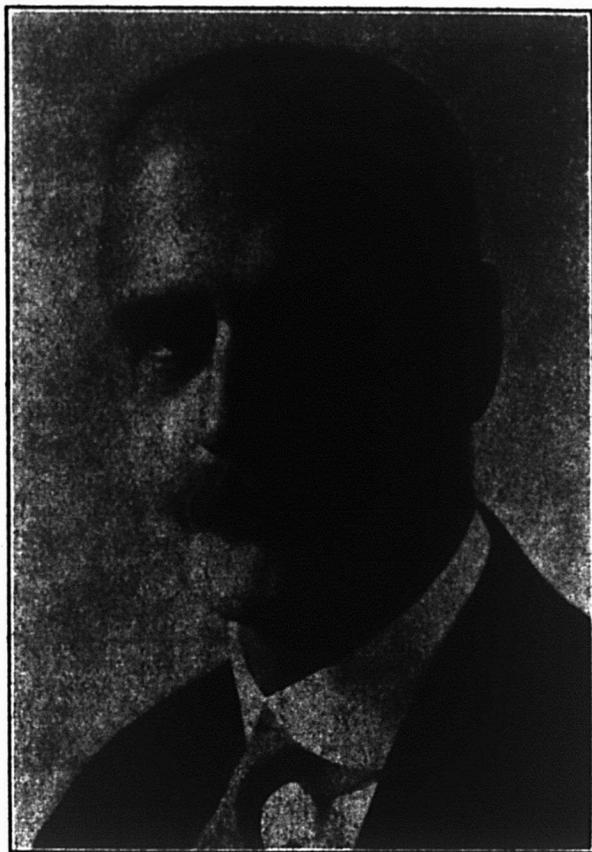
Il y a une manière—et une manière unique—pour une femme de s'assurer qu'elle achète un VERITABLE GANT DE CHEVREAU et c'est de demander à son marchand un gant portant la marque d'un des manufacturiers français bien connus.

De tels gants ne sont pas seulement faits de bonnes peaux, mais encore leurs procédés de manufacture (et ils sont très compliqués) sont confiés à la meilleure classe de main-d'oeuvre expérimentée qu'il soit possible d'obtenir.

Le gant qui en est le résultat, est le meilleur gant qui soit connu au monde.

M. W. S. WELDON, COLLECTEUR DES DOUANES

Nous avons appris avec plaisir la nomination de M. W. S. Weldon comme contrôleur des Douanes, en remplacement de M. White. Toutes nos félicitations au nouveau titulaire de ce poste de confiance.



M. W. S. Weldon est né dans le "Faubourg de Québec" et fit ses études à l'école de la rue Panet. Il débuta dans le commerce au service de la maison Hodgson Somner où il resta onze ans dont sept ans comme commis des douanes; puis il devint pendant six ans, secrétaire-trésorier de la M. A. A. A. Il accepta ensuite le poste de secrétaire-trésorier de la Windsor Hotel Co., et après un an dans cette position, il devint gérant de cette compagnie, poste qu'il occupait pendant sept années pour devenir pendant les dix années qui suivirent directeur-gérant de la même institution jusqu'en septembre 1912 date de sa démission. Depuis 1914, M. W. S. Weldon fut échevin de la cité pendant 3 ans et commissaire d'école pendant quatre ans.

LA CONSOMMATION DU POISSON

Voilà le temps du Carême revenu et avec lui l'époque de la consommation importante du poisson. Cette année, cette consommation sera d'autant plus considérable qu'au devoir religieux s'ajoute un devoir national, dans cette pratique. Le poisson est en effet le meilleur succédané de la viande et son prix meilleur marché doit le recommander à toutes les ménagères. Au marchand à en pousser la vente activement non seulement pour s'attirer des ventes immédiates, mais pour créer une demande constante qui lui sera profitable tout le long de l'année, et qui aidera en même temps le pays à supporter plus allègrement le fardeau de la guerre.

LA REGLEMENTATION DES BOULANGERIES

Il a été ordonné:

1. Que dès et après le 1er jour de mars 1918, aucune personne, firme ou corporation, faisant usage de cinq barils de fleur par mois ou plus, pourra fabriquer du pain, des gâteaux ou autres produits de pâtisserie pour les vendre, avant d'avoir au préalable obtenu du Contrôleur des Vivres, une licence qui s'appellera "licence de boulanger," excepté les hôtels, les restaurants qui ne font du pain que pour les clients de leurs établissements et non pas pour être vendu au comptoir.

2. Que toutes applications pour telles licences devront être faites d'après la formule no 5 ci-incluse.

3. Que toutes licences expireront le 31 décembre de chaque année.

4. Dès et après le premier jour de mars 1918, aucun boulanger ne fera du pain, des "rolls", des pâtisseries ou autres produits de boulangeries, en se servant de la farine de blé autre que la farine à pourcentage fixe, tel que prescrite dans les Ordres du Contrôleur des Vivres, numéros onze et quinze, sans une permission par écrit du Contrôleur des Vivres.

5. Le porteur d'une licence ne pourra fabriquer du pain et l'offrir en vente que des poids suivants spécifiés et de la manière suivante: savoir:

Dans la province de la Colombie-Britannique, 18 onces, mais ne devant pas excéder 19 onces.

Dans la province d'Alberta, Saskatchewan, 20 onces, mais ne devant pas excéder 21 onces.

Dans la province de Manitoba, 16 et 20 onces, mais ne devant pas excéder 17 et 21 onces respectivement.

Dans la province d'Ontario, 12 onces et 24 onces, mais ne devant pas excéder 13 onces et 25 onces respectivement.

Dans la province de Québec, 24 onces, mais ne devant pas excéder 25 onces, excepté la ville de Hull, le village de la Gatineau et le village d'Aylmer, où les poids sont de 12 et de 24 onces, mais ne devant pas excéder 13 onces et 25 onces respectivement.

Dans les trois provinces connues sous le nom de "Provinces Maritimes", 24 onces, mais ne devant pas excéder 25 onces.

Les poids spécifiés plus haut devront être des poids net, de "rolls" non enveloppés, douze heures après avoir été cuits, et quand les pains sont cuits doubles, chaque pain, quand il sera séparé, devra avoir le poids requis par ce règlement.

6. Le porteur d'une licence pourra fabriquer des "rolls" et les offrir en vente dans les poids seulement de 1 once ou de 2 onces chaque, et les dits "rolls" devront être cuits dans des moules et non sur le bas de fourneau.

Les poids mentionnés plus haut devront être des poids net, de "rolls" non enveloppés, douze heures après avoir été cuits, et quand les "rolls" sont collés les uns aux autres ou qu'ils sont séparés, chaque "roll" devra avoir le poids requis par ce règlement.

7. Les poids reconnus et ici établis, seront déterminés en prenant une moyenne d'un lot de pas moins de vingt-cinq pains comme unité, ou de cinq douzaines de "rolls" comme unité et chaque pain ou "roll" ne devra pas avoir moins que le poids minimum ou plus que le maximum du poids prescrit par les règles et règlements.

8. Le porteur d'une licence, en fabricant le pain ou les "rolls" ne devra pas faire usage pour chaque baril de farine de cent quatre-vingt-seize livres, des ingrédients suivants en poids excédant:

Sucre.—Plus de 2 livres de sucre de canne ou de betterave, y compris le sucre contenu dans le lait concentré ou en poudre si on en fait usage.

Extrait de malt ou farine de malt.—Plus de 2 livres, si l'on n'emploie pas de malt l'équivalent en poids en sucre peut être utilisé.

Graisses (soit végétales ou animales, ou leurs composées).— Plus de 2 livres.

Lait.— Plus de 6 livres de lait écrémé liquide ou son équivalent en lait concentré ou en poudre.

9. Le porteur d'une licence en fabriquant son pain ou ses "rolls" ne pourra pas ajouter de sucre ou de matières grasses à la pâte pendant le procédé de cuisson, ou au pain ou aux "rolls" après qu'ils sont cuits.

10. Les boulangers ne fabriqueront qu'un pain simple ou double cuits ensemble et sans être coupés; pourvu que le pain contenant pas moins de trente-cinq pour cent (35 pour 100) de fleur d'orge puisse être cuit sur la base du fourneau de deux dimensions seulement, soit: en forme ronde ou en longues.

11. Jusqu'à nouvel ordre, il sera défendu d'envelopper le pain ou de l'entourer avec une bandelette en papier.

12. L'étiquette du pain sera permis aux fabricants de pain.

13. Le porteur d'une licence ne pourra fabriquer, distribuer, vendre ou tenir aucuns produits des boulangeries et réaliser

dessus une commission, un profit ou une surcharge qui serait injustes, exorbitants, déraisonnables, discriminatoires.

14. Tout porteur d'une licence, en vendant des produits de la boulangerie, devra fournir ces produits aux consommateurs de la façon la plus directe possible en évitant tout retard déraisonnable. La revente dans le même commerce sans justification suffisante, surtout si le résultat doit être une augmentation dans les prix courants au marchand de détail ou au consommateur sera considérée comme une pratique malhonorable.

15. Le porteur d'une licence ne devra pas acheter, vendre, emmagasiner ou revendre ou manier autrement ou faire le commerce d'aucuns produits alimentaires dans le but d'augmenter les prix d'une façon déraisonnable, ou d'imposer une restriction sur ces produits, ou de monopoliser ou tenter de monopoliser, soit d'une façon locale ou générale aucuns de ces produits.

16. Le porteur d'une licence ne devra pas détruire aucuns produits et ne devra pas commettre de gaspillage, ou permettre des détériorations qui pourraient être évitées en rapport avec la fabrication, la distribution ou la vente d'aucuns produits de boulangerie.

17. Le porteur d'une licence ne pourra pas, sans le consentement écrit du Contrôleur des Vivres pour le Canada, ou de son représentant autorisé, avoir en main ou avoir en possession ou sous contrôle par contrat ou autrement, en aucun temps, de la fleur en une quantité excédant les besoins raisonnables de son commerce, requise pour lui pour une période de trente jours. POURVU, CEPENDANT, que cette règle n'empêche pas le porteur d'une licence d'avoir en transit assez de fleur pour maintenir le stock du porteur de la licence, dans la proportion ici prescrite.

18. Le porteur d'une licence ne devra pas reprendre du pain ou autres produits de boulangeries, ou faire tels paiements, ou accorder un crédit, à aucun détailleur pour du pain non vendu ou autres produits de boulangeries, non vendus, non plus que le porteur d'une licence ne pourra échanger aucun pain ou produits de boulangeries pour d'autre pain ou produits de boulangeries qu'il a vendus.

19. Le porteur d'une licence ne devra émettre, ou rendre public, ses prix du marché, ou faire aucune déclaration à qui que ce soit au sujet des produits alimentaires, lesquelles déclarations ne peuvent être vérifiées soit par ses propres livres ou par les rapports des autres porteurs de licences, et ne devra pas faire d'autres déclarations erronées qui peuvent avoir pour résultat de faire augmenter les prix d'aucuns produits alimentaires.

20. Le porteur d'une licence devra porter sur chaque contrat, commande, acceptation de commande, facture, liste de prix et autres, émis ou signés par lui, les mots "Numéro de licence du Contrôleur des Vivres du Canada", suivi du numéro de la licence. Aucun porteur d'une licence ne devra avec connaissance de cause acheter aucuns produits alimentaires ou acheter tels produits pour aucune personne qui devrait avoir une licence d'après les ordres émis plus tard, à moins que cette personne ne se soit procurée telle licence et se soit soumise aux exigences de la présente règle.

21. Que les impôts suivants seront attachés à une licence pour fabriquer des produits des boulangeries:

Quand la vente ne dépasse pas \$10,000 par année	\$ 5.00
Quand la vente ne dépasse pas \$50,000 par année	10 00
Quand la vente ne dépasse pas \$100,000 par année	15.00
Quand la vente ne dépasse pas \$200,000 par année	25.00
Quand la vente ne dépasse pas \$300,000 par année	30.00
Quand la vente ne dépasse pas \$400,000 par année	40.00
Quand la vente ne dépasse pas \$600,000 par année	60.00

et \$5 pour chaque \$50,000 additionnel ou fraction de ce chiffre, de la valeur représentée par la vente.

Daté à Ottawa, ce 9e jour de février 1918.

LE RAPPORT DE BRANDRAM-HENDERSON, LIMITED

L'assemblée annuelle de Brandram-Henderson, Limited a été tenue à Halifax le 20 février courant. Le Bureau des directeurs a été réélu. Le rapport financier soumis, et que nous publions en détail dans le présent numéro, montre que la Compagnie a passé une année commerciale des plus prospères, le total des profits de manufacture et d'affaires étant de \$221,429.52.

A la fin de l'année dernière, la balance des profits reportés s'élevait à \$349,464.80 qui, ajoutés aux chiffres donnés ci-dessus donnent un total de \$570,894.02 au crédit du compte de profits et pertes.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien		
No. 3	1.14	1.15
Avoine d'alimentation No. 1	1.12	1.13
Avoine d'alimenta-		
No. 2	1.10	1.11
Avoine blanche d'Ontario		
No. 2	1.13	
Avoine blanche d'Ontario		
No. 3	1.12	
Avoine blanche d'Ontario		
No. 4	1.11	

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$11.10 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.20, et les plus petites quantités pour boulangers et épiciers se vendent à \$11.30 livrés.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$66 à \$68, et la moulée mélangée, de \$58 à \$60, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.50 en sacs en jute et \$5.40 en sacs en coton de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

LES OEUFS

Par suite des approvisionnements limités le marché des oeufs est en forte hausse.

Nous cotons:
Oeufs du jour. 0.68 0.70

Oeufs frais d'automne.	0.58	0.60
Oeufs de choix des glacières	0.52	0.54
Oeufs No 1 des glacières	0.48	0.50
Oeufs No 2 des glacières	0.45	0.47

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.35	0.36
Poulets nourris au lait.	0.35	0.36
Poules de choix	0.27	0.30
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28

LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire et les pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.15, de blanches d'Ontario à \$2.00, et de rouges à \$1.90, le sac de 80 livres ex-magasin.

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres		
Canadiennes	8.00	8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50	7.75
Fèves Yellow Eye		
oeil jaune)	7.00	7.25
Fèves Japonaises	7.75	8.00

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est

manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.32	0.33
Jambons, 12 à 15 livres	0.31	0.32
Jambons poids lourds	0.30	0.31
Bacon pour breakfast	0.40	0.41
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43
Bacon Windsor dé-sossé	0.44	0.45

LE BEURRE

Le marché du beurre a été assez actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie		
supérieur de septembre et octobre	0.50½	0.51
Beurre fin de crèmerie, de septembre et octobre	0.49½	0.50
Arrivages courants	0.47½	0.48½
Beurre de ferme fin	0.41½	0.42

LES SIROPS DE BLE-D'INDE

Les sirops de blé-d'Inde sont cotés comme suit:

Barils d'environ 700 livres, ½ barils et ¼ barils, ¼c de plus la livre.	0.07
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	4.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse	5.20
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse	4.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse	4.90
2 gals., seaux de 26 livres, chaque.	2.15
3 gals., seaux 38½ livres, chaque.	3.25
5 gals., seaux 65 livres chaque.	5.25

LES SUCRES

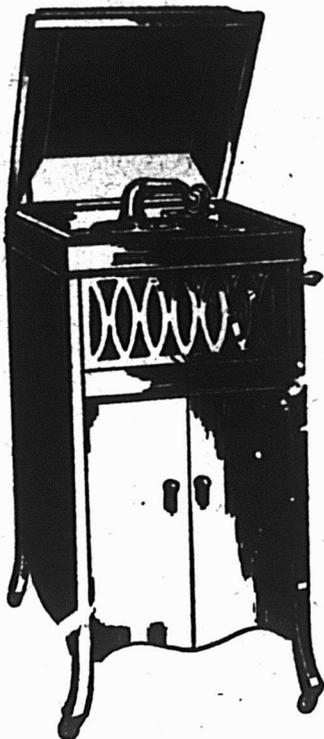
Les cotations sont comme suit:

	Les 100 livres
Atlantic Sugar Co., extra granulé	8.40
Acadia Sugar Refinery, granulé.	
St. Lawrence Sugar Ref. granulé	8.40
Canada Sugar Ref., granulé.	8.40
Dominion Sugar Co., crystal, granulé	8.40

Voulez-vous doubler votre chiffre d'affaires ?

Nous vous y aiderons en vous fournissant l'occasion exceptionnelle d'offrir à vos clients un cadeau de grande valeur sans qu'il vous en coûte un sou.

CORONA—
Marque de Qualité



Demandez-nous des informations et notre réponse vous convaincra immédiatement. Notre système est nouveau et unique; il n'est nullement question de loterie; ce n'est ni plus ni moins qu'un concours vous permettant d'offrir à votre clientèle un magnifique phonographe, jouant tous les disques, d'une valeur de \$135.00.

Nous vous fournissons tous les accessoires nécessaires pour ce concours, et de plus, nous créons pour votre magasin une demande considérable qui constituera une véritable innovation dans votre manière de commercer.

Ecrivez-nous sans tarder pour plus amples détails. Votre demande d'information ne vous engage absolument en rien. Les plus diligents seront les premiers servis; hâtez-vous, car nous n'acceptons qu'un seul marchand par localité. Soyez donc le premier à nous écrire si vous désirez augmenter votre chiffre d'affaires. Notre nouveau système ne peut manquer de vous intéresser vivement; il est très pratique et s'adapte à n'importe quel genre de commerce.

Corona Phonograph Co., Reg'd

80a St. Denis

— Montréal —

Téléphone Est 1719.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

ETAT GENERAL DE L'ACTIF ET DU PASSIF AU 30 NOVEMBRE 1917.

Fixe: ACTIF	
Immeubles, Bâtisses, Usines et Matériel, Clientèle, Droits de Brevets	\$1,785,920.42
Placements	3,630.00
Total de l'actif fixe	\$1,789,550.42
Courant:	
Marchandises	712,756.75
Comptes à recevoir	348,096.75
Billets à recevoir	2,121.75
Argent en mains et en Banque.	29,030.00
Total de l'actif courant	1,092,005.44
Obligations différées	8,416.92
	\$2,889,972.78
Fixe: PASSIF	
Actions ordinaires, \$970,000.00	
Actions privilégiées \$500,000..	\$1,470,000.00
Obligations	382,300.00
Réserve pour rachat d'obligations	117,700.00
Compte de primes sur obligations	3,806.35
Réserve pour dépréciation	47,500.00
Total du passif fixe	2,021,306.35
Courant:	
Emprunts aux banques	267,981.74
Billets à payer	1,352.09
Comptes à payer	152,902.67
Réserve pour dividende No 25 sur actions privilégiées payable le 2 janvier 1918	8,750.00
Réserve pour intérêt sur obligations	3,846.30
Réserve pour taxe de guerre	21,648.71
Total du passif courant	456,481.51
Surplus	412,184.92
	\$2,889,972.78

Audité et vérifié,

P. S. ROSS & SONS,

Comptables enregistrés.

Montréal, 4 janvier 1918.

COMPTE DE PROFITS ET PERTES POUR L'ANNEE EXPIREE LE 30 NOVEMBRE 1917.

CREDIT	
Par Balance rapportée du 1er décembre 1916.	\$349,464.80
Profits Nets, déduction faite des frais du Bureau Principal	221,429.22
	\$570,894.02
DEBIT	
A Intérêts sur Obligations payés et à payer	\$22,528.93
Dividendes sur Actions Privilégiées payés et à payer	35,000.00
Réserve pour Dépréciation	\$ 7,500.00
Réserve pour fins spéciales	10,000.00
	17,500.00
Fonds d'amortissement pour Rachat d'obligations	15,600.00
Dividende sur actions ordinaires ..	29,100.00
Taxe de guerre pour deux ans, jusqu'au 30 novembre 1916, moins réserve pour la première année	31,917.67
Donations patriotiques	7,062.50
	153,709.10
Balance au Crédit du Compte de Profits et Pertes au 30 novembre 1917	\$412,184.92

Audité et Vérifié,

P. S. ROSS & SONS,

Comptables Enregistrés.

Montréal, 4 janvier 1918.

RAPPORTS DES DIRECTEURS

Aux Actionnaires de BRANDRAM-HENDERSON, LIMITED,

Vos directeurs vous présentent ci-joint leur onzième rapport annuel avec le compte de l'actif et du passif et un résumé du compte de profits et pertes pour l'année expirée le 30 novembre 1917.

Les profits nets pour l'année se sont élevés à \$221,429.22, qui, avec la balance de \$349,464.80, reportée de l'année précédente, forment la somme de \$570,894.02 au crédit du compte de profits et pertes. Sur cette somme on a payé les intérêts sur les obligations au 30 septembre et l'on a prélevé une réserve pour les intérêts d'octobre et de novembre ainsi que le dividende des actions privilégiées payé et à payer. La somme de \$7,500.00 a été mise en réserve pour dépréciation ainsi qu'une autre somme de \$10,000.00 comme réserve spéciale pour dépréciation de manière à parler à tout ce qui peut arriver. La somme de \$10,000.00 a été absorbée par le dividende de 3 pour cent payé sur les actions ordinaires en février dernier, et la somme de \$7,062.50 pour couvrir les donations patriotiques pendant l'année. Du fait de l'insuffisance d'informations de la part des autorités, une somme disproportionnée a été mise de côté il y a un an, pour la première année de taxe de guerre, et en conséquence il est devenu nécessaire de donner à cette époque la somme de \$31,917.67. La somme de \$15,600.00 a été appliquée pour fins de fonds d'amortissement, ce qui laisse une balance de \$412,184.92.

Le coût total de l'entretien et du renouvellement des immeubles a, comme dans les années passées, été porté au compte des dépenses d'opérations.

L'augmentation dans le passif courant est due à un plus grand volume d'affaires, nécessitant des stocks plus considérable comme montré par les inventaires, et aussi au coût plus élevé des matières premières.

Messieurs P. S. Ross & Sons, comme par le passé, ont audité les livres et les comptes et leur rapport est soumis ci-joint.

Vos directeurs sont heureux de faire rapport que les ventes et les profits dans tous les départements et divisions de la Compagnie, à l'exception de la section des Munitions, ont montré des augmentations notables. Ces augmentations ont été suffisamment importantes pour compenser le déclin matériel dans la vente des obus, occasionné par les nouvelles méthodes du Bureau des Munitions, expliquées dans notre dernier rapport.

En vue de développer d'une manière satisfaisante nos affaires, en Colombie-Anglaise, nous avons trouvé désirable d'établir un dépôt à Vancouver et du fait du fort sentiment en faveur des organisations provinciales, une charte séparée a été obtenue pour faire affaires sous le nom de "Brandram-Henderson of British Columbia, Limited." Nous nous avons perfectionné nos méthodes de vente pour tout le Dominion, avec des points de distribution à Halifax, Saint-Jean, Montréal, Toronto, Winnipeg, Edmonton, Calgary et Vancouver.

L'établissement d'un département de spécialités navales avec une direction séparée a été décidé et mis en vigueur en juin dernier, de façon à répondre d'une façon plus efficace à la demande sans cesse croissante pour peintures et articles techniques pour fins de construction navale.

Une caractéristique du commerce de l'année a été la rapide augmentation du commerce d'exportation, justifiant la nomination de plusieurs représentants étrangers nouveaux, qui tous font de bonnes affaires.

Vos directeurs ont payé les dividendes habituels sur les actions privilégiées et recommandent à présent le déboursé de 4 pour cent sur les actions ordinaires, payables 1 pour cent par trimestre au 1er mars, au 1er juin, au 3 septembre et au 30 novembre aux actionnaires inscrits un mois avant les dates des paiements trimestriels.

Pour les directeurs,

GEORGE HENDERSON,

Président.

Montréal, 10 janvier 1918.

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES LEVIERS ET RATEAUX DE PELOUSE

Des hausses ont été enregistrées pour les leviers cette semaine. Ils sont cotés à présent à \$8.50 les 100 livres. Les prix précédents variaient de \$7.50 à \$8.00.

Les râtaeux de pelouses dans certains centres sont aussi en hausse, et les prix respectifs sont: les râtaeux 20 dents, en broche se vendant précédemment à \$6.00 la douzaine, se vendent à présent à \$9.00 et les 24 dents se vendant précédemment à \$6.25 la douzaine sont avancés à \$9.75 la douzaine. Les augmentations dans les manches et autres articles ont provoqué en partie, ces augmentations.

LE CABLE DE COTON ET LA CORDE

Des avances de proportions considérables ont été faites sur les câbles de coton et autres lignes, cette semaine.

Le câble de coton est coté à présent de 60c à 61c la livre pour le 5-16 et pour le 1/4 de pouce et calibre plus grand, 59c et 60c.

La corde d'ombre se vend à \$1.95 la douzaine, pour le No 3 1/2; \$3.15 pour le No 4; \$4.30 pour le No 4 1/2; et \$11.75 pour le No 5. Les clothes-lines de coton se vendent plus cher, à \$2.16 pour les 30 pieds; \$2.66 pour les 40 pieds; \$3.21 pour les 48 pieds; et \$3.98 pour les 60 pieds.

La ficelle n'a pas montré de hausse.

La mèche à chandelle est aussi en hausse et est cotée à 60c la livre.

LES SCIES ET LES PINCES

Des hausses ont été notées sur certaines lignes Disston et encore qu'elles ne soient pas bien défi-

nies, la hausse en général s'évalue à 10 pour 100. Les lignes affectées sont les scies, compas et à bois, les scies transversales, et une ou deux autres lignes. Les truelles à brique et les tourne-vis No 9 et No 32 ont subi une hausse similaire. Les pinces Utica ont été augmentées de 20 pour 100.

LES TUYAUX DE FER

Les tuyaux de fer ont subi une hausse de 2 pour cent. Les stocks semblent être abondants, mais pas excessifs.

LES CLOUS EN BAISSÉ

Les clous de broche ont marqué une baisse de 25c la keg, ce qui en porte le prix à \$5.25. La broche en acier mou a aussi déclinée et est maintenant vendue à un prix de base de \$6.25.

Les clous coupés sont encore à \$5.60 de base.

LES TUYAUX DE PLOMB — LE ZINC EN FEUILLES

Il y a fermeté pour les tuyaux de plomb et le zinc en feuilles, quoique sans tendance à la hausse.

Les cotations sont comme suit:
 Tuyaux de plomb, la livre . . . 0.14
 Tuyaux de dégagement, la livre 0.15
 Trappes et coudes en plomb, la livre net liste
 Lead wood, la livre 0.14
 Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2 livres au pied carré, la livre 0.12 1/2 0.13
 Plomb en feuilles, 4 à 8 livres au pied carré, la livre 0.11 1/2 0.12 1/2
 Feuilles coupées, 3/4c la livre en plus et feuilles coupées en mesures spéciales, 1c la livre en plus.
 Soudure, garantie, la livre. 0.42 1/2
 Soudure, stricte, la livre. . 0.39 1/2

Soudure commerciale, la livre 0.36 1/4
 Soudure, wiping, la livre. . 0.38 1/4
 Soudure, en tige, la livre . . 0.45
 Zinc en feuilles, la livre . . . 0.26

L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE

Il y a eu de bonnes affaires faites en huile de charbon et en gazoline, et les prix se maintiennent comme suit: Gazoline, 32 1/2 cents le gallon; huile de charbon, Roaylite, 17 cents; Polarine, 20c, et Electroline, 20 cents.

LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:
 Montréal.
 Fer en barre commun, les 100 livres \$4.55
 Fer raffiné, les 100 livres 4.80
 Fer pour fers à cheval, les 100 livres. 4.80
 Fer de Norvège 11.00
 Acier mou 5.05
 Acier bandé 5.05
 Acier sleigh shoe 5.05
 Acier tiré 5.25
 Acier Toe Calk, les 100 livres 5.95
 Acier, outils de mine, la livre 0.17 1/2 0.19
 Acier pour outils Black Diamond 0.18 0.19
 Acier à ressorts 6.50
 Acier de machine fini fer 5.10
 Acier Harrow tooth 5.20
 Acier fondu Black Diamond 0.20 0.21

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 2c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 2c, portant les prix aux niveaux suivants:

	Le gallon Impérial	
	Brute	Bouillie
1 à 4 barils . .	\$1.54½	\$1.56½
5 à 9 barils . . .	1.53	1.54½
10 à 25 barils .	1.52	1.54½

LA TERE BENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:

	Le gallon Impérial	
Térébenthine 5 liv. et plus . . .	\$0.69	\$0.71
Lots de 1 baril . . .	0.70	0.72
Petites quantités	0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN HAUSSE

Le blanc de plomb à l'huile accuse une hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$15.00 les 100 livres; lots d'une ton-

ne, \$15.50 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.85 les 100 livres.

LE MASTIC

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

VERNIS ET EMAILS

Il y a eu une avance nette de 10 pour 100 sur les vernis et emails. Les nouveaux différentiels sont comme suit: Demi gallons, 15c; quarts, 30c, 1/8, 60c et 1-16, \$1.20

LES BROSSES A PEINTURE

Il a été annoncé une hausse dans les brosses Boeckh. Cette hausse affectera la ligne toute entière et couvrira les brosses pour peintures et vernis, les balais d'écurie et de planchers, brosses pour tapisserie et à kalsomine, et autres lignes régulières et spéciales. L'avance sera peu conséquente et les escomptes seront à présent, de 50 pour 100 et 10 pour 100.



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

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

LE VENDREDI, PREMIER
JOUR DE MARS prochain, à DIX
HEURES du matin.

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

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

Le député shérif,

P.-M. DURAND.

Bureau du shérif,

Montréal, 8 février 1918.

MASTIC

Fait des meilleures matières premières qu'il soit possible d'obtenir, par nos procédés spéciaux de moulage.

Cela vous paiera de prendre en stock le mastic de la marque "M.R.M."

En boîtes en fer-blanc, boîtes en fer, barils ou caques.

POINTES EN ZINC POUR VITRIERS

En paquets d'une demi livre.

BLANC DE PLOMB

Le blanc de plomb pur, marque "Tiger" est un blanc de plomb auquel on peut se fier; voilà 50 ans qu'il donne satisfaction.

Prix fournis gracieusement sur demande.

THE MONTREAL ROLLING MILLS CO.

MONTREAL

P.Q.

Nombre de Bonnes Caractéristique

En fait autant que dans le nom.

La forme des dents des limes "Famous Five" a été déterminée après bien des expériences.

Différentes formes et profondeurs sont faites, selon le travail auquel est destiné la lime.

En conséquence, vous pouvez obtenir pour vos clients, une lime "Famous Five" qui coupera plus rapidement et laissera la meilleure surface sur toute espèce de matériel.

En outre, une lime "Famous Five" restera dure et coupante le plus longtemps possible.

Les qualités de coupant de ces limes en ont fait des étalons de qualité. Vos clients peuvent s'y fier entièrement.

Spécifiez-les en commandant à votre fournisseur.

Ce sont :

Kearney and Foot
Great Western
American
Arcade
Globe

FAITES EN CANADA PAR



NICHOLSONVILLE CO.
107 HURON ST. MONTREAL

Tout marchand peut s'attirer l'amitié des enfants et en tirer un bon profit en tenant

le Coursier de Bébé (KIDDIE-KAR) CHAMPION

CHAMPION

Modèles même pour les plus petits. Ce jouet très attrayant combine de nombreuses qualités exclusives de durée, de solidité, de facilité de propulsion et de confort.

Il fait selon le dicton :

"La Joie des Enfants, la Tranquilité des Parents"

Il n'est pas dangereux à manier, donne un exercice sain à l'enfant et ne se brise pas facilement.

Il y a un bon profit pour vous M. le Marchand.

Ecrivez-nous pour prix et conditions.



La Cie Wisintainer & Fils, Incorporée

Manufacturiers de Cadres et Mirolra
Bureau et Magasin: 58-60 BOULEVARD SAINT-LAURENT
(près rue Craig)
Manufacture: 7 RUE CLARKE
Téléphone Main 5082 MONTREAL (Qué.)

TOLE GALVANISEE
"QUEEN'S HEAD"
"FLEUR DE LIS"
"REDCLIFFE"

Toujours en demande

JOHN LYSAGHT, LIMITED

Manufacturiers

Bristol—Newport—Montréal

A. C. LESLIE & CO. Limited

Gérants de la Succursale Canadienne

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

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



Système du Fonds de Pension de Dominion Rubber

Détails du Système de Pension adopté par la Canadian Consolidated Rubber Co. Limited, pour ses employés



1. NOM Le nom du système est: Système de Pension de la Canadian Consolidated Rubber Co., Limited.

2. OBJET Après soigneuse considération du sujet et examen des systèmes de pension existants, la Compagnie a adopté le plan suivant, comme étant le plus libéral pour les employés, qui, par un long et loyal service ont gagné une retraite honorable.

3. DEFINITIONS a. Dans les règlements, le mot "Compagnie" devra signifier la Canadian Rubber Co., Limited, ou ses successeurs.

b. "Président" et "Bureau des Directeurs," devront signifier le Président et le Bureau des Directeurs de la Compagnie.

c. Le mot "Comité" devra signifier les personnes nommées par le Bureau des Directeurs pour administrer le Plan de Pension, selon les réglementations approuvées.

d. Le mot "employés" devra signifier les personnes qui ont reçu une compensation régulière et définie de la Compagnie, autre qu'une pension ou un honoraire.

e. L'expression "terme d'emploi" devra signifier la période d'emploi continuuel au service de la Compagnie, ou de toute compagnie ou toutes compagnies subsidiaires à la dite Compagnie, alliées avec elle ou prédécesseurs de cette Compagnie, et devra comprendre tout le temps d'emploi qu'il ait été commencé avec l'adoption de ce plan ou non.

f. L'expression "emploi continuuel" devra signifier au service de la Compagnie d'une façon continuuelle, sans interruptions de quelque espèce que ce soit excepté celles dues aux absences par permission, à la maladie, aux blessures, ou arrêt temporairement nécessité, du fait de la réduction de pouvoir ou pour toute autre raison, les dits cas étant sujets à la discrétion de la Compagnie; mais quand une telle absence dépassera six mois en douze mois consécutifs, elle devra être déduite dans le calcul de la longueur du service. Dans tout autre cas que ceux mentionnés, si une personne est réemployée après une interruption dans la continuité de ce service, elle sera considérée, pour les fins de ce plan, comme un nouvel employé.

4. COMITÉ DE PENSION a. Il y aura un comité de cinq membres au moins et de sept au plus, nommé par le Bureau des Directeurs pour servir durant son plaisir, et qui sera appelé le Comité de Pension. Ce Comité sera chargé de l'administration de ce plan.

b. Le Comité aura les pouvoirs spécifiques qui lui auront été accordés de temps en temps par le Bureau des Directeurs. Les exceptions ou dérogations aux règlements ainsi posés, devront dans tous les cas, être sujets à l'approbation du Comité Exécutif du Bureau des Directeurs de la Compagnie.

c. Il devra apporter sa détermination concluante pour toutes les parties, dans toutes les questions s'élevant à propos de l'administration de ce plan.

d. Il adoptera les lois et règlements de procédure qui pourront être trouvés nécessaires, sujets à l'approbation du Bureau des Directeurs.

e. Il aura le pouvoir d'employer un secrétaire et tels autres assistants suivant les besoins d'administration du plan.

5. FONDS DE PENSION La Compagnie approuvera certaines sommes d'argent de temps

en temps suivant les nécessités d'administration du Fonds, et aucune contribution ne sera demandée ni reçue d'aucun employé de la Compagnie.

6. ELIGIBILITE a. Tous les employés de la Compagnie engagés dans quelque travail que ce soit, et établis n'importe où, sont éligibles à une pension comme spécifié ci-dessous:
b. Tout employé mâle qui a atteint l'âge de vingt ans ou plus, et toute employée femelle qui a atteint l'âge de soixante ans et dont le terme d'emploi a été de vingt ans ou plus, peuvent, avec l'approbation du Comité de Pension se retirer du service actif, s'ils le désirent et devenir titulaires de pensions.

c. Tous les employés mâles qui ont atteint l'âge de soixante ans et dont le terme d'emploi a été de vingt ans ou plus, et toutes les employées femelles qui ont atteint l'âge de cinquante-cinq ans et dont le terme d'emploi a été de vingt ans ou plus, peuvent, à la volonté du Comité de Pension, être retirés du service actif et devenir éligibles pour des pensions.

7. PENSIONS POUR INCAPACITE A la discrétion du Comité et avec l'approbation

des Directeurs, tout employé qui est devenu totalement incapable de travailler soit pour cause de maladie ou de blessure, pour laquelle incapacité nulle compensation n'a été prévue, et dont le terme d'emploi a été de quinze ans ou plus, peut être retiré du service actif et favorisé d'une pension. Si une semblable pension est accordée, elle le sera pour une période à déterminer par le Comité, et si en aucun temps durant la dite période, l'employé recouvre suffisamment de santé pour reprendre le travail actif, la pension pourra être discontinuée par l'action du Comité. Si l'employé re-entre au service de la Compagnie au moment où la dite pension est discontinuée, il sera éligible à une pension sous les réglementations énoncées, et la période d'absence pendant le versement de la pension d'incapacité, sera considérée comme une permission d'absence et non comme une interruption dans la continuité du service de l'employé.

8. LE MONTANT DES PENSIONS a. Le montant annuel des dites pensions sera égal à un pour cent du salaire annuel moyen pendant les dix années précédant la retraite, multiplié par le nombre d'années d'emploi, mais ces pensions ne devront pas être de plus de \$5,000.00 par an, ni de moins de \$240.00 par an.

Par exemple, si le salaire annuel moyen d'un employé pour les dix dernières années de service, est de \$1,000.00 et s'il a été au service de la Compagnie pendant trente ans, il recevra 1 pour cent de \$1,000.00, soit \$10.00 multipliés par 30, soit \$300.00 par an, ou \$25.00 par mois.

b. En cas de difficultés spéciales à déterminer avec une exactitude pratique le salaire annuel moyen pour les dix années qui ont précédé la retraite, le Comité peut, à sa discrétion, prendre un nombre plus petit d'années consécutives pour fins de détermination d'un salaire annuel moyen équitable.

9. LE PAIEMENT Les pensions seront payées au pensionné personnellement, le premier de chaque mois, de la date de la retraite jusqu'à la mort de l'employé, à moins qu'elles ne soient suspendues pour des raisons comme celles décrites dans ce plan, ou dans les cas d'un pensionné-

homme laissant une veuve, ou d'un pensionné homme ou femme laissant des enfants mineurs, alors qu'elles seront continuées pendant trois mois après la mort, payables à la veuve dans le premier cas et au tuteur ou autre représentant légal des enfants mineurs dans le second cas, pour être appliquées comme tout autre bien du défunt, dans l'intérêt des enfants mineurs.

10. PREVISIONS GENERALES a. Ni l'action du Bureau des Directeurs en établissant

ce Plan de Pension, ni toute autre action subséquente prise par le Bureau des Directeurs ou le Comité de Pension ne pourra être interprétée comme donnant à un officier ou à un employé ou agent de la Compagnie le droit de service ou quelque droit à une pension, et la Compagnie se réserve expressément le droit et le privilège de décharger de ses fonctions en tout temps, tout officier, employé ou agent, lorsque les intérêts de la Compagnie l'exigent, à son jugement, et ce sans obligation de pension ou autre allocation autre que le salaire ou les gages dus et impayés.

b. Le Bureau des Directeurs peut annuler, changer, ajouter à, ou amender d'une manière ou d'une autre, l'une ou toutes les prévisions contenues dans ce plan ou adoptées, subséquemment par le Bureau des Directeurs en ce qui concerne ce système; et peut en aucun temps rejeter toute action prise par le Comité de Pension.

c. La Compagnie garantit que, lorsqu'une pension a été accordée à un employé particulier, elle continuera à verser cette pension pendant la vie de l'employé particulier et comme spécifié en ce qui concerne la veuve et les enfants mineurs, ces versements sujets cependant, aux prévisions et conditions des réglementations établies par le Bureau des Directeurs ou le Comité de Pension. Il est entendu que le paragraphe 10b donné ci-dessus, ne devra pas affecter cette garantie.

d. Les transports de pension sous ce système, ne seront ni permis ni recon-

nus. e. Les pensions peuvent être suspendues ou terminées, à la discrétion du Comité, en cas de mauvaise conduite grossière, ou de toute conduite préjudiciable aux intérêts de la Compagnie.

f. Tout employé à la retraite, peut, en obtenant d'abord l'approbation du Comité, s'engager dans toute occupation ou tout travail qui ne soit pas préjudiciable aux intérêts de la Compagnie. Si quelque employé, retraité s'engageait dans quelque chose qui, dans le jugement du Comité, porte préjudice aux intérêts de la Compagnie, le paiement d'une pension au dit employé pourrait être suspendu ou discontinué.

g. L'emploi régulier au service de la Compagnie suspendra le droit au paiement de la pension d'un employé retraité pendant la période où il continue le dit service.

h. Au cas où une pension serait payable sous les lois en force à présent ou établies subséquemment, du Dominion du Canada, ou de toute Province, Etat ou Pays, à un employé de la Compagnie sous de telles lois, l'excédent, s'il y en avait, du montant prescrit dans ce plan au-dessus du montant de la dite pension prescrite par la loi, devra être la pension payable d'après ce plan.

11 EPOQUE DE LA MISE EN VIGUEUR Ce plan entrera en vigueur le 1er

janvier 1918.

CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER COMPANY LIMITED

Bureaux Principaux MONTREAL
 MANUFACTURES A MONTREAL, GRANBY, QUE., ST. JEROME, QUE., KITCHENER, ONT., ELMIRA, ONT.,
 FT. DALHOUSIE, ONT. SUCCURSALES DE SERVICE A HALIFAX, ST. JEAN, QUEBEC, OTTAWA, BELLE-
 VILLE, TORONTO, HAMILTON, BRANTFORD, LONDON, KITCHENER, NORTH BAY, FORT WIL-
 LIAM, WINNIPEG, REGINA, SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE,
 VANCOUVER, VICTORIA.



La Chaussure

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"

MONTREAL, FEVRIER 1918

No 2

Les Conditions du Marché de la Chaussure

Si l'on considère toutes les conditions du marché, il n'y a pas de raison de croire que les prix des chaussures seront sujets à quelques changements matériels pendant les prochains mois.

Les caractéristiques importantes du marché actuel sur lesquelles nous basons l'affirmation ci-dessus sont les suivantes :

Le marché des peaux est faible à présent, et inactif, mais c'est une condition très normale à cette époque de l'année, alors que des articles inférieurs sont offerts à des prix réduits.

Il est un fait reconnu aussi, c'est que les tanneurs offrent actuellement une certaine sorte de cuir à de légères réductions de prix. Cependant ils ont suivi cette pratique depuis six mois passés, non pas parce qu'ils pouvaient se permettre de le faire, mais parce qu'ils n'obtenaient pas un volume normal d'affaires et désiraient prendre des profits plus petits, ou même n'en point prendre du tout, dans le but d'obtenir assez de commandes pour garder leurs usines occupées.

La raison de ces conditions est donc simple, et claire lorsqu'on en connaît les faits.

Pendant l'année 1916, tout le monde, y compris les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants, s'est surchargé de stock, le marché étant en hausse.

Ce mouvement d'achats effrénés a été en lui-même un facteur de l'augmentation des prix de la matière première à un niveau plus élevé que les conditions le justifiaient réellement, mais les niveaux les plus élevés n'ont été atteints qu'après que la frénésie d'achats se fût arrêtée, et il ne fut fait que très peu d'acquisitions à ces prix maximum.

Depuis mars 1917, la réaction s'est produite. Les manufacturiers, les marchands de gros et les détaillants ont travaillé à écouler leur gros stock et ont fait comparativement peu d'achats.

Les détaillants ont acheté des marchandises en quantité raisonnable pour livraison au printemps, mais ces marchandises ne sont livrées largement sur les surplus de stocks considérables que les manufacturiers et les marchands de gros avaient en mains et qu'ils ont vendus aux détaillants à des prix basés sur le coût de la matière première avant que les prix excessifs aient été atteints.

Il était inévitable dans de telles conditions que la loi de l'offre et de la demande ramène tôt ou tard les prix de la matière première à leur niveau raisonnable, et c'est exactement ce qui est arrivé.

Ainsi donc, tandis que les prix de la peau et du cuir sont à présent légèrement réduits de leur plus haut niveau atteint au cours de la hausse dernière, ils sont en réalité au-dessus des prix proportionnés auxquels les chaussures se vendent aujourd'hui.

Une soigneuse analyse des conditions qui prévalent actuellement indique que pendant les prochains mois les prix de la matière première ne descendront pas plus qu'ils ne le sont aujourd'hui, le seul présent élément d'incertitude étant la poursuite de la guerre.

La demande considérable et toujours croissante de cuir pour fins de guerre occasionnera probablement une rareté de cuir pour semelles épaisses avec une influence correspondante sur les prix de ces articles pour usage domestique.

Dans les cuirs plus légers, la situation est plus rassurante. Il est reconnu d'une façon certaine qu'il y a à présent un bon approvisionnement de peaux, et bien qu'il ne semble y avoir aucun danger de disette pour quelque temps à venir, il n'y a pas de bonne raison pour introduire des prix plus bas.

Les manufacturiers doivent à présent acheter leurs matières premières pour les commandes d'automne.

Les commandes pour peaux et cuir reviendront donc bientôt à une base normale et, lorsque cela sera, la stabilité du marché se rétablira très rapidement.

Tels sont les faits qu'il nous a été à même de voir de nos propres yeux, il n'est pas prudent, cependant, de trop s'y fier à l'avenir, les conditions futures dépendant en grande partie de la durée de la guerre.

La politique des manufacturiers de chaussures devrait donc être de marcher sur une base conservatrice et économique pour garder les stocks aussi bas que possible et les renouveler souvent.

Cette même politique peut être recommandée également aux marchands-détaillants qui trouveront chez les manufacturiers l'aide nécessaire pour faire face à la situation actuelle.

Le Rapport qu'il doit y avoir entre le Costume et la Chaussure

Chaque fois qu'un vendeur vend une paire de chaussures qui ne s'harmonise pas avec les vêtements pour lesquels elles sont destinées, il porte un mauvais coup au succès de son département. Peu importe que la chaussure paraisse bien ou soit de style, elle perd beaucoup de valeur, si elle ne s'harmonise pas avec le reste du costume.

Par contre, quand une cliente quitte un magasin avec des chaussures choisies pour s'harmoniser avec sa robe, le commis peut se dire qu'il a mis en circulation une nouvelle annonce pour son département.

Ce n'est pas parce qu'une femme peut dire "j'ai le dernier style de chaussures," qu'elle devra les porter avec des vêtements de sport, si les dites chaussures sont uniquement pour la toilette.

Beaucoup de commis considèrent la cliente comme une personne qui doit être chaussée avec la chaussure la plus coûteuse du magasin et la plus à la mode. Il n'est pas du tout porté attention au genre de la femme, à sa personnalité, ou aux vêtements qu'elle porte.

La femme, en général, n'a pas encore appris que les chaussures sont une partie essentielle du costume bien choisi. Le temps idéal du marchand de chaussures sera arrivé lorsque les clientes seront éduquées de telle sorte qu'elles expliqueront quel style de costume elles porteront avec les chaussures qu'elles désirent acheter.

Et comme le marchand est appelé à profiter de cette attitude de la part du public, il est tout naturel qu'il lui enseigne à reconnaître ce qui constitue la bonne chaussure, pour telle époque, pour telle robe, pour tel usage, pour tel endroit. On rencontre quantité de manifestations des erreurs commises par les vendeurs de chaussures. Il suffit pour cela d'aller dans un endroit élégant; nous y trouverons, sans doute des exemples de dames bien habillées qui portent des chaussures qui vont bien avec leur costume; mais, à côté de cela, nous serons surpris du nombre d'exemples de mauvais goût. On peut dire que dans l'ensemble des femmes bien habillées il y a un gros pourcentage qui n'est pas bien chaussé.

Et de suite, la question se pose de savoir: "A qui en est la faute?" "Les femmes insistent-elles pour acheter ces chaussures, en dépit de l'avis du vendeur, ou bien est-ce le commis qui vend les chaussures sans s'enquérir de la robe avec laquelle elles doivent être portées.

Sans jeter le blâme sur quiconque pour ces erreurs, on peut les diviser en trois classes. La première des erreurs est la mauvaise combinaison de couleur. La seconde catégorie d'erreur consiste à porter des chaussures de sport avec des vêtements habillés ou vice versa, de porter des chaussures appropriées aux occasions, de toilette avec des vêtements strictement de sport. Des combinaisons peu heureuses de matériel dans les chaussures et dans le costume constituent la troisième sorte d'erreurs. Nous ne considérerons pas une quatrième catégorie d'erreurs, quoiqu'elle soit très fréquente — celles des femmes qui portent des chaussures avec des talons usés. Rien ne cause autant de dommages à un costume aussi exquis qu'il puisse être comme des chaussures négligées. Mais le département de chaussures ne saurait en être tenu responsable. Quelques exemples:—

Une femme porte un magnifique manteau de castor, un chapeau de velours crème brodé de laine, et une robe de crêpe de soie fine. Ses chaussures son en veau noir avec tiges en suède gris et talons cubains. Sans doute ces chaussures sont à la mode, mais combien il serait préférable en la circonstance qu'on leur substitue du tan au gris, ou bien que la chaussure portée soit toute noire. D'élégantes chaussures avec talons français conviendraient mieux à une robe en crêpe de soie légère que les talons cubains plus sévères.

Une autre personne remarquée dans un groupe offre un exemple encore plus frappant de mauvaise combinaison de couleurs. Son manteau de velours maron avec col et poignets en kolinsky et son chapeau en crêpe de soie légère avec un peu de ruban bleu pékiné et des fleurs artificielles étaient d'un goût parfait, mais l'effet en était complètement gâté par les chaussures tan jaunâtre qu'elle portait. Ce n'était pas une teinte de tan neutre qui aurait pu s'accommoder parfaitement avec les couleurs de son costume, mais une teinte criarde versant sur l'orange et pour accentuer encore ce contraste, les gants étaient de teinte semblable!

Une troisième personne portait un manteau de sport court en écureuil, sur une robe de velours vert foncé, avec un chapeau très chic de ruban gros grain, mais tout était déprécié par des guêtres tan sur des escarpins en cuir vernis. Si elle avait choisi les chaussures en veau noir et suède gris dont il a été question plus haut, elle aurait amélioré de cent pour cent son habillement, parce que le suède gris se serait harmonisé avec l'écureuil gris de son manteau. Son aspect offrait un effet distinct de sportswomen, et des chaussures de sport auraient mieux convenu.

Une jeune fille de dix-huit ans portait un manteau de sport nutria sur une jupe de velours carreauté. Son chapeau était un tam de velours; mais les chaussures n'étaient pas du tout en rapport. Elles étaient en cuir verni et en chevreau brun. En pareil cas, la combinaison de couleur est très bonne, mais des semelles plus pesantes et des talons cubains auraient mieux convenu non seulement à l'allure du costume, mais aussi à l'âge de la jeune fille.

On pourrait citer bien d'autres exemples, ceux ci-dessus suffisent à démontrer l'importance du choix des chaussures, et les marchands ne devraient pas oublier qu'un bon conseil donné dans ce sens, à une cliente lui vaudra des ventes futures pour son magasin.

NOUVELLES DIVERSES

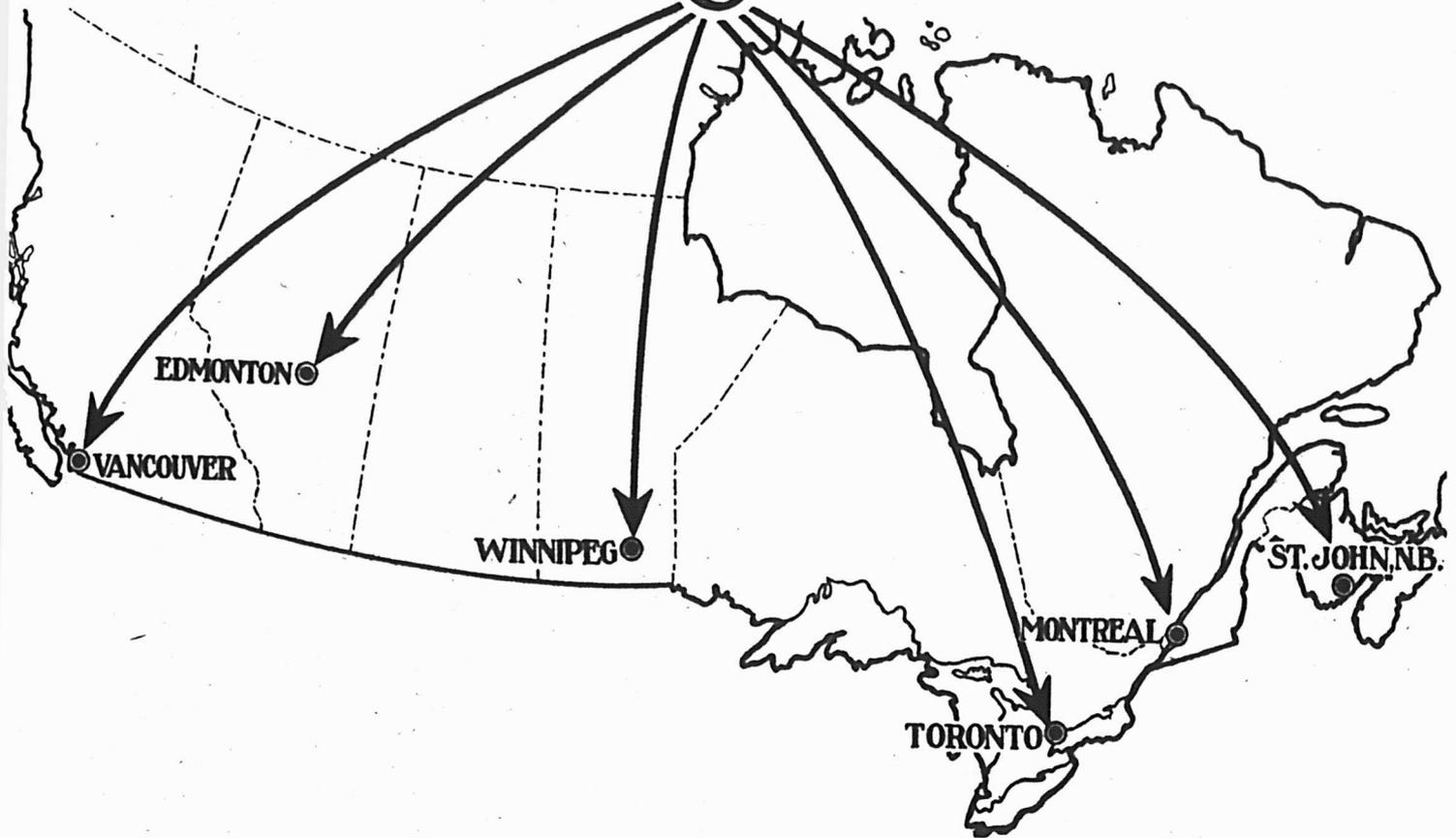
Les fixtures de magasin et les stocks de chaussures de Napoléon Bériault, 2607 Notre-Dame, ont été récemment vendus à l'encan.

—Monsieur Percy J. Milburn, Montréal, a vendu ses intérêts dans la Lilian Shoe Co., Ltd, Maisonneuve.

—Monsieur F. H. Meinzar, agent des ventes de la Miner Rubber Co., Montréal, est en voyage d'affaires dans les Provinces de l'Ouest.

—Parmi les personnes présentes à la dernière exhibition de style de chaussures au Copley Plaza Hotel, à Boston, on remarquait Messieurs W. F. Martin, Montréal, Messieurs A. Levy, Geo. A. Boulter, Toronto.

3 Manufactures 6 Succursales



La méthode la plus moderne pour la distribution est d'un grand intérêt pour tout marchand de chaussures au Canada. Vous pouvez le constater par l'histoire de cette carte.

Elle représente en plus l'intérêt que nous prenons pour le bénéfice de tout marchand-détaillier.

La compagnie Ames Holden McCready possède le système de distribution le plus efficace et le plus complet basé sur l'idée du **SERVICE AU DÉTAILLEUR**.

Considérez seulement ce que cela veut dire pour vous. Qui que vous soyez et où vous soyez situé, il vous est très facile d'acheter des plus grands manufacturiers de chaussures au Canada, une manufacture qui possède non seulement des grandes ressources et l'installation pour produire les meilleures valeurs, mais la seule qui manufacture les lignes complètes des différentes qualités pour hommes, femmes et enfants.

Une organisation de 50 commis-voyageurs vous porte

cette marchandise dans tous les coins du Canada; mais ce n'est pas tout.

Six grands entrepôts sont localisés dans six régions centrales du pays. Parmi ces entrepôts, **IL Y EN A UN PRES DE VOUS** qui a la marchandise prête pour la livraison immédiate.

Si vous avez besoin de marchandise immédiatement, nous pouvons vous la faire parvenir en moins de 24 heures, par malle ou express et vous pouvez avoir aussi un service de quelques jours par fret.

Il n'y a aucun point plus important qu'un service aussi rapide pour le détaillier, parceque son profit net dépend de son habileté à garder en magasin les pointures les plus demandés afin de répondre aux demandes qui lui sont faites.

Le marchand qui vend les chaussures Ames Holden McCready peut faire cela.

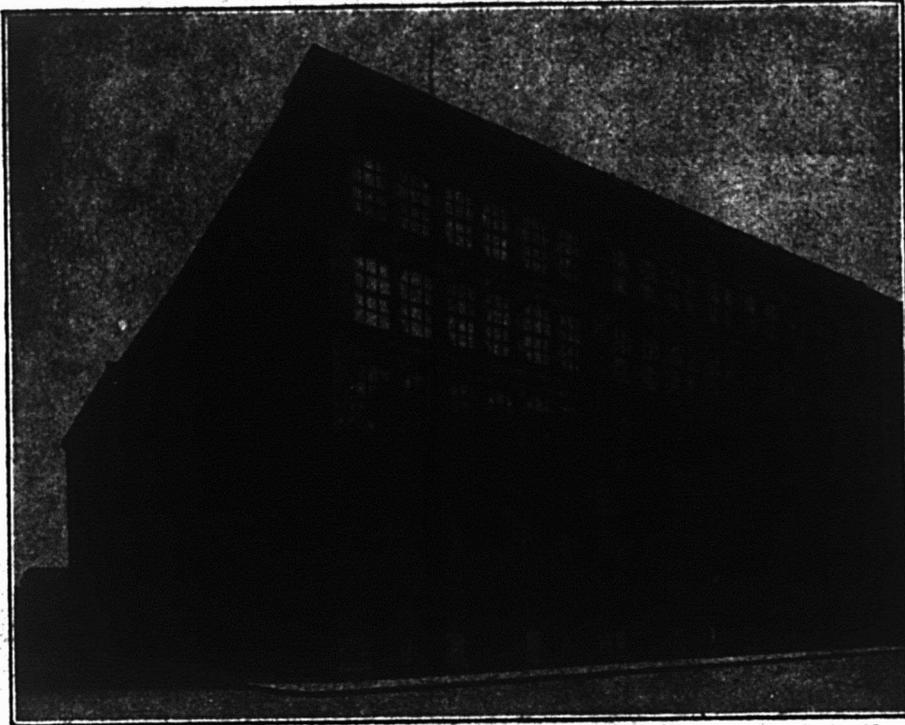
Ames Holden McCready,

LIMITED

122 Rue St. Antoine,

MONTREAL

Section de "La Chaussure"



PARIS

PATRICIA

METROPOLITAN

Pouvons-nous vous montrer nos modèles pour 1918 ?



Partout où la solidité aussi bien que le style sont demandés, vous trouverez nos modèles "Paris" "Patricia" et "Metropolitan". Cuir de qualité choisie.

Style Parfait

La commodité, l'élégance et la solidité de ces chaussures sont les qualités qui plaident en leur faveur.

Paris

Welts pour Hommes—McKays pour Dames

Patricia

Welts Turns pour Dames

Metropolitan

McKays pour Dames—Welts pour Hommes

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée

45 à 49 Carré Victoria, Montréal

Succursale: The Metropolitan Shoe Co., 91 Rue St. Paul, Montréal

Importante Asssemblée des Marchands de Chaussures

Conférence sur les conditions anormales du commerce de la chaussure

Par M. R. E. DILDINE

L'Association des Marchands de Chaussures, section de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée, a tenu son assemblée régulière, le 13 février courant, sous la présidence de M. Georges G. Gales, au milieu d'une assistance nombreuse. Parmi les personnes présentes, nous avons remarqué MM. George Geo. Gales, M. Wygant, L. Adelstein, C. R. LaSalle, J. G. Watson, A. DeMontigny, S. Bazar Guarantee Shoe, S. Corbin,—Broadway Shoe, M. Stein, M. Davis, Strand Shoe, M. Silien, M. Y. Yaphe, M. Featherston, J. P. Vinet, J. F. A. Alain, M. J. O. Boulerice, J. T. Lemire, M. Labelle, M. J. O. Gareau, S. Beaudin, Alb. Lasalle, E. W. Stewart, président de la Mutual Publicity Association, C. R. Lasalle, McBride, Nadeau, Giroux, E. Labelle, Pinet, Bérubé, Grenier, Thérien-Gareau, Henri Viau, C. Holmes, Canadian Advertising, Mottos, Montreal Nygant, McGaughan, Birman, Martineau, Stein, Davis (Montreal Wexler), J. H. Gareau, J. Howat, avec M. McBride, Gagnon, Rouleau, Monpelier, Pepin, Gallagher, Hannan, Mlle Delange, etc.

Le principal discours de la réunion fut prononcé par M. R. E. Dildine, le gérant-général des ventes de la Maison Ames, Holden, McCready. Nous en donnons ci-dessous un résumé qui ne pourra manquer d'intéresser nos lecteurs, car le sujet qui y est traité concerne directement ceux qui sont engagés dans le commerce de la chaussure.

M. J. G. Watson proposa, secondé d'enthousiaste pour tous les assistants, un vote de remerciements pour le brillant conférencier.

M. J. O. Gareau prit ensuite la parole, et avec l'expérience et la précision qu'on lui connaît, parla de l'homme compétent, de sa nécessité, des systèmes qu'il emploie pour atteindre au succès. L'orateur fut écouté religieusement, et sa causerie fut fort appréciée.

Il fut proposé en dernier lieu, par M. J. T. Lemire, secondé par M. C. R. LaSalle, que la prochaine assemblée régulière soit tenue le 27 février prochain, ce qui fut adopté sans discussion. A cette prochaine réunion, M. Henri Viau prendra la parole.

Ci-dessous le résumé de l'intéressante conférence de M. R. E. Dildine.

Tant de choses sont survenues qui ont changé et bouleversé les méthodes commerciales ordinaires, depuis que la guerre s'est abattue sur l'Europe, que nous sommes tous imbus de l'idée que les conditions sont anormales. Pour cette raison, il y a danger grave pour tous commerçants qui ne se rendent pas compte de l'importance qu'il y a pour eux de connaître les conditions actuelles à fond et de rectifier leurs politiques d'affaires en conséquence, pour leur propre sécurité.

Ce n'est pas seulement aux changements qui ont eu lieu que nous devons nous attacher, mais aux problèmes nouveaux qui se dressent presque tous les jours devant nous.

Ce qui peut nous consoler peut-être c'est de savoir que si nos problèmes sont ardues, nous ne sommes pas

les seuls à en avoir à résoudre, car presque toutes les mêmes difficultés se rencontrent dans toutes les lignes de commerce, non seulement parmi les détaillants, mais aussi parmi les manufacturiers et les marchands de gros.

Ce sujet est trop vaste et la situation trop compliquée pour qu'on essaye de l'englober en quelques mots, mais il est permis de croire qu'une pensée ou une idée bien appropriée peut aider les marchands dans leur commerce et leur être plus profitable qu'un exposé confus d'une situation compliquée.

La plupart des problèmes que les hommes d'affaires essayent de résoudre aujourd'hui sont dus directement ou indirectement à la grande avance des prix pour la marchandise. Par exemple, prenons la question du capital investi. Si avant la guerre, vous teniez un stock d'une valeur de \$20,000.00, vous devez en porter un maintenant de \$30,000.00, soit une augmentation de 50 pour cent si l'on considère que vous deviez maintenir le même volume de ventes, en paires de chaussures et si l'on trouve nécessaire de tenir la même quantité de stocks en proportion de vos ventes.

Très peu de marchands se sont trouvés en position de financer une semblable augmentation dans leur capital investi en stock. Les manufacturiers et les marchands de gros sont dans la même position et ils ne peuvent se permettre d'aider les détaillants à supporter cette augmentation de capitalisation en stock, par des crédits ou termes. De fait, les manufacturiers ont trouvé nécessaire de réduire les crédits et de raccourcir les termes.

Il n'y a qu'une seule réponse à ce problème, et c'est de réduire les stocks. Il est étrange et heureux à la fois, qu'en des temps de nécessité, nous trouvions possibilité de faire des choses que nous pensions être impossibles auparavant.

Il n'est pas douteux que les marchands aient cru que leurs stocks n'étaient pas plus importants que les exigences de leurs commerces, mais il est un fait certain cependant, c'est que 90 pour cent des stocks de chaussures de ce pays ont toujours été de 25 pour cent à 50 pour cent plus importants qu'il était nécessaire, et il est absolument vrai qu'il y a nombre de marchands qui ont tenu et tiennent encore aujourd'hui deux ou trois fois la quantité de stock dont ils ont besoin.

Presque tous les marchands peuvent réduire leur stock, sans affecter leurs ventes, s'ils font un effort intelligent dans ce sens.

Un grand nombre de marchands ont atteint et atteignent encore au succès en dépit du fait qu'ils portent de trop gros stocks, mais ces marchands pourraient obtenir de bien meilleurs résultats s'ils apportaient plus d'attention à cette question. D'autre part, les stocks trop considérables sont la cause fondamentale d'une grande proportion des faillites commerciales.

Lorsqu'un marchand débute en affaires, il investit un certain montant d'argent dans son commerce, parce qu'il sait que cet argent ainsi placé peut le payer plus que s'il était engagé de toute autre manière.

Tout le monde sait que si l'on a quelque argent dont

M. O. H. Hymmen, le nouveau
représentant de la Province du
Québec, pour la chaussure en
caoutchouc "Life Buoy" de qua-
lité supérieure.

Nos entrepôts de Montréal et de Québec seront à l'avenir sous la direction de M. Hymmen, qui est des plus favorablement connu dans le commerce de la Chaussure en Caoutchouc, ayant quinze ans d'expérience dans cette ligne, dans la cité de Montréal, et autres parties de la Province.

NE DONNEZ PAS VOS COMMANDES D'ARTICLES DE CAOUTCHOUC POUR L'AUTOMNE, AVANT D'AVOIR VU NOS ECHANTILLONS. L'un ou l'autre de nos représentants vous rendra visite et vous dira pourquoi les "Life-Buoys" sont votre meilleur achat pour la saison prochaine. Attendez-le.

The Kaufman Rubber Co., Limited

MONTREAL—310 rue Craig Ouest
 QUEBEC—615 rue St-Valier

"LIFE-BUOY"

une Marque de Chaussure
 en Caoutchouc, avec une
 Qualité un peu au-dessus
 de la moyenne.



on ne se serve pas, on peut le placer d'une façon absolument sûre en Obligations du Gouvernement, ce qui rapportera un intérêt de 5½ pour cent par an. Si vous ne pouvez obtenir plus que cela dans votre commerce, il sera bien préférable pour vous d'avoir votre argent placé en Obligations du Gouvernement, car vous n'y trouverez aucun risque et n'aurez pas besoin de travailler pour obtenir ce revenu.

Lorsqu'un homme place son argent dans un commerce où il y a un risque considérable et qui exige de l'intelligence et du travail pour le faire fructifier, il est bien naturel qu'il veuille obtenir de ce placement, un taux d'intérêt plus élevé, 8 à 10 pour cent au moins.

Ainsi donc, si vous avez \$10,000.00 investis dans vos affaires et si votre profit net n'est pas d'au moins \$1,000 ou 10 pour cent, votre commerce ne prouve pas être réellement un succès. Vous pouvez vous maintenir d'année en année et gagner un peu d'argent, mais vous n'en faites pas assez en proportion du risque encouru et du travail exécuté.

Tout marchand détaillant de chaussures devrait écouler son stock au moins deux fois par an — c'est-à-dire que si vous avez un stock de \$10,000.00 aux prix coûtants, vos ventes devront être d'environ \$30,000.00 par an, mais cela n'est vraiment pas assez.

Les marchands de chaussures qui peuvent se targuer de succès écoulent leurs stocks trois ou quatre fois dans l'année, et il est des marchands qui écoulent leurs stocks jusqu'à six fois par an.

La chose peut sembler impossible pour un marchand qui a eu pour habitude d'écouler son stock de une à deux fois par an, mais on peut cependant assurer que pareille chose se réalise et qu'elle est à la portée de tout marchand qui donne à ce sujet assez de temps et d'attention.

Les trois principales causes des stocks excessifs sont : l'achat trop en avance; l'achat de trop de lignes similaires, et l'achat par trop grosses quantités de lignes qui se vendent très lentement.

Un des marchands les plus prospères que j'aie jamais connus me disait quelques-unes des méthodes d'achat sur lesquelles il gardait son stock léger. Il disait : "Chaque fois que je donne une commande, j'ai dans l'esprit la pensée que je n'achète pas plus que pour quatre mois, dans chaque ligne."

Ce marchand confine ses achats autant que possible à quelques maisons seulement, parce qu'alors, il n'est pas obligé d'acheter trop de lignes similaires.

Il trouve avantageux d'acheter des maisons qui tiennent du stock, parce que cela lui permet de placer fréquemment des commandes de réassortiments et d'obtenir des livraisons rapides.

Au lieu de tenir un stock de réserve, il laisse ce soin risqué au manufacturier ou au marchand de gros.

Chaque marchand est obligé de tenir certaines lignes régulières, qui ne se vendent pas en grandes quantités. De telles lignes ne rapportent pas d'argent si elles sont achetées par lots de caisses. Le marchand dont nous parlions plus haut, ne les achète pas de cette manière. Il tient tout juste 12 ou 15 paires de ces lignes, en pointures assorties, et se réapprovisionne des pointures au fur et à mesure des ventes.

LE CUIR VERNI BLANC

Le cuir verni blanc est une des récentes créations dans l'art du tannage. Il est employé par les confectionneurs de chaussures de style pour dames, en botti-

nes, en escarpins et en oxford, pour être porté par les femmes à la mode qui fréquentent Palm Beach et autres stations d'hiver et aussi pour le commerce populaire lorsque le bon soleil d'or de l'été nous revient.

Les chaussures blanches sont faites avec empeignes en vernis, et tiges en daim blanc ou en chevreau blanc. Les oxfords ont les deux, l'empeigne et l'arrière en cuir verni blanc. La trépointe blanche est employée sur toutes les chaussures en cuir verni blanc. Les talons sont de cuir blanc, style militaire, ou si en style Louis XV, sont recouverts de celluloïde blanc luisant. Le rebord du talon et le bord de la semelle sont tous deux d'un fini naturel. Le cuir est blanc partout, et son fini verni est fin et clair, et le grain du cuir peut être observé au travers.

L'EXAGERATION

A la récente convention de Chicago de la National Shoe Retailer Association, le président, M. A. C. McGowin, dénonçait en termes vigoureux les rapports extrêmement exagérés de certains journaux concernant le prix des chaussures. Une femme-reporter de Chicago écrivait dans un journal qu'elle avait payé récemment \$15.00 pour une paire de chaussures, qui, avant la guerre, se vendait pour \$5.00 "Cette assertion était un pur mensonge et nous le savons tous," disait M. McGowin. "La même paire de chaussures qui coûtait \$5.00 avant la guerre peut s'acheter à présent, pour \$8.00 et nous savons tous cela aussi."

Le commerce de chaussures a été — dirait-on — spécialement visé par les critiques des rédacteurs des journaux. Tous les autres articles d'habillement ont haussé dans des proportions aussi considérables et même davantage. On n'a rien dit, dans la presse, quand le faux-col à 15 cents est monté à 20 cents; lorsque la cravate à cinquante sous a été cotée soixante-quinze sous, ou que le pardessus à \$25.00 s'est vu passer à \$35.00. Si les journaux veulent parler de la chaussure, il y a nombre de marchands de chaussures fiables et expérimentés dans chaque ville, qui peuvent leur fournir des renseignements exacts qui vaudront bien plus que des avancés plus ou moins imaginaires.

Les chaussures ne sont pas à des prix prohibitifs comme on a tenté de le faire croire. Si des femmes veulent de la création très coûteuse, c'est leur affaire, mais ce n'est pas une raison pour condamner toute une industrie. Il y a des automobiles qui coûtent \$5,000.00 et d'autres qu'on peut se procurer pour \$590 et qui donnent un aussi bon service. Les premières sont un peu plus puissantes, ont un fini un peu meilleur et une coupe plus sélect. Elles sont construites pour ceux qui peuvent et veulent payer le prix. A côté de cela, il y a des autos à des prix plus raisonnables pour les bourses plus modestes.

Il en est de même pour le commerce de chaussures. Ce n'est pas parce qu'on voit une femme acheter une paire de chaussures à \$15 ou \$18 pour crier immédiatement : "Où allons-nous avec ces prix?"

DES PRIX PLUS BAS NE SONT PAS A PREVOIR

Dans une interview donnée à un de nos représentants, M. Joseph Daoust, de Lalonde & Co., Ltée, tanneurs et manufacturiers de chaussures, de Montréal, disait : "Les cotations des peaux légères sont en baisse, tandis que les peaux pesantes se maintiennent à leurs prix précédents. A mon avis, cette baisse dans



USMC

**Nous Pouvons
Tout Fournir
Depuis une Broquette
Jusqu'à un
Outillage Complet de
Manufacture.**

**Si vous avez besoin de quel-
que chose, écrivez - nous.**

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

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO

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

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

les prix des peaux légères n'est que temporaire, et est due au calme habituel qui règne parmi les tanneries à cette époque de l'année, qui est comme le point mort entre deux saisons. Dans peu de temps, le commerce de la chaussure reprendra son élan coutumier pour les livraisons de Pâques et sera sur le marché pour les envois de toutes espèces. Cet élan forcera les tanneurs à acheter des peaux, et je crois que l'on verra les peaux légères à des taux aussi hauts que jamais. Il ne faut pas oublier que cela prend environ six mois du moment où les peaux sont achetées, au moment où le cuir est converti en chaussures.

Il s'ensuit donc que bien que les peaux soient moins chères aujourd'hui, il se passera plusieurs mois, avant que les manufacturiers de chaussures obtiennent du cuir à meilleur marché (même si les peaux restaient aux prix actuels, et avant qu'ils soient en mesure d'abaisser les prix de leurs productions. Je ne prévois aucune réduction importante dans le prix des chaussures, et les détaillants qui s'attendent à des prix inférieurs seront désappointés.

DIVERS

—Le froid intense qui a prévalu à Québec récemment, a causé de nombreux et sérieux méfaits. La conduite d'eau principale s'est brisée à un des étages supérieurs de la Quency Shoe Store Reg'd, Saint-Roch, et avant que le flot de l'eau ait pu être arrêté, des centaines de paires de chaussures avaient été endommagées.

—La nouvelle usine de J. F. Clarke, Limited, qui est située à 51 rue DuBay, Montréal Est, sera en opération

vers le milieu de février et sa capacité sera de 1,500 paires par jour de toutes sortes de chaussures pour hommes, femmes et enfants.

Il est probable que la production initiale de cette saison sera d'environ 800 paires par jour. Monsieur James M. Clarke entreprendra un voyage dans les Provinces de l'Ouest ce printemps avec les échantillons d'automne et il se pourrait qu'il reste dans ces régions pendant quelque temps.

—Une charte fédérale a été accordée à Thornton Rubber Co., Ltd, avec un capital-actions de \$50,000.00 et bureaux principaux à Oshawa. La Compagnie a le droit de manufacturer et de vendre toutes marchandises et produits en caoutchouc et de faire affaires en tissus caoutchoutés de toutes sortes.

—Bennett Limited, de Chambly, s'est assuré les services du professeur O. F. Bryan et qui prendra charge d'une usine expérimentale installée pour expérimenter les matières brutes qui entreront dans la manufacture et contreforts en fibres. Le professeur Bryan possède une longue expérience dans des travaux de même nature, étant une autorité en fait de pulpe et de papier. Il fut pendant longtemps au service d'importantes compagnies des Etats-Unis comme ingénieur-chimiste. Il était récemment au service de Forest Products Laboratory de Montréal.

—Une compagnie vient de se former sous le nom de Edgar Clément, Limited, Ville de Québec, avec un capital de \$200,000.00. Cette compagnie fera affaires comme tanneurs et manufacturiers de cuir de toutes espèces: Gun Metal, velours et coloré aussi bien que cuir de semelles chromé, etc. Edgar Clément et E. E. L. Cantin en sont les principaux intéressés.

Chic et Solidité

CHAUSSURES POUR DAMES

"La Parisienne"

Nous avons un stock de chaussures qui nous permet de répondre à tous les besoins des marchands, et nous faisons aussi une spécialité de chaussures sur mesure.

"La Parisienne", dans le domaine de la chaussure, est synonyme de qualité, style et confort. Nous ajoutons à ces qualités un service actif qui permet à tous les marchands de donner pleine et entière satisfaction à leurs clients. Demandez nos échantillons et prix, soit en nous téléphonant, soit en nous écrivant, nous sommes à votre disposition pour vous fournir tous les renseignements qui peuvent vous être utiles.



La Parisienne Shoe Co., Limited, 614 Avenue Lasalle, MAISONNEUVE, MONTREAL

La Meilleure des Offres de la Saison



Nous avons tous les styles populaires qui sont de mode et nous pouvons vous en fournir un assortiment qui se vendra rapidement dans votre localité. Les chaussures Bostonian ont l'élément de Qualité.

Le Choix de l'Expérience

Notre expérience de nombreuses années dans la vente de la chaussure au Commerce Canadien, nous a mis en rapport étroit avec toutes les régions du pays. Nous pouvons vous fournir un service réel sous le rapport de vos commandes de réassortiment aussi bien que pour votre stock régulier.



*Ecrivez-nous aujourd'hui
pour vos besoins
immédiats*



JAMES ROBINSON

MONTREAL

LES VENTES D'ÉCOULEMENT

Leur nécessité—Comment et quand les faire

La vente d'écoulement! Le voilà bien le cauchemar annuel du marchand, cet expédient qui vous force à nettoyer les rayons de tout le stock inactif, à prix coûtant ou même à perte. Comment le marchand-détaillant peut-il rendre intéressante cette opération et en assurer le maximum de résultats? Comment doit-il organiser sa force de vente? Comment les autres ont-ils réussi dans leur campagne de vente d'écoulement?

Les détails qui confrontent le marchand dans la considération de ce problème, sont distincts et peuvent se diviser sous plusieurs en-têtes.

La première considération est la détermination du temps de la vente et le caractère du stock, la seconde, l'organisation de la force de vente, et la troisième, le plan et la préparation de la campagne de publicité.

Le mode d'opération

Les marchands prospères qui ont été consultés sur la manière qui doit guider les autres pour obtenir les meilleurs résultats dans la conduite d'une vente d'écoulement, ont répondu que le mieux était de n'en pas avoir. Mais puisqu'il est reconnu que cette opération est un mal nécessaire, la vente doit en être organisée systématiquement et conduite efficacement, autrement elle peut causer au marchand plus de tort que de bien. Pour déterminer le temps de la vente, beaucoup de marchands ont été plus ou moins perplexes. Les temps admis cependant ont été et sont encore janvier et juillet. Peu de marchands ont dévié de cette coutume établie ou ont pris la peine d'expérimenter d'autres dates.

Les dates

Théoriquement, janvier et juillet sont les mois logiques pour de telles ventes et c'est devenu la coutume presque universelle de faire le "clearing" pendant ces mois. Mais, l'expérience a prouvé que la fin des saisons de vente, encore qu'étant le moment logique pour la conduite de ces ventes spéciales n'était pas le meilleur temps au point de vue du rendement en chiffres. Un habile marchand saura, après qu'il aura eu certaines lignes dans sa maison pendant un certain temps, si elles sont populaires ou non. Un mois ou six semaines détermineront comment le public a accueilli les nouvelles lignes, et quel est le pourcentage d'articles de vente difficile.

Ainsi donc, le temps pratique pour commencer une vente de solde est environ deux mois après que les nouvelles lignes ont été lancées. Il n'y a pas d'usage au monde attaché aux choses. Si un article ne se vend pas, débarrassez-vous-en, et le plus tôt possible. Écoulez votre stock et écoutez-le le plus rapidement possible. L'idée est de sortir de nouveaux styles aussi souvent que faire se peut.

Motifs de la vente

En principe, en lançant une vente d'écoulement, un marchand est dirigé par des motifs entièrement commerciaux et mercenaires. Le marchand entreprenant, cependant, emploie les périodes de solde comme moyen, dans le but de s'attirer une clientèle. La clientèle d'un magasin est un actif permanent, tandis qu'une chance de profit sur une vente n'est que passagère. La publicité parlée, bonne ou mauvaise, ne peut être cal-

culée en dollars ou en cents. La bonne publicité parlée vaut beaucoup plus que des centaines de dollars de "lignes agate".

La pratique de filer la marchandise indésirable ne peut amener comme résultats que l'accumulation du ressentiment public contre le marchand, un état de sentiment plus dangereux en proportion que toute somme d'argent qu'il peut tirer de ses ventes.

En organisant la force de vente d'une liquidation de stock, il est bon qu'elle soit imprégnée d'une ligne fixe de pensée. On devrait bien faire comprendre que le but de la vente n'est pas de décharger sur des "gogos" un assortiment de marchandises invendables. On devrait imprégner à la vente une véritable sincérité en faisant ressortir la signification de la "valeur" donnée. On ne saurait trop appuyer sur ce point. Apprenez à la force de vente à parler de la "valeur" de la marchandise.

Mais à moins que le détaillant n'apprenne d'abord à dire lui-même avec sincérité ce qui inspirera la confiance de ses employés, il sera difficile pour eux d'apprendre à le dire aux clients avec assez de persuasion pour obtenir de bon résultats. Les expressions exagérées devraient être écartées, car c'est cela qui ferait naître le doute dans l'esprit de l'acheteur.

La campagne de publicité

La campagne de publicité devrait être préparée avec une attention minutieuse apportée aux détails quant aux points de la sélection des dates, des sortes de marchandises et de l'entraînement du personnel de vente.

Avant tout, la publicité devrait aussi exactement que possible refléter le caractère du stock de chaussures à être liquidé. L'impression exacte doit être donnée au public. Une exagération des faits ne produit jamais de bons résultats permanents.

Le détaillant est en affaires pour y demeurer et il doit considérer son établissement comme une institution permanente.

La publicité devra être brève et non être faite en phraséologie inutile. Plus la copie est courte, plus forte est l'impression créée.

Les résultats.

Les résultats d'une campagne de vente à sacrifice devraient s'évaluer par la clientèle — par le nombre d'amis permanents amenés à l'établissement par cette vente.

En résumé, faites une vente d'écoulement lorsque nécessaire, et non à des dates établies. Conduisez cette vente avec système et coordination dans le personnel et les facteurs physiques qui produisent les plus gros, les meilleurs et les plus durables résultats. Et profitez-en pour établir une liste d'adresses de clients, qui pourra être employée de saison en saison.

NOUVEAUX CONTRATS DE CHAUSSURES POUR L'ARMÉE

Le département de la milice et de la défense a accordé des contrats pour 20,000 paires de chaussures pour l'armée canadienne, et 100,000 paires de souliers napolitains pour service au front, faits selon les modèles et spécifications anglaises. Ces derniers sou-



Les Trépointes Tétrault



LA RAISON

Lorsqu'il arrive quelque chose qui sort de l'ordinaire, il y a une raison—c'est la relation de cause à effet.

Quelque chose d'extraordinaire est arrivé dans la vente des

TREPOINTES TETRAULT

Vous êtes-vous arrêté à considérer quel effet puissant pouvait avoir sur le Commerce de la Chaussure le revêtement du costume Khaki par un demi-million d'hommes, et combien cela pouvait naturellement diminuer les ventes?

En dépit de ce fait et autres conditions préjudiciables causées par la guerre, la MANUFACTURE TETRAULT A MARCHÉ A PLEINE CAPACITÉ PENDANT LES TROIS DERNIÈRES ANNÉES.

Il y a une raison à ce fait, et cette raison la voici:—

Tétrault manufacture la sorte de chaussure qui répond aux besoins.

Tétrault suit étroitement la tendance des styles dans la chaussure.

Tétrault fournit à ses clients un service approprié, et

Tétrault accomplit tout cela en établissant une Chaussure à un prix populaire.

Voilà la Véritable Raison

La Chaussure Tétrault est vendue par tous les meilleurs marchands du Canada

Tétrault Shoe Manufacturing Co.

Les plus Importants Manufacturiers de Trépointes Goodyear du Canada

MONTREAL

Bureau et Entrepôt,
9 rue de Marseille
PARIS - FRANCE

liers sont généralement connus comme chaussures de tranchées.

Ces commandes ont été réparties comme suit: The Regal Shoe Co., Toronto, 10,000 paires; The Brandon Shoe Co., Brantford, 10,000. Pour les souliers de tranchées, on fait rapport que la Ames, Holden, McCready, Ltd, de Montréal, a reçu un contrat de 20,000; la Cie J. A. & M. Côté, de Saint-Hyacinthe, 20,000; Lagacé et Lépinay, de Québec, 20,000, et la J. Leckey Co., 20,000.

Les prix pour les souliers de tranchées sont de \$4.50 à \$5.55 et pour les chaussures de l'armée canadienne, de \$4.85 à \$5.00.

LA CHAUSSURE A LA MODE



Escarpin pour dame, Turn; le dernier modèle d'escarpin, talon 14-8. Montré par Ames, Holden, McCready, Ltd.

LA CHAUSSURE PRATIQUE ET ELEGANTE



Oxford Nubuck blanc, pour dame, Welt. Imitation de bout rapporté. Semelle simple blanche Rinex. Talon militaire 12-8. Rebord en caoutchouc. Montré par Ames, Holden, McCready, Ltd.

LA CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER INAUGURE UN FONDS DE PENSION POUR SON PERSONNEL

Les relations amicales entre le capital et la main-d'oeuvre sont un facteur puissant dans le succès de toute entreprise, et l'avantage n'est pas de toutes manières, du côté de l'employeur. Tout employé qui a confiance dans son patron se trouve plus heureux, fait du meilleur travail, et en conséquence, avance plus rapidement, les avantages sont mutuels.

La participation des employés aux profits a été essayée dans différents pays sous une forme ou sous une

Le Style de la Chaussure!



MADAME LA MODE a décrété l'usage des talons plus forts et des tiges plus courtes sur les bottines de dames. Pendant les temps difficiles que nous traversons, beaucoup de dames donnent la préférence aux chaussures comme celles décrites ci-dessus; un style qui a été recommandé par le Gouvernement.

Les marchands de chaussures feront bien d'inclure ces modèles dans leurs commandes d'automne, ils leur apporteront de bonnes affaires.

La Duchesse Shoe Co. Regd.

MONTREAL (P.Q.)

Assurez-vous du Succès en 1918 en offrant à Vos Clients



YAMASKA La Chaussure Toute en Cuir

pour HOMMES, GARCONS, JEUNES GENS et PETITS MESSIEURS.

Ces chaussures qui méritent la confiance du public sont établies avec pour objet d'assurer au porteur la plus grande mesure possible de confort, un service durable et une bonne apparence.

Six de nos plus récents modèles sont en montre à présent à nos Salles d'échantillons de Montréal, chambre 14, Bâtisse La Patrie. (Représentant, M. Henri Martineau).

La Compagnie **J. A. & M. COTE**

ST-HYACINTHE - - (QUEBEC)

autre. Au demeurant l'objection principale à cette institution est que l'employé ordinaire se trouve satisfait d'accepter sa part des profits dans les vieux jours, mais ne tient pas du tout à subir de pertes dans ses jeunes années. En général, cependant, toutes tentatives faites pour susciter plus de confiance et de meilleures relations entre les employés et les patrons ont été couronnées d'un véritable succès.

A ce propos, il nous fait plaisir de signaler l'annonce parue dans une autre page de ce numéro de la Consolidated Rubber Co. qui y explique l'inauguration d'un fonds de pension dont bénéficieront les vieux serveurs de la maison. Ce système peut se résumer en deux mots comme suit:

L'administration d'un fonds de pension entre les mains d'un Comité de pas moins de cinq membres et de pas plus que sept nommés par le Bureau des directeurs pour servir à ce fonds de pension. Tous les employés de la Compagnie engagés dans quelques départements que ce soit, et où que ce soit, seront éligibles à cette pension. A l'âge de 60 ou de 65 ans pour les hommes et 55 ou 60 pour les femmes, les employés ont la faculté de se retirer et de profiter de la dite pension. Le montant de cette pension devrait être égal à 1 pour cent du salaire annuel moyen pendant les dix dernières années et qui a été au service de la Compagnie nombre d'années que l'employé a passées au service de la Compagnie; par exemple, un employé dont le salaire moyen a été de \$1,000.00 par an pendant les dix dernières années et qui a été au service de la Compagnie pendant trente ans, recevra 1 pour cent de \$1,000.00, multiplié par 30, soit \$300.00. Des compensations sont faites pour incapacité résultant de maladies permanentes et autres accidents pour lesquels il n'y a pas

de pension reçue par l'employé d'autres sources. Ce plan est annoncé comme devant prendre effet à partir du 1er janvier 1918.

La chaussure est plus que le vêtement, ce par quoi se devine la femme distinguée. On comprend dès lors l'importance du rôle qu'elle joue dans nos existences et combien son choix intéresse les femmes soucieuses de leur apparence. Si un marchand fait acheter à une cliente une paire de chaussures qui lui va mal ou qui manque d'élégance, il se fait une ennemie qui non seulement ne viendra plus à son magasin, mais qui conseillera encore à ses amies de n'y point aller.

POUR LA VILLE



Oxford Welt, veau brun foncé, pour dame. Bout imitation Cadet. Semelle simple. Talon militaire 12-8. Montré par Ames, Holden, McCready, Ltd.



Acme

Force,

Souplesse,

Confiance

Les semelles "Acme" ont fait un grand "pas" dans la faveur publique. L'augmentation merveilleuse de la demande le prouve.

En dehors du Pneu Dunlop "à Traction", il n'y a pas d'autre produit émanant de nos usines qui ait égalé la véritable fureur créée par l'avènement de l'Acme dans le Domaine de la Semelle.

Dans un champ aussi nouveau et aussi radical, on ne peut attribuer un succès aussi extraordinaire et aussi rapide, qu'à trois choses: la Force, la Souplesse et la Confiance.

La force des Semelles "Acme" qui use le cuir jusqu'à la corde.

La Souplesse des Semelles "Acme" qui en rend l'usage indispensable pour ceux qui recherchent la chaussure véritablement confortable.

La Confiance qu'on peut avoir dans les Semelles "Acme" si l'on considère la question des brisures, des déchirures et des crevasses.

Couleurs: Noir, Blanc, Tan. Fournies en feuilles 3-16", 1-4" et 5-16" d'épaisseur pour fins de réparages.

Demandez l'"Acme" sur toutes vos commandes de chaussures.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Ltd
Bureau Principal et Manufactures, TORONTO

Succursales: Victoria, Vancouver, Edmonton, Calgary, Saskatoon, Régina, Winnipeg, London, Hamilton, Toronto, Ottawa, Montréal, Saint-Jean, Halifax.

Manufacturiers de Pneumatiques de premier ordre pour Automobiles, Camions-automobiles, Bicyclettes, Motocyclettes et Voitures; Courroies-caoutchouc de première qualité, Bourrelets, Tuyaux d'incendie et Tuyaux en général, Manches drège, Equipement militaire, Nattes, Tuiles, Talons et Semelles, Ciments, Bourrelets de fer à cheval, Fournitures pour plombiers et pour Chemins de fer, Spécialités générales en caoutchouc.

POUR VALEURS

Soyez convaincus et voyez nos séries de Dentelles
et de Broderies

EN STOCK

GILETS TRICOTES EN SOIE:—

Nous avons un bon stock de gilets tricotés en soie pour dames, que vous pouvez acheter bien meilleur marché à présent qu'en juin, et nous vous conseillons fortement de commander immédiatement ce dont vous pouvez avoir besoin pour votre commerce de la saison d'été.

LA BONNETERIE EN LAINE POUR DAMES POUR L'AUTOMNE sera très rare. Nous avons un gros stock en mains que nous avons entré ce printemps, de façon à garantir les livraisons d'automne.

LAINAGES:

Les prix sont encore en augmentation marquée sur tous les articles de laine, sans perspective de baisse. L'approvisionnement de marchandises en laine pure devient extrêmement limité.

Nous avons le stock le plus important que nous avons jamais tenu en étoffes à costumes, serges, vicunas, etc., en laine pure d'un prix moyen. Notre échantillonnage d'étoffes à manteaux, de peluche et de drap pour pardessus, etc., sera entre les mains de nos voyageurs vers le 15 mars. Nous ne saurions trop conseiller au commerce de placer ses commandes aussi rapidement que possible pour les lions dont il a besoin.

Nous avons le stock le plus important de **CANEVAS** du Canada, dans des prix variant de 12c à 25c, dans les teintes naturelles, noires et blanches.

**NOTRE DEPARTEMENT DE COMMANDES PAR LA MALLE
FAIT LES ENVOIS LE JOUR MEME DE LA RECEPTION DE
L'ORDRE.**

GREENSHIELDS LIMITED

17 Square Victoria

:: :: :: :: ::

Montréal

"Tout ce qui se fait en fait de Nouveautés"

Tissus ^{ET} Nouveautés

Section du "Prix Courant"

L. XIX.

MONTREAL, FEVRIER 1918.

No. 2

Les Données de la Mode

beaucoup de manteaux actuels semblent inspirés par la cape des infirmières, aux plis amples, à la forme très enveloppante. Plus fantaisiste que la véritable cape des infirmières françaises, ces manteaux, souvent doublés de couleur tranchante, ressemblent beaucoup à certains manteaux de nurses américaines. Il y a un parti intéressant à tirer de cette forme de vêtement et nous la retrouverons encore dans un nombre de créations de la saison prochaine.

Certaines maisons montrent des cols si volumineux qu'on se demande si ce sont des cols ou des pèlerines; quelques-uns tombent en pointe jusqu'au bas du manteau par derrière, d'autres se rabattent sur les manches et se boutonnent au milieu du dos comme la pèlerine du manteau militaire. La doublure, faisant contraste comme couleur, joue un grand rôle; rien n'est plus à la mode en ce moment que le vêtement gros-bleu doublé de rouge pompéien ou de rouge cerise. Nous avons particulièrement noté deux modèles de manteaux récemment, et d'un coloris vraiment parfait pour les sports d'hiver. Le premier de ces manteaux est en velours de laine légèrement côtelé, d'un bleu foncé tirant sur le bleu turquoise, doublé de jaune safran; le retour du col, les parements, ainsi que les poches formant une large bande souple, étaient d'un bleu "corbeau". L'autre vêtement, de veloutine, était entièrement doublé de tissu écossais vert et rouge; un châle écossais enveloppait les épaules et se rattachait par derrière, un peu plus bas que le niveau de la taille, par une grosse boucle.

Les garnitures de fourrure sont importantes et nombreuses... en apparence tout au moins. Les peaux de lapin, de rat, de chat sont traitées si habilement qu'on ne se laisse tenter par la souplesse et la finesse de ces garnitures dédaignées autrefois et très goûtées aujourd'hui, depuis qu'elles coûtent cher. Si vrai est-il que l'on trouve généralement plus joli ce qui vaut un prix élevé...

Les manteaux de matelassé noir sont ravissants garnis de fourrure. Le col se fait le plus volumineux possible, l'ourlet de fourrure se prolonge jusqu'à la poitrine, les parements des manches jusqu'aux coudes. La ceinture est indispensable avec ce genre de manteau: une ceinture étroite, souple ressemblant à un ruban noir, qui se noue devant ou bien se croise devant

et se noue derrière; naturellement on se garde bien de la serrer, car il faut autant que possible conserver la ligne droite. C'est surtout le dos qui doit tomber verticalement; vue de profil, la taille doit à peine être marquée et l'ampleur se ramène devant de plus en plus. Il faut également se garder de nouer la ceinture bas devant: la taille doit être plus haute devant que derrière, et pour accentuer cette impression, les femmes à la mode ont des attitudes à la Botticelli, avec le bas du corps rejeté en avant. A moins d'être mince comme un jeune bouleau, l'effet n'est pas toujours heureux; mais quand la silhouette est juvénile et souple, rien n'est gracieux comme l'abandon de cette pose à la mode.

Certaines maisons affectionnent particulièrement les vêtements s'enfilant par la tête; peu importe qu'on ne puisse le quitter une fois assise. Il faut avouer que si le manteau fermé n'est pas pratique, il est au moins très joli et qu'il amincit étonnamment la silhouette.

La plupart des robes sont actuellement sans doublure; il est très pratique de posséder une sorte de fond de robe en pongé ou crêpe de Chine blanc ou chair ne dépassant pas les genoux, sur lequel on glisse des manches plus ou moins longues, suivant les robes qu'ils doivent accompagner; ils permettent de remplacer par une seule pièce le jupon et le cache-corset. On les fait sans autre garniture que des ourlets à jours.

Les chapeaux se font de plus en plus drapés, de plus en plus souples. Généralement de satin noir, ils s'élargissent plutôt sur les côtés et deviennent tout à fait courts par derrière; en somme, les bords ont l'air d'être faits avec un large ruban drapé, terminé par derrière par un noeud souple plaqué tout à fait contre la calotte. Pas de garniture, de jolies épingles à chapeau et de plus en plus le genre anglais d'envelopper entièrement le chapeau par une large écharpe de tulle marron qui s'enroule autour du cou et encadre délicieusement la figure d'un nuage très doux et très seyant. Un modèle original est drapé de telle façon qu'il forme un triangle en satin noir, dont une pointe se trouve au sommet de la tête, les deux autres pointes au-dessus des oreilles; le large ruban qui produit cet effet est noué au-dessus de la nuque dans un mouvement de cache-peigne rappelant le chapeau Louis XV! ou le Niniche.

Alphonse Racine, Limitée

La Maison Cosmopolitaine

possédant

Le Stock le plus Important

est pourvue de

Toutes les Marchandises d'Automne
Assortiments Complètes dans toutes les Lignes

*Prix Spéciaux
pour Livraison*

*de suite
au 25 mai
au 15 juin*

Approvisionnements Entiers de Draps et Accessoires

POUR

NOS MANUFACTURES

pour garantir toutes les commandes prises

POUR

Chemises de Travail "Racine"
Chemises Fine "Hero"
Chemises de Luxe "Strand"

Salopettes et Smox "Life Saver"
Pantalons "Samson" et toutes au-
tres lignes manufacturées par nous

TOUT CE QUI SE FAIT EN NOUVEAUTÉS

Alphonse Racine, Limitée

"LA MAISON PAR EXCELLENCE DE NOUVEAUTÉS AU CANADA"

60-80 Rue Saint-Paul Ouest, Montréal, Canada

Salles d'échantillons:

Ottawa, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Sydney, N.E.

Manufactures:

Rue Beaubien, Montréal, St-Denis,
St-Hyacinthe.

Rapport du Marché des Nouveautés

Pendant ce mois, M. Hodson, de la commission des lainages a été occupé à répartir les lots alloués aux différentes usines pour 1918, en fait de laines d'Australie et de Nouvelle-Zélande. La quantité allouée pour 1917 est arrivée entièrement au pays et distribuée selon les arrangements précédents, ce qui laisse le champ libre pour la nouvelle tonte.

Le montant alloué au Canada sera de 25,000 balles de Nouvelle-Zélande et de 10,000 balles d'Australie. Ces chiffres se comparent comme suit avec ceux de 1917: 16,300 balles d'Australie et 7,500 de Nouvelle-Zélande. Ce qui donne une augmentation totale pour le pays de 11,200 balles. Il convient de dire qu'en compensation, l'an dernier nous avons reçu d'importants envois directs d'Angleterre qui seront complètement supprimés cette année. Le montant de laine qui entrera au pays en 1918 sera probablement légèrement moindre qu'en 1917.

On s'attend à ce que la laine canadienne domestique ne puisse sortir du pays tant que la disette actuelle existera. La tonte de 1917 a été presque entièrement achetée des marchands des Etats-Unis et les prix payés ont été plus élevés que ceux payés par les manufactures canadiennes pour les belles qualités de laines australiennes.

Il doit y avoir une conférence prochainement entre l'Association des Eleveurs de Moutons, les Manufacturiers Canadiens et la commission des laines pour discuter de la question et considérer l'opportunité de prohiber l'exportation.

Les prix qui seront fixés pour la laine australienne en 1918, seront de 5c à 10c la livre plus élevés que la précédente année, selon les qualités, mais même alors, ils ne dépasseront pas une moyenne de \$1.50 la livre sur la base de laine nettoyée. Les manufacturiers canadiens sont placés ainsi en meilleure position que leurs rivaux de l'autre côté de la frontière, car on se souvient que les laines récemment vendues sur le marché de Boston l'ont été sur une base moyenne de \$2.00 environ, soit 33 1-3 pour cent de plus que ce que les manufactures canadiennes ont à payer.

On notera que le gros de l'allocation de laine pour cette saison nous viendra de Nouvelle-Zélande; c'est à la demande des manufacturiers qui prétendent que cette laine est mieux appropriée à leurs besoins.

Il est à espérer que les manufactures canadiennes recevront des approvisionnements suffisants dans cette branche, pour pouvoir marcher à pleine capacité pendant toute l'année. Apparemment la principale difficulté sera celle de tous les gouvernements alliés: le défaut de transport.

Rareté des lainages

Les marchands de lainages et d'étoffes à robes annoncent quelques arrivages de manufactures anglaises, mais rien des autres pays. Les étoffes légères et les worsteds de belle qualité sont plus faciles à obtenir que les sortes plus épaisses. Il est particulièrement difficile de se procurer les tweeds écossais. Il est malaisé en ce moment, de se procurer des serges de n'importe quelle source, mais la plupart des marchands de gros en ont encore des stocks limités.

Apparemment, la situation est celle-ci: Les tissages fins sans usage pour fins militaires, selon autorisation du gouvernement anglais, peuvent servir à la confection des vêtements civils, mais cela donne des étoffes trop légères qui ne conviennent pas à nos hivers canadiens rigoureux. L'étoffe pour manteau est principalement difficile à se procurer.

Le coton

Le marché du coton a subi ses fluctuations habituelles, pour en revenir en fin de compte à peu près au même niveau. Vers le premier janvier, un nouveau record de prix avait été établi légèrement au-dessus de 33c. L'ordre du contrôleur du combustible des Etats-Unis de fermer toutes les usines un jour par semaine eut pour effet de ramener cette cotation à 30c, mais le marché s'est relevé depuis et évolue entre 31c et 32c.

Le sentiment général est d'opinion qu'il y aura prochainement tendance à la baisse, du fait des rapports récents du gouvernement indiquant que de vastes étendues ont été consacrées, cette année, à la culture du coton.

Tous les manufacturiers de coton, cependant, maintiennent leurs prix, avec des augmentations ici et là et tous les intéressés dans le commerce du coton prédisent des hausses nouvelles. En outre, les livraisons sont lentes, et quelques lignes sont très difficiles à obtenir. Les prix semblent très irréguliers. Un gros acheteur

St. George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

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

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited

OSHAWA (ONTARIO)

parlait d'acheter une certaine sorte de toile pour drap à 37½ cents, alors que la même marque était montrée ailleurs à 60 cents. Dans le premier cas, le marchand de gros en question vendait encore évidemment de son stock acheté il y a plus d'un an et auquel il n'avait pas fait subir l'augmentation du marché.

Les Gingham sont particulièrement en forte demande et les livraisons en sont malaisées. Cette condition prédomine surtout aux Etats-Unis où les acheteurs sont avertis qu'ils ne recevront qu'un certain pourcentage de leurs commandes.

Une des plus importantes autorités dans le commerce du coton résume ainsi la situation :

La présente récolte est la troisième récolte petite consecutive. Prenant la présente récolte au chiffre extrêmement élevé de 12,250,000 balles, la moyenne des trois dernières années serait de 12,670,000 balles annuellement, contre une moyenne annuelle de 14,671,000 balles pour les trois années précédentes.

La consommation des manufactures américaines n'a jamais été aussi importante qu'à présent. Leur chiffre atteint 8,000,000 de balles, tandis qu'avant la guerre, pendant la saison 1913-14 il n'y avait eu que 5,690,000 balles de consommées.

Les manufactures gagnent plus d'argent que jamais; elles ont des commandes enregistrées pour plusieurs mois à venir, à des prix profitables, c'est dire qu'elles travaillent dans la mesure de leurs moyens. Les cultivateurs sont dans une forte position financière, aussi peuvent-ils maintenir les prix du coton et attendre le temps qu'il faudra pour avoir satisfaction. Les perspectives d'une plus grosse récolte l'an prochain ne se discernent guère et il se pourrait que nous ayons encore une récolte médiocre.

La question de la main-d'oeuvre sera encore pire l'an prochain par suite des besoins militaires en hommes. De plus ce même besoin d'hommes pour l'armée aura pour conséquence que le sol sera moins bien fertilisé et moins cultivé.

L'emploi du coton pour fins de guerre

Une récente enquête au sujet de l'emploi du coton pour fins de guerre montre qu'un canon de 12 pouces use une demi-balle de coton à chaque coup tiré; un canon en opération usera une balle en trois minutes; dans une bataille navale comme celle du Jutland, plus de 5,000 livres de coton sont consommées à la minute, par chaque navire en action. En outre, plus de 20,000 balles par an sont nécessitées pour fournir le coton absorbant pour les blessés; un changement de pansement affecté à toutes les troupes engagées dans la guerre, représente plus d'un million de balles.

La soie en hausse

Alors que la soie brute s'est maintenue et n'a pas fait preuve d'une force notoire, les articles manufacturés ont montré des hausses dans presque tous les genres. Ces hausses ont été causées principalement par l'action des teinturiers qui ont avancé les prix de la teinture de 1 cent à 2 cents la verge et qui font rapport qu'une liste nouvelle sera publiée dans un avenir prochain.

Les soies suisses sont pratiquement exclues du marché, du fait du taux de change défavorable et les marchands canadiens dépendent de plus en plus du marché de la Nouvelle-Angleterre. Les marchands canadiens font rapport d'une bonne demande, et anticipent une saison de soies lavables.

La situation de la lingerie

Il n'y a rien à redire sur la situation de la lingerie. La situation russe coupe une source d'approvisionnement du lin et la superficie ensemencée en lin en Irlande est réduite considérablement. Encore qu'il soit possible qu'une quantité limitée de toile véritable puisse toujours être obtenue, les prix élevés augmenteront la demande pour les articles en coton mercerisé pour des articles tels que les damasks de table.

Sous-Vêtements

La plupart des manufactures qui vendent directement au marchand de gros font déjà rapport qu'elles ont des commandes autant qu'elles en veulent et qu'elles répartissent les commandes placées, de manière à traiter tout le monde équitablement. D'autres affaires seront acceptées à une date ultérieure, mais à des prix vraisemblablement plus élevés. Les manufactures qui font affaires directement avec le détaillant n'ont pas encore achevé leur tournée, mais quelques-unes réduiront les commandes, si le total dépasse la production des mois à venir.

Bonneterie de Cachemire

Il devient de plus en plus apparent que la bonneterie de cachemire sera rare et que des prix encore plus élevés prévaudront à l'automne prochain. La difficulté réside dans l'approvisionnement des écheveaux nécessaires. Les manufactures canadiennes de tissage ont toujours laissé ce commerce à leurs concurrents anglais et, en conséquence alors que des fils plus lourds peuvent être obtenus, ceux de cachemire sont très difficiles à obtenir.

La bonneterie en beau cachemire anglais pourra encore s'obtenir si l'acheteur veut payer le prix. Pour les articles bon marché de qualité plus grossière, le commerce canadien ne devra compter que sur la production domestique.

Les aiguilles rares

Les aiguilles continuent à être d'un approvisionnement difficile. Un gros marchand prétendait il y a quelques semaines, qu'il en avait reçu un environ de 350,000 et que tout était déjà complètement vendu. A son avis, la situation ne peut qu'empirer et l'on peut prévoir le temps où les détaillants devront limiter les achats du consommateur.

Les épingles sont un peu dans les mêmes conditions. Une usine canadienne est chargée de commandes et semble être incapable de fournir à la demande. Un marchand disait que sur une commande de 200 grosses données il y a des mois, il n'avait reçu que 19 grosses et encore dans les tailles qu'il ne voulait pas.

Les aiguilles à tricoter sont également difficiles à se procurer. Des essais d'achats aux Etats-Unis ont montré des prix absolument hors de proposition. Les lignes d'aiguilles en acier qui sont vendues ici dans le gros à \$12.00 la grosse de sets, reviendraient dans le gros à \$16.00 si achetées aux Etats-Unis.

Le commerce d'avant Noël a développé une grosse demande pour les aneaux en celluloid pour sacs tricotés et les prix de cette ligne ont haussé de près de 100 pour 100. Toutes les marchandises en celluloid sont rares et les prix sont très fermes.

Les fourrures brutes

A la récente vente de fourrures aux enchères, à Saint-Louis, des prix très élevés ont été obtenus sur presque tous les lots offerts. Tout fut vendu sans exception. Les Nutrias et les chats sauvages tinrent la

ête des augmentations avec des hausses de 100 pour 100 à 150 pour 100, sur les prix d'octobre.

Le castor était en hausse de 80 pour 100; le skunk de 30 pour 100; le lynx de 30 pour 100, le rat musqué de 20 pour 100; le raton de 40 pour 100; le renard blanc de 45 pour 100; la zibeline de 25 pour 100; la outre de 40 pour 100; le seal d'Alaska de 15 pour 100 et ainsi de suite. Le fitch et le kolinski furent à peu près les deux seules fourrures connues qui ne montrèrent pas de hausse.

Les marchands font encore rapport de l'évidence d'une chasse médiocre cet hiver et si l'on considère les ventes phénoménales de fourrure qui se sont faites cette saison, on comprend aisément le pourquoi de l'augmentation des prix.

Les toiles cirées

Le 25 janvier dernier, une hausse de 18 cents le rouleau a été appliquée aux toiles cirées de tables tandis que les linoléums et toiles cirées pour planchers demeureraient aux cotations du mois précédent. Les marchands s'attendent à une hausse prochaine sur ces lignes.

Les peaux très faibles

Le sentiment de faiblesse qui s'était manifesté sur les cuirs s'est encore prononcé davantage pendant le mois et le déclin représente un pourcentage de 15 à 20 pour 100. D'ailleurs la qualité des peaux offertes à ce moment de l'année, n'est pas des meilleures et ce fait compte quelque peu pour cet affaïssement du marché. Les peaux de chevaux seules maintiennent leurs prix, du fait de la lourde demande dont elles sont l'objet, pour fins militaires.

LE JUBILE DE DUPUIS FRERES

La Maison Dupuis Frères Ltée célébrera le cinquantième de sa fondation dans le courant du mois de mars.

L'établissement de ce magasin en 1868 marqua l'ouverture de la rue Sainte-Catherine au commerce et ses progrès ont suivi les progrès de la Ville elle-même. En 1861, Montréal comptait 80,000 âmes; aujourd'hui, sa population est de près de 700,000. Dupuis Frères Ltée, à ses débuts, occupait à peine 2,000 pieds carrés de plancher; aujourd'hui, ses magasins ont plus de 136,000 pieds carrés de superficie et ses affaires ont augmenté dans des proportions encore plus considérables.

Un grand esprit d'initiative et une parfaite droiture en ont fait le plus grand Magasin de détail canadien-français de Montréal et du Canada et lui ont conquis le premier rang parmi les plus importantes de nos institutions commerciales.

La célébration de son Jubilé constituera un événement remarquable dans l'histoire du Commerce de la Métropole. Peu nombreuses en effet sont les maisons de commerce du Canada qui comptent un demi-siècle d'existence ininterrompue, sous le même nom et dans les mains d'une même famille. Les 700 employés de Dupuis Frères Ltée ont souscrit une somme importante devant servir à l'achat d'une fontaine commémorative en marbre qui sera leur cadeau à la Maison et à son président, M. J. N. Dupuis, à l'occasion de ce remarquable Jubilé.

CHAPEAUX POUR HOMMES

**Nous achetons les
vieux stocks**

**LIQUIDEZ VOTRE STOCK
DE VIEUX CHAPEAUX**

Nous achetons comptant
toutes sortes de chapeaux
**MOU, de DUVET et de
LAINE.**

Aussi les **DURS**, dans toutes
les proportions.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

DUBRULE MFG, CO. Limited
164 rue McGill, MONTREAL



*Nouvelle
forme
ajustée*

*Claridge
et
Falcon*

SEMBLABLES AUX
**FAUX-COLS
ARROW**

Sinon que le **FALCON** a les pointes carrées et que le **CLARIDGE** a "les coins arrondis".—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

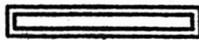
Cluett, Peabody & Co., Inc., Fabricants, Montréal

Section Tissus et Nouveautés

Nous avons organisé un nouveau département de confection pour dames. Nous avons des marchandises de goût à des prix intéressants.

Notre département de papeterie est bien assorti dans le moment, nous pouvons répondre à toutes les demandes à des prix raisonnables, malgré la hausse considérable qu'a subi le papier.

N'oubliez pas que notre département de malle est complètement organisé maintenant. Ecrivez-nous pour informations ou cotations, vous aurez une réponse immédiate.



P. P. MARTIN & CIE (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1843

50 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

Télép. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparke
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale

DE L'ARGENT POUR LES VIEUX CHAPEAUX

Parmi les innovations engendrées par la guerre, il est à noter le fait qu'à présent les vieux chapeaux de feutre démodés possèdent une valeur tangible et réalisable.

La Dubrûle Manufacturing Co., une maison de Montréal, annonce qu'elle achète tous les vieux chapeaux sans distinction, quels qu'en soient le style, la couleur et la qualité. La grande rareté de fourrure pour fins de feutrage a entraîné la découverte d'un procédé par lequel le feutre de ces vieux chapeaux peut être employé. C'est là une opportunité excellente pour les marchands qui possèdent de vieux "rossignols" dont ils n'ont que faire et qu'ils peuvent vendre à des prix inespérés. Nos lecteurs trouveront dans une autre partie de ce journal l'annonce de la maison Dubrûle.

LES BLOUSES DE PRINTEMPS

Les séries d'échantillons de printemps pour blouses lavables sont préparées à présent par les manufacturiers et quelques-uns sont déjà montrées. Les blouses sont faites, cette année, pour la plupart, en voiles, tant en qualité finie, qu'en qualité populaire. Il n'y a pas grand chose à noter dans les styles des blouses, sinon la coupe du col qui donne libre cours, à de nombreuses variétés. Le col étroit, roulant dans le dos, et celui se creusant en profondeur, les points larges sur le devant sont parmi les caractéristiques de col, celles, les plus fréquentes, mais beaucoup sont cependant bizarrement coupés et taillés et ont des insertions de médaillons

de broderie ou de dentelle et des bordures de dentelle. Le filet en imitation est la dentelle favorite, encore que le crochet irlandais et les dentelles plus fines comme les Valenciennes et les Maltèse, soient aussi employées. Plusieurs modèles de blouses sont montrés en voile de fantaisie ou basin avec des effets de gilet et le col en uni ou en tissus différents. Les styles tailleur aussi, avec les cols descendant bas devant et un ou deux larges boutons seulement pour fermeture, sont populaires.

Les voiles unis, en citron, bleu ciel, pêche, rose, japonais, bleu, rose, et Nile sont recherchés et promettent bien pour l'été, quoique les blancs soient les gros articles de vente.

Dans les blouses habillées, il n'y a rien pour prendre la place du Georgette et du crêpe de Chine. En dépit de leur augmentation de prix, ces tissus demeurent populaires, avec ici et là, quelques nouvelles idées dans leur texture.

La blouse tailleur en satin, crêpe de Chine, voile, batiste ou toile de mouchoir finie avec un col Buster Brown mou sur un bande de cou haute est le style le plus nouveau offert par le commerce. Avec cette blouse, on porte un petit noeud de cravate tailleur noir, ou une cravate en ruban gros grain picoté, d'une teinte s'harmonisant avec le tissu.

Les soies carreautes et les taffetas rayures de nouveautés sont portés en effets tailleur.

La présente saison n'a pas été bonne pour le commerce des blouses, mais les manufacturiers se montrent confiants pour l'avenir et s'attendent à ce que les marchands fassent de bonnes affaires en blouses, dès le printemps venu.



LE SOUS-VETEMENT IMPERIAL

Vous attire sûrement des clients.



C'est la sorte de sous-vêtement que les gens difficiles vous demanderont, lorsque vous leur aurez montré ses points de supériorité. Tout sous-vêtement Imperial a 5 caractéristiques qui le font vendre.

Notez-les. Indiquez-les à vos clients et vous verrez les affaires qui en résulteront.

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

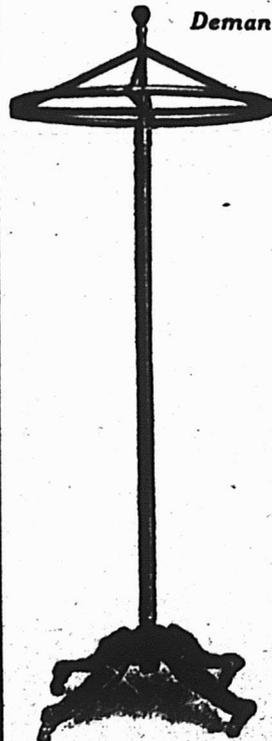
En combinaisons ou en deux morceaux
Prenez en stock "Imperial" à présent.

KINGSTON HOSIERY COMPANY
KINGSTON (ONTARIO)

Au Marchand Moderne

Vous avez besoin de "Fixtures, Racks, Mannequins, etc.", pour votre installation du printemps. — Nous les faisons.

Demandez nos catalogues



Rack
No. 557
\$14.00

Réparation de tête de cire de toute espèce.



No. 104
Support pour Habit
depuis \$24.50 à \$36.00 la douzaine

Delfosse & Cie

Seuls manufacturiers d'articles d'installation de la province.

247-249
Rue Craig Ouest
Montréal

Edifiez votre Commerce

Bas "Buster Brown" pour Garçons

Etabli avant tout pour la durée—en coton longue fibre, bouts et talons trois épaisseurs, jambe double élastique, pied et coude-pied resserrés. Dure plus que ce que la maman ose espérer.

Un bas commode, bien fini, se vendant très bien en laissant un bon profit au marchand.

Tout le monde connaît "Buster Brown." Le nom vous aide à vendre les bas.

Tailles 5 à 10½, en noir et tan.

1 douzaine de paires par boîte.

Bas "Soeur de Buster Brown" pour Jeunes Filles

Faits pour répondre à une demande similaire à la ligne Buster Brown. Belle qualité de fil de Lisle anglais mercerisé, deux épaisseurs, apparence très gracieuse, aspect de la soie.

Tailles, 4½ à 10.

Noir — Rose — Bleu — Blanc et Tan couleur cuir.

½ douzaine de paires à la boîte.

Tout marchand de bonneterie devrait tenir ces lignes qui sont de bons producteurs d'affaires et profitables à vendre.

COMMANDEZ-EN A VOTRE FOURNISSEUR

The Chipman-Holton Knitting Co.
Limited

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada

HAMILTON

(ONTARIO)

Manufactures à Hamilton et Welland (Ontario)

Seuls agents pour la vente:

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

Succursales:

MONTREAL ET WINNIPEG

**CHAQUE PAIRE DE BAS EST PROTEGEE PAR CETTE MARQUE
DE COMMERCE**



Section Tissus et Nouveautés

UNE MENACE SERIEUSE POUR LES DETAILLANTS

Il y a une certaine presse quotidienne qui croit faire plaisir à ses lecteurs en tapant à tours de bras sur le marchand-détaillant. Ceci n'aurait qu'une importance relative, si les pamphlétaires en question restreignaient leurs imaginations. Mais les faits rapportés sont écrits généralement par des personnes peu renseignées et qui, en conséquence, peuvent par leurs allégations, causer un tort considérable au commerce.

Dans un récent article du "Toronto Globe", il est dit que des manteaux se vendant à Toronto dans les \$65.00 peuvent être achetés en Angleterre et livrés au Canada tous droits payés, pour un peu moins de \$20. et l'auteur de cet article dit aussi qu'on lui a assuré qu'on pouvait économiser de \$15 à \$18 en achetant des manteaux similaires aux Etats-Unis, et il ajoute:

"Lorsque vous demandez une explication à ce propos, les détaillants vous répondent très promptement, qu'à moins de majorer les prix les gens ne sauraient acheter leurs marchandises.

"Si", disait l'autre jour un marchand, "j'offrais ce manteau (et il indiquait un agréable manteau uni) pour vingt-cinq dollars, par exemple, mes clients me diraient: Oh! je ne veux pas quelque chose de bon marché; montrez-moi un article meilleur. Les gens ont tellement entendu parler de l'augmentation des prix des matières premières qu'ils ne peuvent se sentir satisfaits s'ils n'ont pas dépensé une grosse somme d'argent sur leur habillement."

Peut-on imaginer raisonnablement à la fois plus ridicule

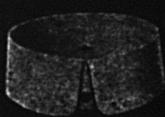
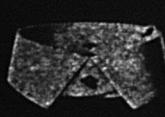
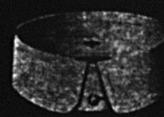
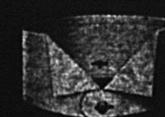
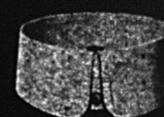
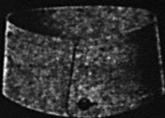
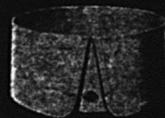
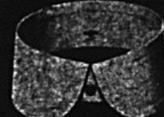
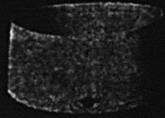
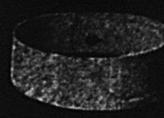
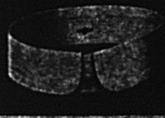
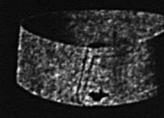
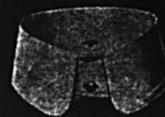
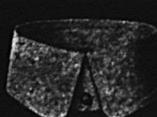
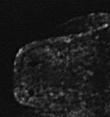
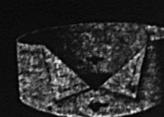
et dommageable pour le marchand-détaillant? Encore que le marchand en question soit probablement une fiction du cerveau inventeur d'un rédacteur, il ne demeure pas moins vrai que nombre de femmes qui ont lu pareilles élucubrations sont à présent sous l'impression que les vêtements étiquetés à \$65.00 peuvent être vendus avec profit à \$30.00. Le fait est d'autant plus regrettable à présent surtout où les marchands-détaillants s'efforcent d'atténuer à leur clientèle la hausse des prix et vendent parfois des lignes de marchandises à moins cher que les usines ne pourraient les leur fournir à présent.

LES BAS DE SOIE

Les manufactures établissent à présent quelques lignes de bas de soie pure qui se vendront de \$10.00 à \$20.00 la douzaine. Une maison fait une ligne nouvelle de bas en soie artificielle plaquée cachemire en noir et blanc seulement. Ces bas pour dames se détailleront de \$2.00 à \$2.25 la paire et les chaussettes pour homme, même fabrication se vendront au détail, à \$1.25 la paire.

LES "SWEATERS" DE LAINE LEGERE

Les "sweaters" de laine légère pour l'été, se vendront, cette année, au détail, de \$7.00 à \$8.00. Les lignes meilleures et les plus épaisses pour le prochain automne, se détailleront de \$14.00 à \$15.00 avec un prix moyen d'environ \$10.00 pour une bonne qualité courante.

					
PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA
A VIS AU COMMERCE DE GROS ET DE DETAIL					
<p>M. le Marchand, Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1—Du poids des matériaux. 2—De la résistance des boutonnières. 3—De la symétrie du faux-col. 4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate. 5—L'aspect général. 6—La satisfaction que vous procurez à vos clients? <p>Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine. " " RUBBER à \$1.90 " " " PYRALIN à \$1.75 "</p> <p>Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1-3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"</p> <p>THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED 58 AVENUE FRASER - TORONTO (Ont.)</p> <p>Représentant dans l'Ouest, R. J. Quigley, Winnipeg (Man.). Représentant dans l'Ontario, J. A. Chantler & Co. (Toronto). Représentant dans l'Est, Duncan Bell, Montréal (Qué.).</p>					
					
AURORA					GALATEA
					
COLUMBIA					WINSOME
					
PILGRIM					ROMAN
					
MAYFLOWER					SAPPHO
					
MERIT	MAGIC	DEFENDER	BUSTER	PRISCILLA	LIVONIA

La Mode Masculine

PANTALON

Les mesures sont comme suit:

Longueur extérieure	41½	pouces.
Couture intérieure	32	"
Taille	33	"
Siège	39	"
Genoux	18	"
Base	15½	"

Le devant

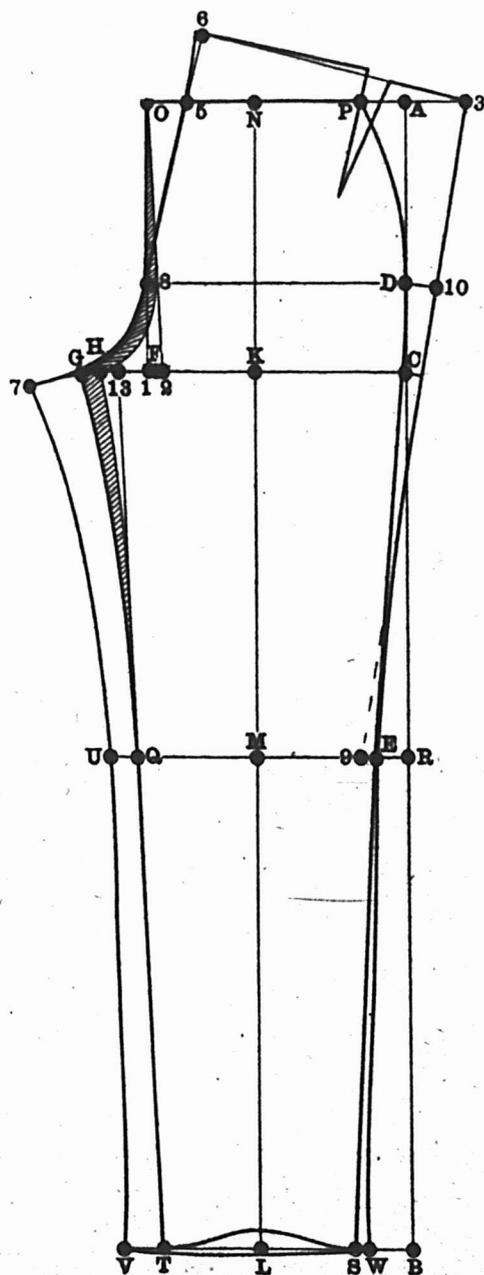
Abaissez une perpendiculaire de A.

De A à B, il y a la longueur extérieure; de B à C, il y a la couture intérieure; de B à R il y a ½ de la couture intérieure plus 2 pouces; de C à D, il y a 1-6 du siège, tirez une perpendiculaire de D, C, E et B.

De C à F, il y a ½ du siège; de F à 1, il y a ¼ pouce, de 1 à 2, il y a ½ pouce; de F à H, il y a 2 pouces, toujours; de H à G, il y a 1-24 du siège.

Le point K est le mi-chemin entre C et H; de B à L, il y a la même distance que de C à K; tirez une ligne de L par K, de L à T, il y a ¼ du bas moins ¼ pouce; de L à S, il y a la même chose.

De M à Q, il y a ¼ du genou; de M à E, il y a la même chose; de N à O, il y a ¼ de la taille; de N à P, il y



à la même chose; tirez les lignes de O à 1 et de O à 2 et formez la partie de devant.

Le dos

Le point 9 est ½ pouce de l'intérieur de E, glissez de D à 10, en pivotant à 9; de D à 10, il y a 1¼ pouce; élevez une ligne de 9 par 10; ceci définit le point 3, glissez de G à 7, en pivotant à Q; de S à W, il y a ½ pouce.

Placez l'angle aux points 9-10 et tirez une ligne droite jusqu'à 3; de G à 7, il y a 2¼ pouces; de Q à V, il y a 1 pouce; de T à V, il y a 1½ pouce.

De 3 à 5, il y a ¼ de la taille plus 2½ pouces; de ces 2½ pouces, un pouce V est pris, ce qui donne 1-6 de pouce pour chaque différence de pouce entre la taille et le siège et ½ pouce pour les coutures.

De 10 à 8, il y a ½ du siège plus 1½ pouce; tirez une ligne de 8 par 5 en montant; placez l'angle à la ligne 8-6 avec l'angle droit restant sur 3 et tirez une ligne de 6 à 3.

Formez le dos et finissez.

LES COTONS IMPRIMÉS

Les cotons imprimés en lignes régulières qui se vendaient habituellement de 10c à 15c sont maintenant à 25c et seront bon marché dans trois mois à 50c. Des envois à présent en route, coûtent 50c.

LES SALOPETTES

On annonce que les salopettes ont subi une hausse de 50 cents la douzaine depuis le premier février, ce qui porte leurs prix à \$23.00 pour les lignes régulières. Une autre hausse devant prendre effet au 1er mars, portera le prix de gros à \$2.00 la salopette, soit \$24.00 la douzaine.

Les manufacturiers faisant des lignes de modèles plus petits ont aussi avancé leurs prix, puisque les lignes le meilleur marché qu'on puisse obtenir sont à environ \$20.00 la douzaine.

Tous les manufacturiers sont d'accord à prédire les prix de \$26.00 à \$27.00 pour la fin de l'été.

LES FAUX-COLS EN HAUSSE

Une rumeur qui n'a pas encore été confirmée a circulé dernièrement, à l'effet que les manufacturiers de fauxcols annonceraient prochainement une nouvelle hausse de prix portant les faux-cols à une base de 20c ou même 25c au détail.

LES GANTS

Les voyageurs sont en route avec leurs échantillons de gants et mitaines pour l'automne 1918. Les prix de la plupart des lignes demeurent sensiblement les mêmes que ceux de l'an dernier, avec de légères hausses s'évaluant, dans quelques cas, jusqu'à 10 pour 100.

Les manufacturiers de gants se montrent très optimistes et disent que leurs voyageurs sont bien accueillis partout et prennent de bonnes commandes pour la prochaine saison.

LES STORES EN HAUSSE

Les stores ont monté au 1er janvier à \$6.25 la douzaine, pour les qualités les meilleur marché. Le prix précédent était de \$5.25. Avant la guerre, le prix de ces articles était de \$3.25.



NOTRE COSTUME REGULIER FORME SAC A TROIS BOUTONS

Contentez votre Clientèle

en lui fournissant

Nos vêtements élégants, bien finis et de durée

NOUS MANUFACTURONS

DANS LA PROVINCE DE QUEBEC

Une ligne très bien assortie de vêtements

POUR

Hommes -- Garçons -- Enfants



Nos Prix sont très Avantageux

Nos Articles Donnent Satisfaction

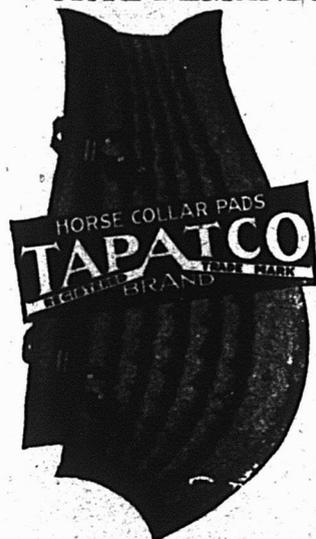
ECRIVEZ-NOUS, NOUS VOUS ENVERRONS NOTRE VOYAGEUR

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

Manufacture de Vêtements pour Hommes, Garçons et Enfants, Pantalons, Etc.

VICTORIAVILLE (P.Q.)

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



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

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

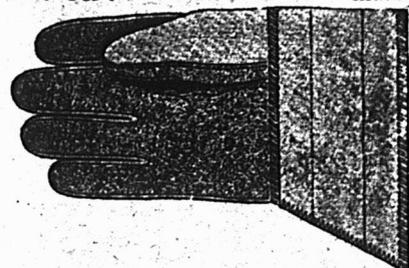
Donnez à vos clients le mieux qui puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

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

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

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



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

The American Pad & Textile Co.

CHATHAM (ONT.)

Ouate en Paquets

"Victory"

"North Star"

"Crescent"

"Pearl"

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

Commandez-en à votre fournisseur.

LA BANQUE MOLSONS

FONDÉE EN 1855

Siège social - - Montréal

Capital versé - - - - - \$4,000,000
Fonds de Réserve - - - - - 4,800,000

COLLECTIONS

Encaissements faits dans tout le Dominion par l'entremise de cette banque et dans toutes les parties du monde civilisé, par l'entremise de nos agents et représentants. Remboursements promptement effectués aux plus bas taux d'échange.

Emissions de lettres de crédit commerciales et de lettres circulaires pour voyageurs valables dans toutes les parties du Globe.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1869

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPÉCIALITÉ

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

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E.)

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

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

**BANQUE PROVINCIALE
DU CANADA**CAPITAL AUTORISÉ \$2,000,000
CAPITAL VERSE ET RÉSERVE (au 31 déc. 1916) 1,700,000
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte-Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

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

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

M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.

M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

BUREAU DE CONTRÔLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: Docteur E-F LACHAPPELLE, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

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

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M.

Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bon-

ner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

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

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

FINANCES

LA FUSION DES ACIERIES

Intéressantes déclarations de M. Mark Workman et de M. L. G. Beaubien

Dans le but de continuer les négociations au sujet de la fusion de leur compagnie, M. Mark Workman, président de la Dominion Steel Corporation, se rencontre à Montréal, avec MM. Bruce Mackelvie de Boston, qui représente les intérêts de la Nova Scotia Steel & Coal Co.

A cette occasion M. Workman a, dans une entrevue, soulevé légèrement le voile qui recouvre ces négociations en cours. Interrogé sur l'époque à laquelle il pensait que cette question serait définitivement réglée, il répondit: "C'est une question, non pas de mois, mais seulement de quelques jours."

En ce qui concerne le contrôle futur de la nouvelle compagnie projetée, M. Mark Workman a fait la déclaration suivante:

"Si la fusion s'accomplit, ce sera le Dominion Steel qui sera le principal facteur de contrôle" et cette déclaration réfute, par le fait même, l'objection répandue que les intérêts financiers des Etats-Unis obtiendraient le contrôle des deux compagnies.

"Les intérêts canadiens seront sauvegardés, a ajouté M. Workman, et puisque c'est le désir du gouvernement canadien que les usines érigées en notre pays pour la fabrication de plaques d'acier destinées à la construction des navires soient l'oeuvre de compagnies canadiennes, il est évident que, si la fusion du Iron et de la Nova Scotia se réalise, le contrôle de cette nouvelle entreprise viendra d'Ottawa. Le programme de développement et d'expansion de la Dominion Steel, en ce qui concerne l'installation de hauts fourneaux prévoit une dépense de \$10,000,000 à \$12,000,000. A tout événement cependant, la Compagnie n'a jusqu'à présent eu aucune intention de construire des chantiers maritimes et n'a élaboré aucun plan relativement à un tel projet."

M. L. G. Beaubien, qui possède et contrôle plus de parts de la Dominion Steel Co., que n'importe quel autre actionnaire, déclarait dernièrement qu'il est personnellement en faveur de la fusion, mais que, dans l'intérêt même de la Compagnie, il aimerait à être mis un peu plus au courant de ce qu'on se propose de faire. "J'aimerais, disait-il, pouvoir porter un jugement en connaissance de cause, avant que le Bureau de Direction ne prenne une décision. Bien que nous soyons

les actionnaires les plus importants de la Compagnie, nous n'avons pas même été consultés au cours des négociations engagées, et cependant nous devrions avoir notre mot à dire. M. Beaubien aurait, par conséquent, formé le dessein d'adresser une lettre à certains des actionnaires et à quelques-uns de ses amis pour leur faire un exposé général de la question.

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 19 février 1918.

Le recul qui eut été sage de prévoir, s'est dessiné en dernière heure. On en peut dire qu'il ne vient pas trop tôt et que s'il ne s'accroît pas demain, il aura été très léger. La réaction en effet est de deux points à peine et encore n'a-t-elle pas porté sur toutes les valeurs. Il semble que l'orage auquel Lloyd-George devra faire face, la reprise des hostilités en Russie et l'offensive que les Allemands préparent en France y soient pour quelque chose. Peut-être toutefois serait-il plus juste de voir dans le fléchissement de la journée, la conséquence de la hausse rapide de ces derniers jours.

Il ne semble pas que Lloyd-George doive être renversé cette fois, mais si même il succombait on devrait se rappeler que les ministres sont éphémères, qu'ils passent et que le pays reste. C'est pourquoi on ne doit pas accorder une importance extrême au départ de l'un, à l'arrivée de l'autre. La reprise des hostilités en Russie va obliger les Allemands à y maintenir plusieurs corps d'armée; autant de moins nous aurons sur les bras. Quant à l'offensive du printemps, elle est prévue et on s'y prépare.

Les facteurs de baisse n'ont donc rien de très sérieux et pour y faire contrepoids restent les autres dont le nombre est imposant. Nous dirons d'abord qu'avant de lancer son emprunt, M. McAdoo veut laisser passer le War Finance Corporation Bill et la loi qui comporte le relèvement du tarif des chemins de fer. Il veut aussi faire garantir par le gouvernement, les dépôts aux banques jusqu'à concurrence de \$5,000. C'est un moyen de faire sortir l'argent du bas de laine, de le faire tomber dans la caisse d'épargne, puis dans celle du gouvernement.

Spéculativement, il semble que la réaction ne saurait être qu'un entr'acte de la hausse, une occasion offerte à l'opérateur de reprendre position avantageuse après avoir encaissé de substantiels bénéfices.

BRYANT, DUNN & CO.

VENTES PAR HUISSIER

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

La Société d'Administration Générale de Montréal, Hyman Edelstein, 25 février, 10 a.m., 425 Esplanade, De-
celles.

S. Heller, J. Labonté, 25 février, 10 a.m., 204 Dalcourt, Proulx.

Alf. Pichette, Jos. Howard, 25 février, 2 p.m., 329 Ontario Est, Proulx.

De Laval Co., Ltd, W. J. Edmunds, 23 février, 10 a.m., 1511 Wellington, Giroux.

Oscar Desautels, J. D. Martineau, 23 février, 1 p.m., 443 Notre-Dame, Maisonneuve, Coutu.

J. H. Gignac Ltd, The Deakin Construction Co., Ltd, 25 février, 2.30 p.m., 37 Major, Marson.

Frothingham and Workman, Hyman Shefler, 23 février, 10 a.m., 1466 Boulevard Saint-Laurent, Marson.

S. Croysdell, C. Finkelstein, 25 février, 1 p.m., 659 Coloniale, Proulx.

S. Croysdell, E. J. Lord, 25 février, 11 a.m., 506 Sainte-Catherine, Maison-neuve, Proulx.

Goodwins Ltd, E. P. Murray, 25 février, 11 a.m., 14 Amesbury, Apart. 98, Normandin.

T. Bellemare, B. Lipson, 25 février, 10 a.m., 307 Saint-Georges, Dockstader. Frontenac Breweries, Ltd, Henri J. Bourbonnière, 25 février, 10 a.m., 1474 Saint-Denis, Vinet.

Mme L. Barbeau, J. Talbot, 25 février, 3 p.m., 1268 Dorion, Bissonnette.

A. Content, Paul Queen, 18 février, 2 p.m., 265 rue Wolfe, Normandin.

A. Pigeon, A. Bourguignon, 19 février, 2 p.m., 23 Desjardins, Normandin.

Joseph Ward et al, C. A. D. Morgan et al, 22 février, 10 a.m., 120 Saint-Jacques, Marson.

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**
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

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)

17 rue S.-Jean, Montréal

Hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacramento

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00

—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, \$7,322,201, 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 \$9,322,632.19, 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 Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL



Bureau Principal

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

DIRECTURS:

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

LA LEGISLATION DE L'ASSURANCE-VIE

Différences dans les législations provinciales affectant les contrats d'assurance-vie au Canada.

Volonté.

C. — Limitation spéciale est faite quant au coût de copies authentiques ou de lettres pour fins d'obtention d'argent d'assurance. Quand l'argent de l'assurance ne dépasse pas \$1,000.00, le coût en est de \$4.00, quand il n'excède pas \$2,000.00, le coût en est de \$6.00 et quand le coût en est de \$3,000, le coût en est de \$8.00.

Manitoba. — A. — Il y a pouvoir de disposer du contrat suivant volonté.

Saskatchewan. — A et B. — Même chose que dans l'Ontario.

Alberta. — A. et B. — Même chose que dans l'Ontario.

Colombie Anglaise. — Tous les documents affectant les contrats d'assurance devront être filés.

Québec. — A. — L'assuré a le droit de disposer de sa police dans ses dernières volontés et une copie de ces volontés doit être filée dans les archives de la compagnie.

Nouveau-Brunswick. — A, B et C. — La même chose que pour l'Ontario.

Nouvelle-Ecosse et Ile du Prince-Edouard. — A, B et C. — La même chose que pour l'Ontario.

Terre-Neuve. — A et B. — La même chose que pour l'Ontario.

VIVRES BRULES QUAND L'EUROPE EST AFFAMEE

Pertes énormes par les feux dans les entrepôts à grains de l'ouest

Nous nous attardons trop fréquemment à boucher le fausset pendant que la bonde coule. Nous savons que le feu a détruit de vas-

tes quantités de produits alimentaires dans les manufactures et les entrepôts. M. F. J. L. Harrison, gérant de la Western Canada Grain Association, à Winnipeg, fait savoir, dans une lettre adressée à la Commission de la Conservation, que, pendant 1917, au moins 50 entrepôts à grain dans la campagne, 2 dépôts de vivres pour hôpitaux, et deux grandes minoteries, ont été détruits par le feu dans l'Ouest du Canada. Il ajoute qu'environ 750,000 boisseaux de grain ont été rendus impropres à l'alimentation humaine. Une telle perte serait considérée lourde en temps ordinaire, mais actuellement ces dégâts sont criminels. Le gouvernement des Etats-Unis, par l'entremise de son contrôleur des vivres, demande à ses citoyens d'économiser 25 pour cent sur la quantité normale requise, ou un boisseau par tête. On nous demandera peut-être de faire un tel sacrifice au Canada. En nous basant sur cette proportion nos pertes par le feu absorberaient la moitié de l'épargne de toute la population des trois provinces des Prairies.

D'après les chiffres compilés par la Commission de la Conservation, les feux ont détruit, au cours des trois dernières années, 145 entrepôts à grain, 45 minoteries et moulins à mouture, 59 boulangeries et pâtisseries, 26 établissements de salaison et entrepôts frigorifiques, 36 fabriques de conserves, beurreries et fromageries, 334 divers entrepôts et magasins, 3,746 granges et 117 meules de maïs.

La valeur en produits alimentaires endommagés par ces feux s'élève à plus de \$15,600,000.00. Maintenant que l'existence du Canada et de ses alliés dépend de la conservation de chaque once de production, la question des pertes par le feu est d'une importance majeure et demande immédiate action. Les rapports montrent que la cause des feux sont les déficiences des constructions, la négligence de la part des occupants d'habitations et les actes d'incendiaires. Les efforts des compagnies d'assurance, des services d'incendie et des commissaires d'incendie, bien que louables en

soi, ne diminuent pas sensiblement le nombre des feux. le gouvernement du Dominion devrait, comme mesure de guerre, nommer un fonctionnaire revêtu du pouvoir de mettre en force les règlements destinés à protéger contre le feu les fabriques de produits alimentaires, les entrepôts et les manufactures de munitions.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE MONT-ROYAL

Les actionnaires de la Compagnie d'Assurance Mont-Royal viennent de tenir leur assemblée annuelle.

Le rapport financier soumis par les directeurs aux membres de cette assemblée prouve que les affaires de cette compagnie sont très prospères.

Les revenus des polices d'assurances se sont élevés au chiffre de \$503,285.41, soit une augmentation de \$73,679.73, comparative-ment à l'année précédente.

Si l'on ajoute à ce montant celui des intérêts et autres comptes perçus qui a été de \$60,274.30, cela fait un total de \$563,559.71.

Le montant des réclamations payées durant l'année a été de \$246,374.85, ce qui représente 48.95 pour cent du revenu total.

Les revenus nets, après déductions de toutes charges et dépenses, ont été de \$142,634.15. En ajoutant cette somme à la balance précédente des profits et pertes, qui était de \$415,114.93, cela fait un total de \$557,749.08, dont \$88,306.71 ont été distribués aux actionnaires sous forme de dividendes, \$39,118.28 versés au fonds de réserve et \$17,823.07 au compte des dépréciations.

Le capital actif de la compagnie se monte actuellement à \$1,199,903.33, et le fonds de garantie aux détenteurs de police qui comprend le capital payé, le fonds de réserve et la balance des profits et pertes, est de \$970,499.29.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad53	Chipman-Holton50	Fontaine, Henri58	Liverpool-Manitoba56
Amer Holden31	Charbonneau & Cie.7	Fortier, Joseph56	Manufacture de Hards
Anchor Cap5	Church & Dwight4	Gagnon & L'Heureux58	de Victoriaville53
Acme Glove Works,	Cie d'Assurance Mu-	Garand, Terroux & Cie 58	Martin, P.-P.48
Ltd. Couverture	tuelle du Commerce56	Gillett Co. (Ltd.) E. W. 14	Mathieu (Cie J.-L.)8
Arlington51	Cie J. A. & M. Côté40	Gonthier & Midgley56	McArthur, A.25
Assurance Mont-Royal 56	Cie Impériale Enreg.4	Gouvernement Provin-	McCackey System12
Baker & Co. (Kalker) 8	Clark, Wm.8	cial21	McArthur, A.25
Banque d'Hochelega54	Corona Phonograph Co.	Greenshields42	Montbriand, L. R.58
Banque Nationale54	Regd.22	Hall Coal Co.8	Montreal Biscuit Co.10
Banque Molson54	Cluett, Peabody47	Hamilton Carhartt46	Nova Scotia Steel Co. 54
Banque Provinciale54	Connors Bros.14	Handy Collection Asso-	Nicholson File.25
Benoit et De Grosbois 56	Couillard, Auguste58	ciation58	Paquet & Bonnier58
Beveridge Paper12	Daoust, Lalonde & Cie.. 32	Hatton Co.11	Poulin, P. & Cie.58
Brandram-Henderson	Delfosse & Co.49	Hudon, Hébert & Co.12	Racine44
(rapport)27	Dom. Canners (Ltd.)3	Hudson Bay Knitting	Robinson James36
British Colonial Fire As-	Dionne's Sausage8 Couverture	Rolland & Fils, J.-B.58
surance56	Dominion Glass Co.,	Heinz5	St-Amour, Ernest58
Brodeur A.8	Ltd.7	Imperial Tobacco15	St. Lawrence Sugar Co. 9
Brodie & Harvie8	Dominion Textile	Jonas & Cie, H.	Schofield45
Brunet, J.8 Couverture	Couverture intérieure 2	Steel of Canada23
Canada Life Assurance	Dominion Wadding53	Kingston Hosiery49	Sun Life of Canada56
Co.56	Dubrulle Mfg. Co.47	La Duchesse Shoe Co.,	United Shoe Machinery
Canadian Consolidated	Dunlop Tire and Rub-	Regd.39	Co., (Ltd.)34
Rubber28	ber Goods Co., Ltd.38	La Parisienne35	Western Ass. Co.56
Canadian Milk Products 7	Eddy, E. B. & Co.9	La Prévoyance56	Wisintainer & Fils25
Canadian Salt5	Esinhart & Evans56	Leslie & Co., A. C.25	York Mercantile Co.13
Caron, L. A.58	Fairbanks, N. K.6		

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
 IMPORTATEUR DE
 Ferronnerie et Quincallerie, Verres
 à Vitres, Peinture, etc.
 Spécialité: Poêles de toutes sortes
 Nos 232 à 239 rue S.-Paul
 Ventes 12 et 14 Edouard, MONTREAL

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

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

Main 7086
PAQUET & BONNIER
 Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection
 Chambre 501
 190 St Jacques MONTREAL

TEL. MAIN 1880 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

New Victoria Hotel
 H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hotel des Commis-Voyageurs.
 Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

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 3235.
 Chambres 713-714.

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

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

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

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

PRIX
 15c, — franco par la maille, 20c.

Vaisselle Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume
 Demandé par
P. POULIN & CIE
 MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL.
 Remises Promptes. Pas de Commissions
 Demandez les prix par lettre.



SPECIALITES

qui feront une

VENTE SENSATIONNELLE

dans votre

DEPARTEMENT DE GANTS

Les trois modèles "producteurs d'argent" auxquels les acheteurs difficiles ont montré leur approbation pleine et entière sont

Le No 6762 3, un beau gant en chevreau blanc avec piqûre invisible, deux pressions, large décoration en soie noire et blanche. C'est un gant particulièrement élégant, la piqûre invisible lui donnant un air de distinction qui est très attrayant.

Le No 6058 1, un gant en Cape Tan, piqûre P.X.M. avec décoration nouvelle en soie noire. Ce gant a prouvé être de vente populaire.

Le No 3061 W est un gant de nouveauté en Suède gris avec une bande de chevreau blanc au poignet. Il a une décoration de six rangs de soie noire. Piqué P.X.M., deux pressions. Un gant magnifique qui plaira aux plus difficiles.

Les Gants H. B. K. sont établis, préparés et expédiés avec l'idée dominante toujours devant nous, que plus nous faciliterons à nos clients la vente des Gants H. B. K. plus nos affaires augmenteront, et c'est pourquoi nous faisons tous les efforts possibles pour rencontrer ou prévoir les besoins qui sont un **ATTRAIT POUR LES VENTES** et qui donnent un **SERVICE SATISFAISANT**.

Agissez rapidement.

Hudson Bay Knitting Co., Limited
MONTREAL.

Tout ce qui se fait en Coton

Comprenant : Tissus Imprimés, Crêpes, Galateas, Toiles pour Chemises, Canevas, Scrims à Rideaux, Coutils, Couvertures en Coton, Couvre-pieds Ouatés, Couvre-lits, Couvre-meubles, Draps et Toiles pour Draps, Taies d'oreillers, Etoffes longues pour robes, Batistes, Coutils d'art, Cotons blancs et gris, Serviettes de toilette et Toiles pour serviettes, Sacs, Fils, Ficelles et Tapis.

**Dominion Textile
Co. Limited**

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG

