

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 18 juillet 1919

Vol. XXXII—No 29

LES CONTREFORTS DE CONFIANCE

Fabriqués
par les plus
importants
manufactu-
riers de
fibres à
chaussures
de l'Empire
Britannique.



BENNETT

Sont les
meilleurs
qu'on
puisse
faire.

Le contrefort BENNETT assure la qualité et l'élégance de la Chaussure

BUREAU D'ONTARIO
28 rue King Est
KITCHENER

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

BUREAU DES VENTES
59 rue St-Henri
MONTREAL



**"ILS SONT FABRIQUÉS
POUR DURER"**

Votre Régistre fonctionne-t-il ?

Faites-vous les affaires que vous désirez durant les mois tranquilles de l'été?

Etes-vous en position de recevoir votre part de la grande demande de Chaussures en Canevas?

Tout marchand qui vend les

DISTRIBUTEURS

J. I CHOUINARD,
Montréal, P.Q.

LOUIS McNULTY,
St. Johns, P.Q.

LA VICTOIRE SHOE CO.,
St. Hyacinthe, P.Q.

POLIQVIN & DARVEAU,
Québec, P.Q.

E. J. FLEETWOOD,
St. John, N.B.

H. L. MAIN,
Moncton, N.B.

WM. COOK SHOE CO.
Sydney Mines, C. B.

Tipperary Shoes

Chaussures de Récréation et d'Été

Peut répondre "OUI" à ces questions. Si vous ne vendez pas les Chaussures TIPPERARY vous perdez l'opportunité d'augmenter vos affaires durant les mois d'été.

Les chaussures TIPPERARY sont faites dans les grandeurs et modèles pour tout le monde, et pour toutes les occasions.

Demandez à nos Distributeurs ou à nos succursales de vous faire parvenir une commande d'assortiment.

THE COLUMBUS RUBBER CO., OF MONTREAL, LIMITED.

1349 RUE DEMONTIGNY EST. MONTREAL, QUE.

Succursales — Montréal,

Ottawa,

Winnipeg,

Calgary.



Annonce Préliminaire

DE NOTRE

Campagne de Publicité de cet Automne

LA politique de la Ames Holden McCready d'inspirer confiance au public et de répandre des informations véridiques au sujet du commerce de la chaussure sera continuée cet automne. A partir de la première semaine de septembre, et durant toute la saison, une liste plus nombreuse que jamais de publications porteront notre message au public canadien.

Nous allons continuer notre politique de placer la plus grande partie de cette publicité dans la localité même du détaillant, afin que ce dernier puisse en bénéficier davantage.

Vous connaissez le ton relevé de la publicité faite ces dernières saisons par la Ames Holden McCready et le même genre de publicité sera continué cet automne et le printemps prochain. Préparez-vous dès maintenant à relier votre magasin à cet événement important dans le commerce de la chaussure.

Nous entrerons dans plus de détails dans nos annonces subséquentes, mais la chose importante à se rappeler dans le moment, c'est que cette campagne est proche et qu'elle est appuyée sur tout l'effet cumulatif des campagnes de publicité qui l'ont précédée.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la Nation"

ST. JOHN

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

EDMONTON

VANCOUVER

Les conditions du marché exigent beaucoup de prudence

*Deux dangereux extrêmes que les détaillants devraient éviter à tous prix--
Le grand danger de la spéculation dans les circonstances actuelles--
La demande publique pour la qualité est un facteur très important dans
la situation.*

UNE douzaine de pages de matière à lire ne pourraient donner une meilleure idée de ce qui vient de se passer dans le marché du cuir que les incidents relatés sur cette page. A vrai dire, un tel marché ne s'est jamais vu et il est à espérer qu'une semblable situation ne se produira pas de nouveau.

Toutefois, c'est à une condition que nous devons faire face actuellement et non à une théorie. Ce qui existe dans le moment nous intéresse plus que ce qui "pourrait exister" ou non. Pour le moment, les moyens à prendre pour remédier à cette situation nous importent plus que la recherche de ce qui a pu la causer.

Quelle est la meilleure politique que le commerce du détail doit suivre en face de ce marché à la hausse? Quel est le meilleur moyen à la disposition du détaillant pour s'assurer un bon assortiment de marchandises vendables, sans cependant augmenter son placement à un degré qui deviendrait dangereux? Comment peut-il y arriver et en même temps éviter le risque d'une dépréciation sérieuse de ses marchandises lorsque le marché aura enfin atteint son plus haut niveau? Telles sont quelques-unes des questions auxquelles nous allons essayer de répondre brièvement et imparfaitement.

Deux dangereux extrêmes.

Comme la chose arrive toujours dans un marché incertain, certains détaillants achèteront plus de marchandises qu'il ne leur en faut dans l'espoir de faire un "gros profit"; d'autres n'achèteront pas assez ou en très petite quantité dans l'attente d'une baisse des prix. Ces deux extrêmes sont dangereux, et ceux qui agissent ainsi courent au désastre. Celui qui achète trop spéculé non seulement sur le cours futur du marché, mais il se met aussi dans une position fautive en ce qui regarde l'écoulement de son stock. Il spéculé également sur les

chances qu'ont les modèles qu'il a en stock de rester populaires. Il a épuisé ses ressources à leurs limites, et un changement subit dans le goût du public le trouve dans l'impossibilité d'en profiter. Car il doit vendre les modèles qu'il a en magasin, ou ne rien vendre du tout.

D'un autre côté, le détaillant qui n'achète pas assez — qui laisse son stock s'épuiser et son choix de pointures devenir désassorti — aura probablement de la difficulté à se procurer une quantité suffisante de marchandises au commencement d'une saison nouvelle. Et il est plus que probable qu'il lui faudra payer plus

cher pour les marchandises qu'il pourra se procurer.

Restez dans un juste milieu.

Non, il n'y a rien à gagner à aller d'un extrême à l'autre. La seule manière, sûre, et la seule qui puisse donner une assurance raisonnable de profit, c'est de rester dans un juste milieu; d'établir des relations avec des manufacturiers sur les marchandises et sur le service desquels il peut compter; à placer des commandes à l'avance, en aussi petites quantités que possible et à combler, chaque semaine ou chaque jour, à même son stock les trouées faites par les ventes.

Plus que jamais les conseils donnés

Quelques Transactions dans le Cuir.

Le cuir sur place de plus en plus cher.

Peabody, Mass. — Le marché du cuir de la Rive Nord monte comme un aéroplane. Quelques exemples vont le démontrer.

Un char de peaux, consignées à un tanneur de Peabody, a été vendu par lui à un profit de \$2,500 avant qu'elles arrivent à sa tannerie.

Un lot de peaux de chèvre des Indes, vendu à un tanneur de la Rive Nord, il y a quelque temps, a été racheté par les importateurs. Ils ont envoyé un chèque de près de \$100,000 pour ces peaux. Ils ont payé plus cher pour ces peaux que le prix auquel ils les avaient vendues.

Un tanneur de cuir de flanc a payé la semaine dernière 35 cents pour un lot de peaux de l'ouest. Le prix de ces peaux avait été fixé par le gouvernement, jusqu'au 1er février, à 21-22 cents. Ces peaux à 35 cents sont non seulement plus chères, mais leur qualité est inférieure à celle des peaux de 22 cents. Le tanneur estime que la hausse des peaux le forcera à augmenter de 18 cents le pied les prix des cuirs à semelles.

Un tanneur de cuir de veau paie 60 cents la livre pour ses peaux de veau. Auparavant, il achetait des peaux de veau entières pour 60 cents pièce.

Une grande maison manufacturière de chaussures, dont les fabriques se trouvent dans le district de la Rive Nord, achète toutes ses peaux, pour s'assurer l'approvisionnement de cuir de ses fabriques de chaussures.

Un jour de la semaine dernière, un commerçant a vendu à un tanneur un lot de peaux de chevreau, et le lendemain il lui offrait une prime de \$1,000 s'il voulait lui revendre les mêmes peaux.

Ces exemples peuvent donner aux acheteurs une meilleure idée de la situation du cuir que toutes les statistiques que nous pourrions donner.

dans le numéro du mois de mai du "Prix Courant" méritent d'être répétés ici.

1. Achetez en petites quantités pour couvrir les besoins normaux du début de la saison seulement.

2. Achetez en vous basant sur le service, plutôt que sur le prix. Les prix demandés par tous les manufacturiers de confiance seront raisonnables, mais le **SERVICE QUE VOUS POUVEZ DONNER** sera le facteur le plus important dans votre commerce.

3. Surveillez votre stock et vos ventes avec plus d'attention que jamais auparavant, et assortissez vos pointures à de fréquents intervalles.

4. Poussez surtout les modèles qui sont toujours vendables et certains d'être vendus.

Le détaillant qui adhère fidèlement à cette ligne de conduite constatera que les fluctuations des prix du cuir ne peuvent en aucune manière nuire à ses profits ou à sa stabilité comme marchand.

On s'occupe plus de la qualité que du prix.

Il y a dans la situation actuelle un facteur important qui ne devrait pas être négligé, et qui fait que c'est une véritable folie que de changer les politiques établies pour courir la chance de faire des profits spéculatifs. Nous voulons parler de l'attitude du public

en demandant des chaussures de qualité plutôt que des chaussures à bas prix.

Il n'est pas question aujourd'hui du côté vendable d'une chaussure de haute qualité. Il n'y a pas de doute que l'on se plaint des prix, mais ces plaintes font partie de celles dues à la cherté générale de la vie. Le prix des chaussures n'est pas le seul qui suscite des plaintes; les prix des autres nécessités et articles de luxe sont sans précédents aussi. Et la plupart de ces derniers sont plus élevés que ceux des chaussures. L'homme qui se plaint, paie quand même parce qu'il ne peut faire autrement, et il exige la qualité aussi fréquemment, si non plus fréquemment qu'auparavant. Des rapports reçus de toutes les parties du Canada ainsi que des Etats-Unis aussi montrent qu'il n'y a pas de demande exceptionnelle pour les qualités inférieures de chaussures. Dans la majorité des cas, les demandes sortant de l'ordinaire que l'on rapporte sont plutôt pour les meilleures catégories et qualités de chaussures.

Cette attitude du public est ce qui contribue le plus à sauver toute la situation. Elle supprime complètement la nécessité d'avoir recours aux profits spéculatifs, car des stocks de chaussures de bonne qualité sont faciles à vendre sans que les comparaisons des prix soient trop grandes. Elle permet aussi d'éloigner davantage les chances de faire des profits spéculatifs, parce que l'attrait du prix

manque de poids en comparaison avec celui de la qualité.

En cas de rareté... ?

Et d'un autre côté encore, comme nous l'avons déjà dit, le marchand qui diffère le placement de ses commandes dans l'espoir que les prix vont baisser, peut avoir à faire face à des difficultés d'un autre ordre. Car il est très probable qu'il n'y aura pas assez de certains cuirs; qu'il se produira une rareté de matériels très populaires avec le résultat que le marchand qui diffère trop le placement de ses commandes se trouvera dans l'impossibilité de prendre en stock certains modèles très faciles à vendre.

Il n'y a pas lieu de s'alarmer.

Nous tenons à ce qu'il soit bien compris que nous ne voulons pas sonner une cloche d'alarme. Il n'y a pas de raison de le faire. Nous avons la conviction qu'un très petit nombre de détaillants canadiens se laisseront alarmer d'aucune manière. Avec la demande du public pour des chaussures de bonne qualité, nous ne voyons pas pourquoi des profits satisfaisants ne seraient pas réalisés et le progrès normal d'un marchand ne se continuerait pas, peu importe ce qui pourrait se produire sur le marché du cuir. Ce qu'il importe le plus dans le moment c'est de garder son sang-froid, de surveiller de près son stock et d'adhérer fermement aux bons principes d'affaires.



Soyez maître de votre Commerce

ETES-VOUS le chef de votre commerce, ou limitez-vous vos efforts de vente à un stock considérable de certains modèles? Etes-vous en position de profiter immédiatement de toutes demandes populaires nouvelles? Où ne faites-vous qu' "augurer" de la demande bien à l'avance, de sorte que vous êtes forcé de mettre dans vos estimés tout ce qu'il vous faudra pour une saison? Le système de Ames Holden McCready d'avoir des stocks à ses succursales permet au détaillant d'être maître de son propre commerce, d'éliminer beaucoup d'à peu près quant aux modèles et aux pointures, et d'avoir assez de capital disponible pour acheter promptement à l'avance toute demande nouvelle qui pourrait se développer. Il lui permet de tenir son stock complet en dépit des ventes qui sont faites, au lieu d'être obligé de vendre les assortiments qu'il a en stock.

Aujourd'hui surtout, alors que les conditions du marché sont si incertaines, il est important pour le détaillant d'assumer le contrôle le plus absolu sur son commerce. Comme des milliers de détaillants peuvent l'attester, le service des succursales avec stocks est la plus grande aide dans cette direction.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la Nation"

ST. JOHN MONTREAL TORONTO WINNIPEG EDMONTON VANCOUVER

**Le bureau de direction de la Ames
Holden McCready Limited, a le plaisir
d'annoncer les nominations suivantes :**

Président et Gérant-Général,

M. T. H. Rieder

Président du bureau,

M. D. Lorne McGibbon

THE PERTH SHOE COMPANY

La maison qui fabrique exclusivement des chaussures de femmes
par le procédé à trépointe Goodyear.



C'est en concentrant son travail sur cette spécialité que la compagnie est en position d'offrir aux marchands du Canada les créations et les styles les plus nouveaux en fait de

CHAUSSURES FINES POUR FEMMES
au coût le plus bas possible.



Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de la Perth Shoe, adressez-nous une carte postale et notre voyageur ira vous voir ou, si vous le préférez, nous vous enverrons franco quelques-unes de nos lignes principales dans une boîte-échantillon.

Ce serait un plaisir pour nous que de vous faire voir les lignes que nous fabriquons et il est probable que le résultat serait des profits mutuels.

The Perth Shoe Company

LIMITED

La plus grande maison au Canada fabriquant exclusivement
des chaussures fines à trépointes Goodyear pour femmes.

PERTH, ONTARIO

De Meilleures Chaussures Sont Faites sur les Semelles Neolin

Nombre de chaussures *dureront* longtemps. Beaucoup de chaussures sont confortables. Un grand nombre sont jolies. Quelques-unes sont imperméables.

Mais vous pouvez vendre des chaussures qui combinent *tous* ces avantages. Des chaussures qui donnent une meilleure valeur. Des chaussures avec des semelles Neolin.

Les semelles Neolin *durent* plus longtemps que les autres semelles. Des millions de gens les ayant portées ont prouvé que ces semelles étaient faites du matériel qui durait le plus longtemps. Elles *sont* jolies et confortables, même sur les formes à la mode. Et elles *sont* imperméables.

Le public tient à avoir les chaussures qui donnent la plus grande *valeur* sous les rapports de la durée et de l'apparence. Le jour est passé où le prix était la première considération.

Il n'en tient qu'à vous de dire si vos clients peuvent se procurer à votre magasin les chaussures qu'ils tiennent à avoir. Vos ventes vous indiqueront s'ils les obtiennent oui ou non.

A cause de leur qualité résistante, les Semelles Neolin offrent une meilleure valeur. Le client sait que les chaussures munies des Semelles Neolin lui offrent une meilleure valeur.



L'emblème de la meilleure valeur

Nombre de manufacturiers de chaussures vous offrent de meilleures chaussures en les fabriquant avec des Semelles Neolin. Il n'en tient qu'à vous de les demander quand vous placez votre commande.

Assurez-vous de la qualité des Neolin en voyant à ce que le mot "Neolin" soit étampé sur chaque paire.

The Goodyear Tire & Rubber Company of Canada, Limited

neolin Soles

“ Demandez la vraie Slater ”

**Nous avons toujours en Stock
pour livraison immédiate**

QUARANTE-CINQ LIGNES DES MIEUX CHOISIES

**Profitez de cet avantage et tenez
vos tablettes *bien assorties*.**

**Aucune maison au Canada ne
vous offre les mêmes avantages.**

**Ordonnez dès maintenant, car les
prix sont plutôt élevés et une
nouvelle hausse s'annonce.**

Demandez notre nouveau catalogue.

The Slater Shoe Company
LIMITED

Fondée en 1869

MONTREAL

**Les Marchands
Comptent sur le**

SERVICE ROBINSON

Parce qu'il élimine la dépense et l'inconvénient de porter un gros stock de chaussures tout en leur permettant d'offrir à leurs clients

**Un Grand Choix de Toutes les Li-
gnes—Les Plus Jolies Créations
des Principaux Manufacturiers.**

On peut être certain que tout ce qui est offert par Robinson comporte le maximum de qualité pour rendre ia

VENTE FACILE

et prouver sa valeur par un service véritable et durable. Notre assortiment est considérable et toujours complet sous tous rapports. Nos valeurs sont des sources de profits pour VOUS.

James Robinson
Montréal



Quelque puissent être vos exigences en
fait de Teintures

Nous pouvons faire les Teintures

Maillet

Les Teintures

Cuir

Manche

USMC

Tissu

et

sont

Papier

Machine

les meilleures

Caoutchouc

Nous sommes fabricants-experts en Teintures

Un exemplaire de notre plus récente brochure sera envoyé sur demande.

United Shoe Machinery Company, of Canada, Limited
MONTREAL

90 rue Adélaïde Ouest
TORONTO

179 rue King Ouest
KITCHENER

28 rue Demers
QUEBEC

Notre service au marchand ne souffrira pas de notre déménagement.

Notre maison, s'est vue dans l'obligation, en raison de l'accroissement considérable de ses affaires, de transporter son commerce en des locaux beaucoup plus vastes et mieux appropriés que nous sommes à aménager selon les données les plus modernes.

Ce déménagement ne nous empêche pas de préparer avec beaucoup d'attention notre nouveau set d'échantillons de chaussures blanches pour la saison prochaine. Cet échantillonnage sera encore plus complet que d'habitude et saura maintenir la réputation que nous nous sommes créée dans ces lignes.

E. T. SHOE CO.

ST-HYACINTHE, P. Q.

Marchands de Chaussures

Vous avez probablement constaté que votre stock de chaussures avec tige en canevas et semelles en caoutchouc se vend rapidement. Voyez à commander les lignes qui sont épuisées avant de perdre des ventes. Donnez votre commande chez votre maison de gros régulière.

J. H. Larochelle & Fils, Ltée,	-	Québec, Qué.
J. H. Bégin, Enreg.,	-	Québec, Qué.
Eastern Townships Shoe Co.,	-	St-Hyacinthe, Qué.
Bignell & Knox,	-	Montréal, Qué.
Thompson Shoe Co.,	-	Montréal, Qué.
Canada Shoe Co.,	-	Montréal, Qué.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Siège Social et Fabrique : Toronto.

Succursales à : Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort Williams, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

Qualité

S
t
y
l
e

METROPOLITAN
McKays pour femmes, Welts pour hommes

PATRICIA
Welts et Turns pour femmes

PARIS
Welts pour hommes, McKays pour femmes

V
a
l
e
u
r

Service

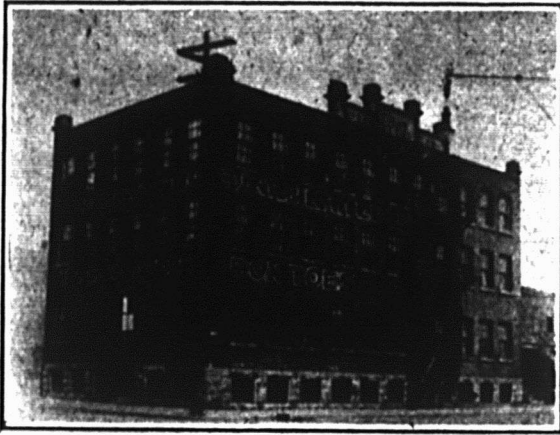
Le marchand et le client reçoivent pleine valeur de leur argent avec ces chaussures recommandables bien connues. Elles répondent aux demandes de tous. Elles ne désappointent personne.

L'assortiment complet vous donne le choix parmi une collection considérable de styles et de modèles, et chacune de ces lignes représente ce qu'il y a de mieux en fait de matériel et de fabrication. Elles peuvent gagner la faveur partout au point de vue de la *valeur*.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée

Montréal

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



Notre Contrefort

“PERFECT”

**EST LE TYPE MEME
DE LA PERFECTION**

Le contrefort “PERFECT” combine la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style, sans oublier le prix raisonnable.

Les contreforts “PERFECT” No. 1 sont faits de fibre de la meilleure qualité. Nous garantissons qu'ils dureront plus longtemps que n'importe quelle chaussure.

Nos “BOX TOES” (Bouts)

en feutre, assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos “BOX TOES” sont faciles à travailler entre les mains de l'opérateur.

Nos produits sont supérieurs ; une commande d'essai vous en convaincra. Nous tenons à avoir votre clientèle.—
Ecrivez-nous et nous vous fournirons avec empressement tous les renseignements désirés.

PERFECTION COUNTER LIMITED, 699 Ave. Letourneux, Coin rue Ernest

Agents pour la ville de Québec :

MM. Dupéré & Garant,
610-612 rue St-Valier, Québec.

Montréal

Câble : “ROBSON” Oshawa

Maison fondée en 1866

The ROBSON LEATHER Co. Ltd

Montréal :
52 Carré Victoria

OSHAWA

Québec, Qué. :
15 rue Belleau

**Manufacturiers de cuir de flanc de haute qualité
pour le commerce de la chaussure.**

COTÉS CHROMÉS VERNIS

BOX SIDES

BOX SIDES CHROMES DE COULEURS

CUIRS STORM NOIRS ET DE COULEURS

Echantillons fournis sur demande.



L'ÉPREUVE FINALE

de la qualité vendable d'une chaussure
c'est la popularité qu'elle a parmi le
commerce et le public.

L'approbation entière du détaillant et
du client pour les

WELTS TÉTRAULT

n'est pas donnée sans avoir été méritée.
Elle a été gagnée parce que ces chaus-
sures offrent la Bonne Qualité à un
Prix Raisonnable—parce qu'elles sont
le produit d'une science consommée
dans la fabrication des chaussures, ap-
pliquée par des ouvriers habiles, avec
l'aide d'une immense usine bien outillée.

Le commerce de chaussures du Canada
reçoit chaque jour des deux fabriques
Tétrault des milliers de paires de
"Welts Tétrault" qui répondent à la
demande pour des chaussures de haute
qualité sur lesquelles on peut compter.

ET C'EST L'ÉPREUVE FINALE

Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus grands fabricants de Goodyear Welts au Canada.

Bureau et entrepôt :

9 rue de Marseille,
Paris, France.

Montréal

Vendues par tous les bons mar-
chands de gros au Canada.



**Manufacturiers de Chaussures, Marchands de Cuir,
Marchands détaillants de Chaussures et Réparateurs de
Chaussures.**

Nous vous invitons très cordialement à prendre part à un diner et à une représentation de gala à

THE CASINO

Bridgeport, Mercredi soir,
le 23 juillet

en rapport avec la première Exposition Canadienne de Chaussures et de Cuir.

Des renseignements pourront être obtenus à notre pavillon dans l'Auditorium, et dans le but de faciliter notre travail nous apprécierons le fait de voir les personnes acceptant notre invitation nous faire part de leur intention de ce faire lorsqu'elles visiteront notre exhibit.

The Breithaupt Leather Co. Limited

TANNEURS DU

Cuir à semelles servant de modèle au Canada.

BUREAUX DES VENTES : Kitchener, Toronto, Vancouver, Montréal, Québec.

TANNERIES A Penetang, Hastings, Kitchener, Woodstock



Employez-vous des Boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise emballée dans une boîte poussiéreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien ! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

LES CHAUSSURES POUR ENFANTS PROCURENT UN COMMERCE PROFITABLE—MAIS :



Celui qui veut atteindre au succès dans cette ligne doit s'adresser pour ses achats à une maison qui s'est fait une spécialité dans ce genre de chaussures. Les enfants usent leurs chaussures très vite et le marchand qui vend des chaussures à la fois élégantes et RESISTANTES est certain non seulement de garder sa clientèle mais de l'accroître de jour en jour.

Les chaussures GERMAIN pour enfants vous offrent cet avantage exceptionnel. N'allez-vous pas en profiter ?

Notre assortiment est actuellement au grand complet et toutes vos commandes seront promptement remplies.

Si vous ne connaissez pas nos lignes, écrivez-nous un mot et notre voyageur ira vous voir avec une série complète d'échantillons.

LOUIS GERMAIN

Spécialité de "Turns" pour enfants

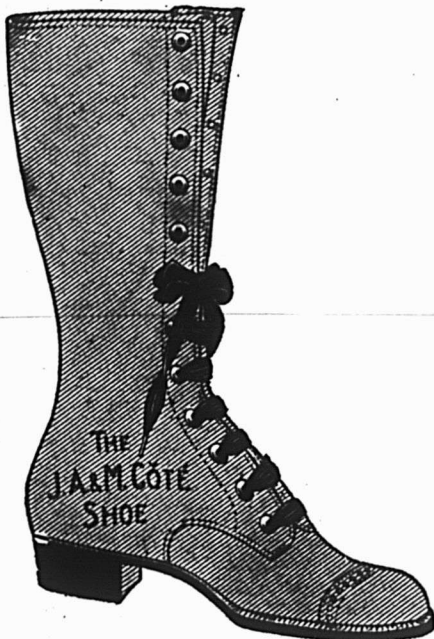
251 rue Christophe Colomb

MONTREAL

MARQUE YAMASKA

POUR DE

Véritables Valeurs en fait de Chaussures



Donner toute la VALEUR possible au client est l'un des meilleurs moyens pour le Détaillant de se faire une clientèle profitable et permanente.

D'année en année, les Chaussures de la Marque Yamaska ont tenu le premier rang comme meilleures valeurs en fait de Chaussures courantes.

Elles représentent des valeurs qui assurent le maximum de qualité POUR LA VENTE et un service de durée qui donne toujours SATISFACTION sous tous rapports .

LORSQU'IL S'AGIT D'AVOIR DES CHAUSSURES DE VENTE GENERALE, VOUS Y GAGNEREZ A METTRE VOTRE CONFIANCE DANS LES VALEURS RECONNUES DE LA MARQUE YAMASKA.

La Compagnie J. A. & M. Côté

St. Hyacinte, Qué.

Venez à Kitchener

Il est du meilleur intérêt de tous les marchands de chaussures progressifs de visiter l'Exposition Canadienne de chaussures et de cuir à Kitchener. Cette exposition offre des avantages dont tous devraient profiter.



L'une des plus intéressantes attractions de cette exposition sera

L'EXHIBIT DE LA LADY BELLE

Où cette superbe ligne de chaussures sera mise en étalage et où vous recevrez l'accueil le plus chaleureux. Vous êtes aussi très cordialement invité à **VISITER NOTRE FABRIQUE** où vous verrez comment se fabriquent les chaussures Lady Belle.



du 21 au 26 Juillet

The Lady Belle Shoe Co. Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour Femmes

Kitchener Ontario

La St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co.

DEVIENT LA

A.A. COTE & FILS, Limitée

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

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

**MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES MCKAY
ET VISSEES STANDARD**

qui puissent supporter le plus rude usage.

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

A. A. Côté & Fils, Limitée

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

ST. HYACINTHE, P. Q.



Faites payer votre loyer par vos
étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeable patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements.

Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général \$27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Épicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Épicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Épiceries \$38.50

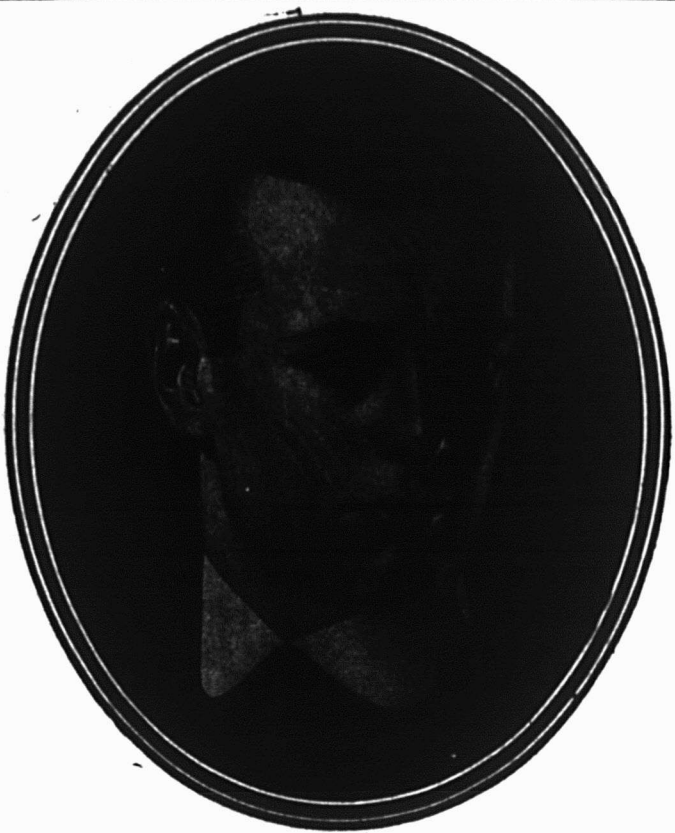
La Série No 20½ a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Épiceries \$23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET,

Cincinnati, Ohio, U.S.A.



**"MONROE" un
FAUX-COL ARROW**

Pour l'Été

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



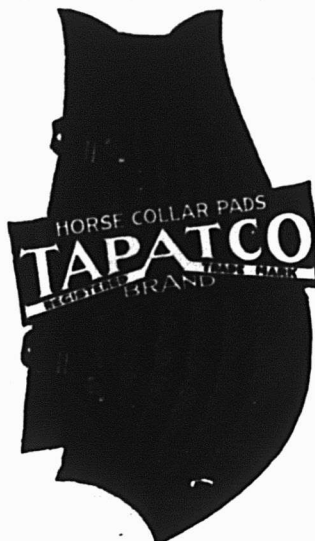
Demandez à
votre mar-
chand les

SALOPETTES,
Chemises et Gants
BOB LONG

Faits par des unionistes
CONNUS D'UN OCEAN A L'AUTRE.

L'annonce ci-dessus fait partie d'une série publiée dans les quotidiens, les journaux de ferme et les magazines, d'une océan à l'autre, et cette publicité est faite dans le but d'aider les marchands à vendre les marchandises "Bob Long".

R.G. LONG & CO. LIMITED
TORONTO CANADA



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval
Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patented

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)
Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

Les Bourrures à Collier remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épaules sensibles.

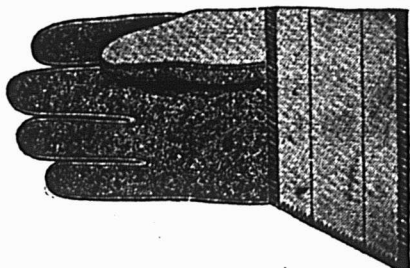
Les Gants de Coton Marque TAPATCO

sont de qualité supérieure et faciles à vendre. Ils se tiennent et donnent satisfaction sous le plus dur service. Il n'en est pas de meilleurs pour usage aux champs, au jardin ou à l'atelier.

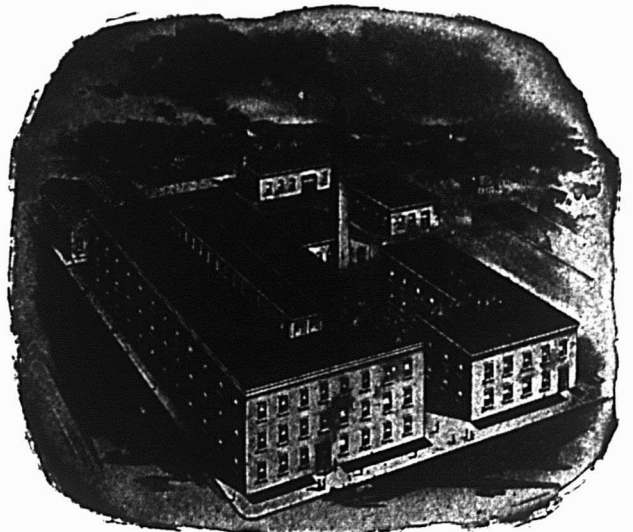
Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.
THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK



CANADIAN POLISHES, LIMITED
Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commençons la fabrication des séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la raison sociale de Dominion Specialty Company, mais, avec le temps, notre commerce subit un changement et, graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous nos articles pour ne fabriquer que des poliss. Tous nos clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le bénéfice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom **CANADIAN POLISHES, LIMITED**

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabriquons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais. "Veribrite Venoli", le nettoyeur magique.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames. Pail à métal "Klondyke", connu partout où il y a du culvre.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.



FLEET FOOT

Les Chaussures qui font faire des affaires en été aux marchands.

Ne manquez pas une seule vente en *n'ayant pas* une certaine ligne ou une certaine forme de Fleet Foot. Tenez vos stocks complets. Que vous ayez besoin de deux ou trois paires, ou que vous désiriez donner une commande ordinaire d'assortiment, notre succursale de service la plus proche vous servira promptement.



Il y a des SUCCURSALES DE SERVICE DU SYSTEME DOMINION RUBBER à Halifax, St. Jean, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits 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 18 juillet 1919

Vol. XXXII — No 29

Les grands problèmes économiques

Pourquoi le sucre est rare et cher. — Aurons-nous
une disette demain?

Nous entrons dans la période à la fois doulou-
reuse et difficile d'après-guerre où le pays doit se
remettre sur le pied de paix, où notre industrie, sous
peine de déchéance, doit subir la rapide remise au
point qu'exige le consommateur de demain. Cette
nouvelle mise en marche de notre machine écono-
mique ne se produit pas sans que des rouages ne
grincant, sans que quelques engrenages ne subis-
sent un arrêt momentané. Il arrive que le capital et
le travail, ces deux grandes forces qui les actionnent,
agissent sur elle en sens contraire, que des grèves
se produisent. Ce sont là les à-coups et les heurts
qui suivent les bouleversements sociaux, les symp-
tômes des crises par quoi s'accompagne la conva-
lescence des peuples au sortir de cette maladie
d'horreur qui s'appelle la guerre.

Plus heureux que d'autres, notre pays n'a pour
ainsi dire pas souffert de la guerre, il n'en subit
qu'atténué le choc en retour. Pourtant nous res-
sentons tous les effets de la crise économique par
laquelle il passe, nous nous plaignons du mal dont
il souffre. Nous sommes en présence d'un déséqui-
libre économique qui se traduit par le renchérisse-
ment spasmodique de tout ce qui est nécessaire à
la vie. Se sentant pris à la fois à la gorge et au
porte-monnaie, il est naturel que chacun crie.

Il est vrai de dire que nous souffrons moins que
d'autres, mais comme le mal de l'un n'a jamais
guéri celui de l'autre, ce n'est pas une raison pour
ne pas chercher le remède qui nous guérira des

maux qu'entraîne la guerre. Tout d'abord, nous
dirons qu'il existe à la suite des armées en campa-
gne et des gouvernements qui font la guerre de si-
nistres individus qui s'enrichissent du malheur de
tous. Ces gens-là sont rarement punis, leur pres-
tige grandit à mesure que s'accroît leur fortune.
Ils ne sont justiciables que de l'opinion publique
que renseigne parfois le journaliste à l'affût de la
vérité. Malheureusement, il est à remarquer que
les grands organes de la presse qui ont pour mis-
sion de renseigner le peuple, semblent ne pas avoir
l'information exacte.

C'est ainsi qu'ému à juste titre par la rareté
grandissante du sucre et la hausse qu'il est à la
veille de subir, le reporter du "Prix Courant" s'en
fut se renseigner au bureau des ventes d'une des
plus importantes raffineries du pays. La personna-
lité à laquelle il s'adressa, très au fait pourtant de
la situation, ne lui fit entendre que des paroles ras-
surantes, lui conseilla de reproduire l'information
publiée par un grand journal. Puis, comme le re-
porter du "Prix Courant" a acquis une certaine dex-
térité dans l'art de provoquer des confidences, voilà
ce qu'il apprit:

—Eh bien, oui, le sucre est rare et le sera plus
encore, à moins qu'il ne manque complètement.
Eh bien, oui, le sucre se vend déjà fort cher et se
vendra plus cher encore. La raison en est bien
simple, c'est que nous pouvons le vendre plus cher
en Europe qu'au Canada. Du reste, nous aurions
bien tort de faire du sentiment et d'approvisionner
d'abord nos consommateurs sur place, car les mai-
sons d'affaires à qui nous vendons des quantités



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

considérables, les exportent en notre lieu et place et encaissent sans même nous dire merci un bénéfice qu'il ne tient qu'à nous de prendre au lieu de le leur laisser.

Or, pendant que le reporter du "Prix Courant" procédait à son enquête, le chef d'une grande maison de Montréal venait demander du sucre qu'on se refusait à lui livrer, et pendant qu'il négociait un client de Sorel, un client de Trois-Rivières, quatre clients de la ville demandaient, à titre de faveur, qu'on voulut bien leur vendre du sucre. Mais ils avaient beau prier, le placier auquel ils s'adressaient leur opposait un refus formel. Or, tandis qu'on refusait de la marchandise qui constitue un aliment de première nécessité à des clients canadiens, arrivait de Bordeaux un câblogramme auquel il était immédiatement répondu. Ce câblogramme avait été lancé par un placier en cognacs récemment démobilisé par le gouvernement français. Il contenait une demande à laquelle il fut immédiatement répondu dans le sens favorable: "A quel prix prouvez-vous m'expédier de suite un million de livres de sucre?" Or, tandis que l'on refusait aux uns le sucre qu'ils réclamaient et qu'on répondait avec empressement à l'autre, on donnait au reporter du "Prix Courant" les assurances les plus formelles que le sucre ne manquait pas et ne manquerait sûrement pas.

Si donc le sucre va nous manquer parce que les moyens efficaces ne sont pas pris pour protéger le consommateur canadien et le commerce canadien, les raffineurs ne se gênent pas de dégarnir le marché canadien d'un article de première nécessité.

Le consommateur et le commerce canadien sont disposés à subir leur part d'inconvénients qu'entraîne la guerre, pourvu qu'ils ne soient pas la résultante de combinaisons déloyales à son détriment. Ils veulent bien faire leur devoir, mais à condition que chacun fasse le sien.

LA COMPAGNIE DE GROS CANADIENNE LIMITEE.

Nous avons attiré l'attention des marchands de la province de Québec sur la situation financière de cette compagnie dans nos numéros précédents. D'après les informations que nous avons, il devient de plus en plus évident que les actionnaires de cette compagnie ont bien peu de chance de pouvoir retirer même une partie de leur mise. Les promoteurs de cette compagnie ne sont pas des novices dans l'art de faire souscrire du capital dans des compagnies de ce genre. Ce même groupe d'hommes ont fait cette besogne depuis bientôt trois années, et nous surprendrons certains de nos lecteurs lorsque nous leur dirons qu'ils ont réussi à faire souscrire au delà de \$125,000.00 dans diverses compagnies, la plupart desquelles sont aujourd'hui en liquidation, ou sur le point d'être mises en liquidation. Les

principaux personnages dans ce groupe d'hommes sont MM. E. V. Turner, J. P. Bélanger et Hector Rivard. Les compagnies dans lesquelles ces messieurs ont fait souscrire le capital-actions sont d'abord la "Eureka Toys Limited", la compagnie "La Chaussure National Limitée" et "La Compagnie de Gros Canadienne Limitée". Ces compagnies sont aujourd'hui en liquidation ou sur le point de le devenir. MM. E. V. Turner et Hector Rivard s'occupent maintenant de faire souscrire du capital-actions dans "La Chambre Commerciale des Cultivateurs Limitée". Le but de cette compagnie est d'acheter des marchandises au producteur, et de les vendre au consommateur. Ils font affaires principalement avec les cultivateurs, et cherchent à éliminer le marchand de gros et le marchand de détail. Par exemple, il y a dans la province des marchands ou des agents qui ont la représentation exclusive pour leur territoire de certains manufacturiers de machines aratoires ou d'autres instruments agricoles. Ces agents ou ces personnes font nécessairement les dépenses nécessaires pour faire connaître la marque des machines des manufacturiers qu'ils représentent. Naturellement, ils ont des dépenses en conséquence. Cette nouvelle compagnie, "La Chambre Commerciale des Cultivateurs Limitée", cherche à obtenir les commandes des cultivateurs, de ces différents districts, placent ces commandes directement aux manufacturiers ou à l'agence de ces manufacturiers à Montréal, qui expédient ensuite la marchandise directement à leurs clients. Ce système veut dire que l'agent local fait le travail, et les dépenses pour faire connaître cette marchandise, et les ventes sont faites par d'autres qui n'ont à supporter ni ces frais ni ces dépenses d'introduction. Il est surprenant que dans des conditions telles, il se trouve des marchands qui soient consentants à devenir actionnaires dans une compagnie qui est appelée à leur faire une concurrence déloyale.

L'EXPOSITION DE QUEBEC.

L'Exposition Provinciale de Québec s'ouvrira le 28 août prochain pour se terminer le 6 septembre. C'est le plus grand événement de l'année dans la province de Québec. Il appartient aux commerçants et aux industriels d'en profiter sans qu'il leur en coûte et de profiter des futurs clients qu'ils compteront parmi les 200,000 visiteurs qui se donneront rendez-vous, durant ces jours, dans le Parc de l'Exposition Provinciale de Québec.

Le prochain numéro du Prix Courant sera spécialement consacré au Commerce des Nouveautés et passera en revue les modes de l'Automne prochain.



SECTION *de la* CHAUSSURE



Vol. II

MONTREAL, JUILLET 1919.

No 8

La hausse dans le prix des chaussures

Un journaliste va au fond de la question

L'auteur a sondé le fond des choses et s'est mis en rapport avec les gens capables de le renseigner. Voici ce qu'il raconte:

M'étant par hasard informé auprès d'un marchand de chaussures l'autre jour pour savoir quand ma chaussure favorite à \$3.49 (valeur actuelle) descendrait des sommets élevés où elle trône actuellement, ledit marchand s'embarqua dans une dissertation avec chiffres et pronostics à l'appui qui étaient des plus décourageants. Le résumé de ses remarques fut que je ferais mieux de faire mes achats sans tarder, parce que mon modèle favori de chaussures se vendrait \$8.50 aux environs de Noël au lieu de \$7.00 qu'il se vendait à présent.

Je décidai alors d'interviewer les différentes personnes intéressées dans la fourniture de la chaussure et de tâcher d'apprendre, si possible, pourquoi des chaussures qui me coûtaient \$3.49 avant la guerre et \$5.75 au moment où l'armistice fut signé, me coûte maintenant \$7.00 et m'en coûteront \$8.50 d'ici six ou neuf mois.

Inutile de dire que je ne trouvai personne qui voulut accepter la responsabilité de cette hausse dans les prix. Le fabricant dit: "Regardez les prix que les tanneurs nous chargent. Ils nous arrivent toutes les semaines avec des prix nouveaux, toujours plus hauts naturellement et nous n'avons qu'à les accepter ou à fermer nos usines." Les tanneurs à leur tour mettent le blâme sur les abattoirs. L'un d'eux dit: "Les abattoirs nous chargent 42 cents la livre pour les peaux de gros boeufs, prix qu'on n'avait jamais encore vu et si nous refusons de payer ce prix, ils envoient simplement leurs peaux aux tanneries des Etats contrôlées par les abattoirs. Nous n'avons qu'à payer les prix qu'ils demandent ou à nous retirer des affaires."

C'est la demande qui est cause de l'augmentation

Mais ma montée vers les sources s'arrête à l'abattoir. Un employé d'un des plus grands établissements de ce genre en cette ville ne rejette

pas le blâme sur le maquignon ou sur l'éleveur de bestiaux. A son avis, la demande en est la cause, en dépit de la prétention d'une certaine école d'économistes d'après lesquels c'est le prix de revient et non la demande qui est l'âme dirigeante du marché de tout articles. J'appris cependant par la suite de la conversation que les abattoirs canadiens déplorent beaucoup la façon dont est fixé le prix des peaux. Ce prix suit entièrement le marché de Chicago. Mon interlocuteur exprima l'avis que l'arrêt des expéditions du Brésil qui supprime l'importation normale des cuirs aux Etats-Unis, était en partie responsable de l'augmentation actuelle des prix, mais il insista surtout sur la demande européenne de cuir et de chaussures comme un facteur des plus importants.

Marché florissant

Il est un fait particulier, cependant, c'est qu'il y a trois mois, malgré une demande active de l'Angleterre et l'embargo britannique contre l'importation des cuirs des Etats-Uni, les prix restèrent pratiquement stationnaires en Canada. Ce n'est guère qu'après l'annonce du retrait prochain des restrictions contre les importations des Etats-Unis, que les prix commencèrent à monter. Pendant la guerre et depuis lors, les Américains ont trouvé moyen de tenir le marché de tout ce qu'on avait besoin en Angleterre, en très bonne condition pour l'acheteur anglais ou encore mieux en bonne condition pour le vendeur américain. L'embargo sur le cuir américain va être levé entièrement par la Grande-Bretagne ces jours-ci, et quand l'acheteur anglais câblera pour des prix ou pressera ses commandes, il trouvera le marché tout cuit pour lui, et le Canada naturellement suivra les philanthropes de Chicago et chargera les mêmes prix élevés.

En remontant à la place où la peau commence sa course ascensionnelle, c'est-à-dire à l'abattoir, un de nos correspondants nous rapporte l'incident suivant: Un fermier de mes amis avait vendu à un abattoir 5 boeufs à raison de 13 cents la livre sur pied, peau et tout compris. Le fermier voulut ra-

voir la peau de ses animaux une fois abattus, mais il lui fut répondu qu'il ne pourrait l'avoir qu'à raison de 42 cents la livre.

En parlant à un reporter, un employé d'abattoir admit que cette histoire était vraiment exacte, mais il fit remarquer que les peaux perdent en poids environ de 15 à 20%. En d'autres termes, l'abattoir paye 14 cents la livre une peau de 100 livres, soit \$14.00 et la revend comme une peau de 85 lbs à raison de 42 cents la livre, soit \$35.70. C'est donc un profit de \$21.70 qu'il réalise pour avoir enlevé la peau de l'animal. C'est ainsi que l'on donne à la peau un bon départ vers les hauteurs vertigineuses où elle est offerte au consommateur.

Les prix de guerre sont dépassés

Avant la guerre, les abattoirs vendaient les peaux de gros boeufs à 13 cents la livre. Pendant la guerre les prix augmentèrent continuellement jusqu'en 1918 où ils atteignirent 33 cents. Lors de la signature de l'armistice, il y eut un recul temporaire jusqu'à environ 8 cents. Puis un bond jusqu'à 42 cents vint soudainement, pratiquement dans les six dernières semaines.

Les abattoirs vendent aujourd'hui les peaux de veau avec la tête et les pattes à 75 cents la livre. Il y a trois mois, le prix régulier était de 50 cents la livre.

Les peaux de mouton ont augmenté en proportion. Avant la guerre elles valaient couramment 8 cents le pied carré. Le prix actuel est de 5 cents le pied. Un des plus importants tanneurs de peaux de mouton déclarait dernièrement que sa maison ne faisait pas plus de profit maintenant en vendant une peau de \$2.00 ou \$2.50 qu'elle n'en faisait avant la guerre où le prix moyen était d'environ 80 cents. La demande phénoménale pour les peaux de vaches, ajoute-t-il, a grandement augmenté la demande pour le cuir bon marché comme la peau de mouton, spécialement pour un certain genre de chaussure, les valises et les gants, ce qui a eu l'influence usuelle sur les prix du marché.

Les journaux commerciaux des Etats-Unis rapportent qu'un certain nombre de tanneurs indépendants refusent d'acheter des peaux aux prix actuels, dans la crainte d'une baisse soudaine, mais on n'a nullement entendu parler jusqu'à présent de tanneurs canadiens suivant ce principe. Les marchands leur enlèvent leurs peaux aussi vite qu'ils peuvent les avoir. En fait, le marchand de cuir est si occupé à augmenter ses prix, qu'il n'a pas le temps d'examiner le fameux problème: Combien une vache a-t-elle de peaux? Le marché est rendu à ce point qu'on ne s'occupe pas si la peau est partagée en deux ou même en trois. Le marchand en aura son prix de toute façon. Un marchand de gros rapportait une lettre d'un tanneur de Boston qui disait que les fabricants et exportateurs de

chaussures prenaient leurs approvisionnements à tout prix.

C'est le point réconfortant auquel est arrivé le marchand. Les ordres lui arrivent des fabriques du pays, d'Europe et des Etats-Unis, et il n'est pas capable d'en remplir la moitié.

Un acheteur anglais est venu ici un jour de la semaine dernière et a placé des commandes pour un quart de million de dollars de cuir dans l'espace d'une demi-heure. Dans de telles conditions, comment le public peut-il espérer que le pauvre marchand de cuir va faire baisser le prix des chaussures? Simplement, il ne peut pas le faire à moins d'accepter l'offre la plus basse et de rejeter la plus haute.

Le fabricant est tracassé.

Pendant ce temps les fabricants canadiens de chaussures sont nerveux et ne savent où donner de la tête. Se procurer du cuir est pour eux un cas de vie ou de mort. Beaucoup d'entre eux ont pris des commandes de chaussures et ils ont maintenant de grandes chances de manquer leurs livraisons. Pratiquement, tous les ordres pour l'automne ont été placés, mais les détaillants commencent à entendre quelques bruits sur la situation dans laquelle se trouvent les fabricants et se demandent maintenant si leurs ordres seront remplis ou non aux prix cotés.

Les chaussures qui sont actuellement sur les tablettes des détaillants ont été fabriquées avec des peaux coûtant 60 cents ou moins le pied. Il faut 3 pieds et demi de peau de veau pour faire une paire de chaussures pour un adulte, ce qui porte le prix du cuir seul à \$2.10. Au cours actuel de 90 cents le pied, le prix en sera porté à \$3.15. Ainsi une chaussure qui se vend maintenant \$8.00 la paire se vendra environ \$9.50 lorsque les peaux qui vont maintenant aux tanneries seront offertes au public sous la forme de chaussures. Certains genres de chaussures pour dames vont, dit-on, augmenter d'environ \$2.00 d'ici six à neuf mois.

On prétend qu'il semble y avoir tendance chez les négociants en cuir à croire que les prix actuels ne sont que fictifs et qu'une baisse importante n'est qu'une affaire de temps. L'un d'eux prédit que les prix vont rester élevés jusqu'à ce que les tanneurs d'Europe aient eu le temps de revenir de la guerre et de se mettre de nouveau au travail. Ils achètent des peaux maintenant, dit-il, mais avant qu'elles aient subi les divers procédés de préparation et qu'elles puissent être mises sur le marché, il s'écoulera encore de six à neuf mois. Jusqu'à ce que les cuirs européens arrivent en quantités sur le marché, les cuirs canadiens, pense-t-il, ne peuvent espérer que peu de secours.

Un autre suggère qu'on devrait prohiber l'exportation des peaux aux Etats-Unis. Tous les grands abattoirs du Canada, dit-il, expédient leurs peaux

aux tanneries américaines. Il n'y a pas de droits de douane à l'entrée ou à la sortie et les tanneurs canadiens achètent aussi aux Etats-Unis et au Brésil, mais pas assez pour balancer les exportations de ce pays.

En tout cas, on peut pratiquement prévoir que les prix du cuir dans les prochains neuf mois ne présenteront que peu de confort pour un homme qui a sa maison pleine d'enfants ayant tous besoin de chaussures, la seule consolation qu'il pourra avoir sera de se dire qu'il aide à un beau commerce d'exportation.

NOTES DE QUEBEC.

Les usines de la Vieille Capitale sont toutes très occupées et travaillent sans relâche. Mais ce qui les tracasse le plus pendant ces jours de chaleur, c'est de savoir comment marquer leurs marchandises. Le veau valant à peu près \$1.25 le pied, le chevreau environ le même prix et le cuir de flanc coté à 60 cents, les fabricants se demandent quand cela va s'arrêter.

Quelques négociants ont visité le marché et beaucoup vont descendre la semaine prochaine, mais ils ne seront pas capables de faire des prix pour les échantillons de la prochaine saison, car il faudra tenir compte de l'augmentation constante du cuir. De grosses surprises attendent les négociants à l'heure actuelle, mais il y en aura encore bien davantage par la suite. Il y a peu de malaise jusqu'à présent à Québec, bien qu'il soit difficile de dire ce qui va se passer. Quelques changements ont été demandés ici et là, mais il n'y a pas eu d'action générale. Quelques maisons ont volontairement fait des changements atteignant dans le voisinage de 20 pour cent d'augmentation. Un important fabricant de chaussures qui discutait la situation déclare que la conduite la plus prudente à suivre aujourd'hui est l'optimisme. Il n'y a pas de doute que les prix vont encore augmenter, mais accaparer les stocks signifierait pour tout le monde que la situation critique actuelle va s'accroître. L'homme qui perd la tête maintenant va forcer le marché contre son intérêt et contre celui des autres. C'est le temps d'être prudent, et si un homme est sage en se procurant ce qu'il a besoin pour le moment, ce n'est pas l'instant de faire de la spéculation.

Il y a une grande rivalité dans les rapports des prouesses de pêche de la part des sportsmen rivaux qui sont revenus récemment d'une vacance de quelques jours. Fred. Marois et Shea préparent des affidavits pour combattre la prétention de Scott, Borne et al., et pendant ce temps, la pêche de chaque côté est estimée à un chiffre variant de 1,200 à 3,000 truites. La pêche a été bonne en tous les cas.

MM. Scott et Lane viennent de revenir de leur tournée sur les marchés américains. Ils déclarent que l'excitation est telle sur le marché du cuir qu'il

n'y a jamais rien eu de pareil.

Un des points les plus importants de la dernière session de la Commission de la vie chère à Québec a été le discours de M. Herbert Gale, de la maison Gale Bros., Ltd., qui a admirablement traité la question au point de vue du commerce des chaussures. D'après les témoignages produits devant la Commission à Québec, il semble prouvé que le malaise est moins prononcé ici que dans les autres parties du Canada.

NOUVELLE INDUSTRIE ETABLIE PAR AMES-HOLDEN-McCREADY.

M. T. H. Rieder, de la compagnie Ames-Holden-McCready, est de retour de Kitchener où il a été terminer l'arrangement d'une nouvelle bâtisse pour la fabrication des pneumatiques d'automobiles et autres articles de caoutchouc. La compagnie a acheté la propriété de feu Ward H. Bowlby, qui est splendidement située pour les raccordements au chemin de fer et qui a 5 acres de superficie. On déclare que la nouvelle compagnie portera le nom de The Ames-Holden Tire Company et aura un capital-actions de \$2,000,000 et \$1,000,000 d'obligations.

La cité de Kitchener est favorisée en donnant asile à cette nouvelle usine, mais le caoutchouc n'est pas une industrie nouvelle pour cette cité qui possède depuis de longues années des vastes usines de ce genre. La nouvelle usine qui va s'ouvrir fera de cette cité un des plus grands centres manufacturiers de caoutchouc du Dominion.

LA COMPAGNIE PERTH SHOE AGRANDIT SON USINE.

La Compagnie Perth Shoe, de Perth, Ont., est en train d'ajouter une extension de 40 pieds à ses établissements et de faire construire un troisième étage sur le tout, ce qui lui donnera une fabrique de 260 pieds sur 40 pieds, avec un rendement journalier d'environ 1,500 paires.

Dans les cinq dernières saisons, la compagnie n'a pas pu faire face à ses chances d'affaires dans sa ligne spéciale, ayant dû rappeler ses voyageurs avant qu'ils aient terminé leur tournée. Ils ont continuellement augmenté leur stock et trouvent même qu'ils n'en ont pas encore fait assez. Une grosse réserve va leur permettre de s'occuper pleinement de leur clientèle.

M. G. H. Ansley, le gérant général, est d'avis que la grande idée du service rapide est la bonne chose dans le jeu de la chaussure et que la Perth Shoe est décidée à gagner le "Service".

Ils ont une belle organisation et s'occupent beaucoup du bien-être de leurs employés. Ils ont leur association athlétique avec salles de club, gymnase, orchestre et une équipe de baseball de premier ordre.

Notes sur le commerce des cuirs et chaussures

Les idées du passant — Quand l'ascension des prix va-t-elle prendre fin? — Qui est responsable des fluctuations du marché?

Quoi de nouveau? Telle est la question de tout homme intéressé dans les cuirs et les chaussures. Il est bien certain que jamais il n'y eut une telle excitation ni de tels changements dans les prix. Et il n'est pas étonnant que le plus réfléchi et le plus astucieux sache à peine quel mouvement faire. Il est bon de dire que personne n'a prévu la situation actuelle. Il faut rappeler qu'au lendemain de l'armistice l'association des fabricants de chaussures a tenu sa réunion d'organisation à laquelle deux des plus importants négociants en cuirs ont fait des discours pour discuter les probabilités du marché du cuir. Les deux orateurs ont été très prudents, et tout en admettant que les prix se maintiendraient pendant quelque temps durant le réajustement, ils étaient d'avis qu'il y aurait une amélioration en toute probabilité au bout de six à huit mois. Nous sommes maintenant au bout de la période de six mois et la réalité est si loin de la probabilité qu'elle est de nature à faire ouvrir les yeux du marchand de cuir. La situation à l'heure actuelle semble promettre des prix qui vont surpasser même les plus hauts prix atteints pendant l'excitation de la guerre.

Les abattoirs sont-ils à blâmer? — Quelques-uns expliquent le haut prix des matières brutes en disant que les "grands cinq", c'est-à-dire les bouchers en gros, sont responsables de l'estimation des peaux. Il est hors de doute que la forte position tenue par ces grosses compagnies leur donne plus ou moins d'influence, mais il leur est cependant impossible de contrôler la situation mondiale jusqu'au point de maintenir le marché des cuirs bruts à sa position élevée actuelle. Il suffit de lire les rapports provenant des pays européens pour comprendre le manque de matières brutes qui existe partout d'Angleterre en Sibérie et de Suède en Turquie. Dans toutes ces contrées, partout où tous les approvisionnements n'ont pas été totalement employés pour les besoins de l'armée, ils ont été accumulés dans des conditions telles qu'ils sont en grande partie inutilisables pour la production du cuir. En Russie, par exemple, de grandes quantités de cuirs et peaux ont pourri en paquets et des milliers ont été employés pour la confection de vêtements en l'absence de draps et d'autres tissus. Notre continent a été appelé à combler le déficit et ceci, avec l'augmentation du prix du bétail, du salage et de la manipulation a contribué à faire hausser les prix. Les tanneurs ont tenu bon et ont employé toute leur connaissance et leur expérience pour essayer de contrôler cette tendance à la hausse, mais le manque d'approvisionnement et la

demande ont eu raison de leurs efforts. Il peut y avoir eu des époques où la combinaison de grands intérêts a influencé le marché et jusqu'à un certain point cette influence peut encore se faire sentir, mais la raison actuelle du haut prix des cuirs et peaux est hors du contrôle des hommes d'un côté ou de l'autre.

Les tanneurs sont-ils à blâmer? — Les tanneurs ont fait de l'argent, probablement plus que jamais dans ces trois dernières années. Malgré les protestations et l'objection du coût plus élevé, ce fait est attesté indubitablement de différentes manières. Mais ont-ils fait de l'argent illégalement ou même injustement? Quand le public voit une entreprise avec un grand capital et un immense débit faire un bénéfice se chiffrant par un nombre de six ou sept chiffres, il est d'habitude de crier au profiteur. Un des hommes d'affaires du pays qui ont été le plus diffamés et le plus injuriés a été un homme intéressé dans la boucherie dont l'établissement a prouvé un bénéfice de moins de 5% sur son débit. La compagnie de M. Flavelle a fait son argent franchement et honnêtement, mais comme le profit représentait un gros rendement pour un seul homme, les cris se sont élevés dans le prolétariat. Dans les cuirs il y a eu un grand débit et avec l'augmentation du coût, des risques et des efforts pour faire des affaires, qui peut dire que le tanneur n'a pas été justifié d'élargir sa part? Quel est celui qui n'en ferait pas autant? Quoi qu'il en soit personne ne peut dire que les prix des cuirs ont été extorqués ou qu'ils ont été le résultat d'une conspiration des marchands de cuir qui, pendant toute cette période, se sont fait une concurrence acharnée l'un à l'autre.

Que dire du fabricant de chaussures? Les trois ou quatre dernières années, malgré leurs hauts et leurs bas, n'ont pas été sans profit pour les fabricants de chaussures. Ils ont eu à lutter contre l'augmentation des prix du matériel et de la main-d'oeuvre et contre les demandes inusitées de styles et de modèles, mais ils ont eu facilement le dessus et beaucoup d'établissements ont amélioré leur actif et augmenté leur clientèle. Cela a été le cas d'exiger un bénéfice en rapport avec le nouvel effort exigé par les affaires. Il n'y a pas eu d'occasion de faire des profits exagérés parce que les prix ont changé si brusquement que souvent il était question de pouvoir se couvrir soi-même. Mais les fabricants de chaussures, comme tout le monde, ont eu raison du marché élevé, et en dépit de la concurrence qui a été aussi serrée que jamais et de l'attitude exigeante des clients, qui ont été plus insistants que jamais, les commerçants ont réussi à se tenir la tête au-dessus de l'eau. Quant au profit exagéré, ils ont offert d'ouvrir leurs livres aux commissaires pour le coût de la vie, certains d'éta-

blir que leurs bénéfices étaient bien dans les limites de la modération, la concurrence les aurait empêché d'agir autrement.

Le détaillant a-t-il fait des profits excessifs? Des bruits sinistres ont été répandus prétendant que le consommateur a été abusé en fin de compte et c'est probablement pour la raison qu'il a le moins l'occasion de juger les valeurs qu'il obtient toute la sympathie des aboyeurs de malheur. Il se peut que certaines gens aient payé trop cher leurs chaussures, mais la plupart d'entre eux méritent ce qu'ils ont eu. Un certain marchand de chaussures raconte que se trouvant dans une place étroite et voulant liquider, songea à réduire son stock par une vente de solde. La vitrine était remplie de chaussures marquées à bas prix, nombre de chaussures pour dames étaient étiquetées à \$4.95. La vente ne réussit pas et en fin de compte le marchand fut obligé de déposer son bilan. On fit l'inventaire et une des premières choses fut de marquer le stock. Les chaussures qui étaient marquées \$4.95 furent offertes à \$6.95 et disparurent comme la neige en juin. Un détaillant parle d'une cliente à qui il montra une paire de chaussures à \$7.50 qui à son avis lui conviendrait comme genre et comme prix. Dès qu'elle entendit le prix, elles les remit au marchand en demandant quelque chose de mieux. Elle acheta une paire de chaussures à \$12.00 et partit satisfaite. Le marchand dit qu'il est certain qu'il aurait pu lui vendre la première paire de chaussures qu'il lui avait offertes s'il lui avait dit qu'elles valaient \$10.00. Tout cordonnier comprendra que ce n'est pas là un conte, étant donné la façon dont les choses vont actuellement. Les clientes sont imbuës de l'idée qu'elles doivent payer un gros prix et de fait elles ont un penchant pour se vanter qu'elles payent des prix élevés.

Mais de là à dire que les chaussures en général sont vendues à des prix exorbitants, c'est accuser toute une branche de commerce de frauder et de voler en présence des conditions ordinaires de la concurrence. Les hommes ont pris l'habitude de payer dix ou douze dollars pour leurs chaussures, les femmes de douze à vingt dollars, et ils insistent à payer le prix. Les chaussures sont chères parce qu'elles coûtent plus, comme toute chose d'ailleurs, et elles ne reviendront pas à un prix plus raisonnable avant que les matériaux, les salaires et en général le coût de la vie soit revenu à une base stable et plus rationnelle.

UN NOUVEAU MAGASIN DE CHAUSSURES A MONTREAL.

Un nouveau magasin de chaussures a été ouvert au No 510 de la rue Ste-Catherine ouest, par Harry Gibbins, ancien gérant du rayon des chaussures du magasin John Murphy. M. Gibbins est bien connu parmi les fabricants de chaussures canadiens et américains qu'il a visités comme ache-

teur depuis dix-huit ans. Avant son départ de la maison Murphy, les acheteurs lui présentèrent un sac de voyage garni. Le personnel immédiatement sous ses ordres lui offrit comme souvenir une pendule en acajou. Harold Gibbins, le fils aîné de M. Gibbins, est associé avec son père dans la nouvelle maison.

Dans le domaine de la chaussure

La Reina Footwear Co., Ltd., a déménagé de la rue Bleury, Montréal, à une nouvelle usine à quatre étages à Maisonneuve, dont la capacité de production quotidienne sera de 1,000 paires par jour. Cette compagnie manufacture des McKays pour dames, jeunes filles et enfants. M. J. A. Cyr en est le gérant.

M. Georges Emile Bourbonnière, vendeur au nouveau magasin de chaussures Gibbins, rue Ste-Catherine Ouest, Montréal, s'est marié le mois dernier avec Mlle Adrienne Hénault, fille de M. Jos. Camille Hénault, de Montréal.

La Hamilton Shoe Repairers' Association a adopté une augmentation approximative de 5 pour 100 dans ses prix.

M. T. W. Hartt, de la Nugget Polish Company, Toronto, est revenu à ses occupations et repris ses voyages dans l'Ouest pour la Nugget Company, après son retour de la guerre. Du simple soldat, M. Hartt fut élevé au grade de sergent-major de régiment, et fut décoré de la D.C.M. et de la Croix de Guerre Belge.

La Canadian Footwear Co., Ltd., procède en ce moment à des agrandissements à son usine de la Pointe-aux-Trembles, qui s'élèvera à quatre étages sur un terrain de 50 x 85 pieds.

On dit que l'émission de \$1,000,000 d'obligations à 7 pour 100 de la Ames-Holden Tire Company a été assurée par un syndicat de maisons de Montréal, comprenant Thornton, Davidson & Co., Limited, Greenshields & Company, et Nesbitt, Thomson & Company, Limited.

La Citadel Leather Company, Québec, P.Q., vient d'obtenir une chartre.

On annonce que l'association entre la Boston Shoe & Shoe Repairing Company et la Dominion Gaites Co., Halifax, a été dissoute.

La Hurbut Company, de Preston, Ont., manufacturiers de chaussures d'enfants, ouvre une manufacture-succursale à St. Mary's.

M. L. A. Guertin, de L. A. Guertin & Company, détaillants de chaussures de St-Hyacinthe, P.Q., est mort récemment.

La Lang Tanning Company, Limited, Kitchener, Ont., est à faire des agrandissements à sa tannerie.

La C. S. Hyman Company, Limited, London, projette l'érection d'une nouvelle tannerie d'un prix de \$300,000.

L'opinion d'un député sur le prix des chaussures

Voici un extrait du discours prononcé dernièrement à la Chambre des Communes à Ottawa par M. Scott qui pourra intéresser grandement les cordonniers en détail du Canada, car ils sont accusés en certains endroits d'être des profiteurs. Cet article traite beaucoup de points se rapportant avec les prix en général qui ne sont pas ordinairement compris par le public.

"L'amendement du député de Brome a été cause de plus de stagnation dans le monde des affaires que la discussion du budget, déclara-t-il. Il explique alors comment un fabricant qui avait l'intention d'agrandir son usine, se décida, étant donné cet amendement, de ne rien faire pour le moment. Les Etats-Unis ont prospéré depuis cent ans avec le système protectionniste et ce système est le meilleur qui soit pour ce pays-ci.

Il parla de nombreuses industries américaines qui ont établi des usines en Canada, ce qui n'aurait pas eu lieu sans le système protectionniste du Canada.

Je puis vous donner un exemple pour montrer que les fabricants d'ici n'ajoutent pas la taxe de 37½% sur leurs produits. Prenez les chaussures, par exemple. J'ai emprunté les chiffres à une maison des Etats-Unis qui a des usines ici et aux Etats-Unis, en demandant les prix pour les marchandises prises à la manufacture. Voici les chiffres: Les chaussures se vendant \$7.50 aux Etats-Unis se vendent \$8.25 au Canada, soit une différence de 75 cents ou 9%, ce qui n'est pas la taxe de 37½%. Des bottines vendues aux Etats-Unis à \$7.15 se vendent en Canada \$7.60, soit une augmentation de 45 cents ou 6%. Des bottines vendues à \$7.40 aux Etats-Unis se vendent \$8.35 en Canada, soit une augmentation de 13%. Si nos partisans du libre échange avaient raison, ces bottines se vendraient respectivement à \$10.30, \$9.85 et \$10.15.

Cause de la différence.

Il fit remarquer que la différence de prix provenait des droits payés sur la matière première qu'il fallait importer. Il fit remarquer également que la Commission des achats de guerre avait constaté que les Etats-Unis payaient \$5.99 pour un certain genre de bottines, tandis que le Département de la marine avait des bottines tout aussi bonnes pour \$5.00 et que le Département de la milice avait payé en 1918 \$5.40 pour des chaussures que les Etats-Unis payaient \$6.40.

L'idée que les fabricants canadiens sont tributaires des droits de douane pour le prix de vente de leurs marchandises est absolument erronée. Il fit remarquer que les droits sur les formes étaient de

30%. Des maisons américaines se sont établies ici et le prix des formes est maintenant exactement le même qu'aux Etats-Unis. Les fabricants n'ont tiré aucun avantage des droits, dit-il. L'argument qu'on nous oppose est alors le suivant: Si nous pouvons produire aussi bon marché, quelle est alors l'utilité du tarif?

Les raisons en sont, expliqua-t-il, d'abord la proximité du Canada et des Etats-Unis, ensuite le fait que les principaux industriels des Etats-Unis cherchent à favoriser le commerce d'exportation et que le Canada est leur champ d'action. Si nous supprimons le tarif, nous augmentons le marché manufacturier des Etats-Unis, tout comme si nous étions 8 ou 10 Etats nouveaux dans la confédération. Si nous n'avions pas de tarif, le Canada serait le déversoir des Etats-Unis et les fabricants canadiens ne pourraient pas soutenir la concurrence.

Il cite l'Honorable Fielding.

Il cite un discours de l'Hon. W. S. Fielding, en 1907, qui demandait le maintien du tarif. S'il était nécessaire alors, il l'est encore bien plus maintenant. Le tarif n'est pas le remède à tous les maux, admet-il, et je ne puis nier que certains en profitent et qu'il ne peut pas toujours être appliqué comme il le devrait.

Il parla de l'industrie de l'automobile et montra comment certaines pièces étaient fabriquées aux Etats-Unis, tandis qu'elles devraient l'être en Canada. Puis il déclara que la taxe sur le sucre était une bonne chose pour le Canada, puisque au lieu de produire trois millions de livres avec 2,000 acres de betteraves comme nous le faisons en 1910, nous sommes arrivés à produire cinquante millions de livres avec 25,000 acres en 1918. La consommation totale du sucre en Canada est de six cent millions de livres et il m'a été dit qu'en 1919 le Canada produirait un douzième de cette quantité. Mais rien que pour cette industrie sucrière, sept millions de dollars vont sortir du pays. Si nous produisions tout notre sucre, les fermiers auraient 250,000 acres en culture.

La taxe sur les profits commerciaux, déclara-t-il, n'est pas une taxe désirable, elle n'est ni propre ni juste, et il fit remarquer qu'un établissement avec un capital de \$100,000, faisant \$25,000 de bénéfices, aurait à payer \$8,200 de taxes et quelque chose comme \$27,000 de taxes s'il réalisait \$50,000 de bénéfices, tandis qu'un homme qui aurait un revenu de \$25,000 sur un placement de \$500,000, sans être dans les affaires, ne paierait que \$2,800 ou \$3,000. Si son placement est fait en bons de la Victoire, il n'aura même rien à payer, dit-il.

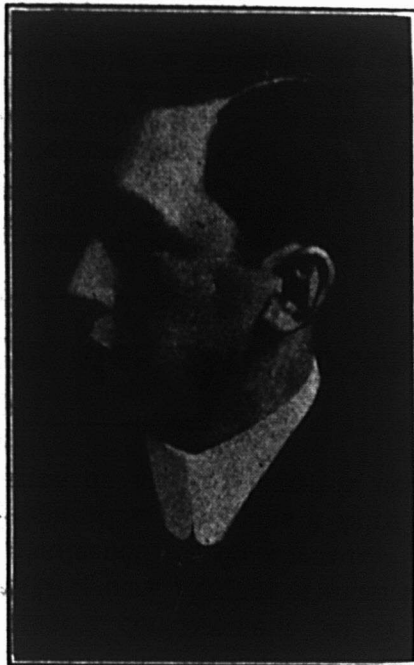
Il déclara que la taxe sur les bénéfices commerciaux était une distinction et une confiscation injuste de la propriété individuelle. Quant à la taxe sur le revenu, elle est appelée à devenir impopulaire, parce qu'elle est payée par le salarié et le travailleur industriel, maintenant que les patrons sont obligés de faire des rapports. Le Gouvernement ne pourra jamais faire bien appliquer cette taxe et il déclara que 15,000 fermiers seulement, sur six millions, payent la taxe sur le revenu aux Etats-Unis.

Il fit remarquer que les Etats-Unis parlaient d'augmenter leur tarif et que chaque fois que les Etats-Unis avaient abaissé leur tarif, il y avait eu également de durs moments. Cette question ne doit pas être envisagée à un point de vue restreint. Elle entraîne trop de préjudices de classes.

GERANT ET VOYAGEUR DEMANDES.

On demande une personne habile pour administrer deux magasins-généraux. Gros chiffre d'affaires. Aussi un bon voyageur à salaire et commission. Pourra faire partie du magasin après deux années de service. Position permanente et bon salaire. Les fabricants et les importateurs trouveront un marché avantageux pour contrats et placements. S'adresser à Boîte 69, Thetford Mines, Qué.

IL CONTINUE LES AFFAIRES TOUT SEUL.



M. WILFRID GIROUARD

M. Wilfrid Girouard qui, jusqu'à ces derniers temps, était co-proprétaire de la "Eastern Township Mfg. Co., de St-Hyacinthe, s'est rendu acquéreur des intérêts de son associé, M. L. A. Guertin, dont l'état de santé laisse à désirer depuis plusieurs mois. M. Girouard continuera le même commerce et il doit déménager dans l'édifice situé au coin des rues Mondor et Girouard et occupé jusqu'à dernièrement par le "Grand Hôtel". Cet édifice sera agrandi et aménagé à neuf pour servir d'entrepôts et de bureaux. M. Girouard, dont la réputation n'est plus à faire dans le commerce de gros de la chaussure de cette province, surtout

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 21	Chamberlain	Gagnon, P. A. 64	Nova Scotia Steel Co. 62
Ames Holden	Medicine 45	Garand, Terroux & Cie 64	Oscar Onken 20
McCready. . 3-4-5-6-7	Cie J. A. M. Côté . . 19	Gendron Mfg. Co. . . 55	Ottawa Paint Co., couverture
Assurance Mont-Royal 64	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 64	Germain 19	Parker Broom Co. . . 44
Baker (Walter) . . . 48	Clark, Wm. 46	Gillett, E. W. 36	Paquet et Bonnier . . 61
Banque d'Hochelega. 62	Cluett, Peabody . . . 21	Gonthier & Midgley. 64	Perfection Counter . 16
Banque Nationale . . 62	Columbus Rubber Co. couverture	Goodyear Rubber Co. 9	Perth Shoe Co., Ltd. 8
Banque Molson . . . 62	Connors Bros. 36	Gutta Percha & Rubber Co. 14	P. Poulin & Cie . . . 48
Banque Provinciale . 62	Connor & Son . . . 59	Heinz 47	Ramsay Paint 59
Banwell Hoxie . . . 55	Côté, A. A., & fils . . 20	Imperial Tobacco . . 23	Robinson, James . . . 11
Barnett & Co. 55	Côté et Lapointe . . 48	Inglis, Geo. 47	Robson Leather Co. . 16
Bennett Limited, couverture	Couillard, Auguste. . 64	Jonas & Cie, H. couverture	St. Williams Fruit Preservers 43
British Colonial Fire Ins. 64	Daoust, Lalonde & Co. 15	Kellogg Cereal . . 34-35	Simms, T. S., & Co. . . 54
Breithaupt Leather Co., Ltd. 18	Dennis Wire & Iron Works 56	King Paper Box . . . 18	Slater Shoe 10
Brodie & Harvie . . . 48	Dominion Canners (Ltd.) 42	Lady Bell Shoe Co. . 20	Stanway & Hutchins 48
Brodeur, A. 48	Dowswell Lees . . . 60	La Prévoyance . . . 64	Stauntons Ltd. 56
Canada Foundries. . 62	Duffy, J. J., & Co. . . 45	Leslie & Co., A. C. . 55	Still Mfg. Co. 56
Canada Life Assurance Co. 64	Dunlop Tire & Rubber Goods 61	Liverpool Manitoba . 64	Sun Life of Canada. 64
Canada Steamship Lines 66	Eddy & Co. 48	Long, R. G. 21	Steel of Canada . . . 54
Canadian Cons. Rubber 22	E. T. Shoe Co. 13	Mathieu (Cie J.-L.) . 47	Tétrault Shoe 17
Canadian Polishes Ltd. 21	Exposition de Québec 41	McArthur, A. 55	Trudel & Guillet. . . 48
	Fairbanks, N. K. . . 44	Maxwells Ltd. 56	United Shoe 12
	Fontaine, Henri . . . 48	Montbriand, L.-R. . . 64	Williams Co., G. H. . . 59
		Montreal Biscuits . . 47	Western Assurance Co. 64
		Morrissette, Nap. . . 46	

dans les lignes de caoutchouc et de canevas blanc, guêtres, chaussures de feutre, de cuir, etc., s'occupera tout particulièrement de la clientèle du détail de la province de Québec, et le stock considérable qu'il aura toujours en mains lui permettra de répondre à tous les besoins du commerce.

Il serait à propos de noter ici que cette maison, après avoir débuté modestement il y a une dizaine d'années, s'est élevée au rang de nos bonnes maisons canadiennes. Son chiffre d'affaires, de \$30,000 qu'il était il y a six ans, s'élève pour l'année qui vient de s'écouler à un demi-million de dollars. Ses ventes des marchandises blanches seulement s'élèvent à plus de \$100,000. Pour couvrir toute la province, il lui faudra prochainement augmenter son personnel de voyageurs. M. Girouard, comme nous le disions plus haut, est resté intéressé dans ce commerce depuis le début et il n'a ménagé ni son temps ni son énergie pour en faire un succès. Ces six dernières années, il a rempli les fonctions d'associé-gérant. Le nouveau local donnera 25,000 pieds de superficie de planchers, au centre même de la ville de St-Hyacinthe, ville tout particulièrement bien située pour le commerce de la chaussure, avec ses facilités de moyens de transport: 4 lignes de chemin de fer pour la livraison rapide des marchandises dans toute la province.

DANS LE DOMAINE DE LA CHAUSSURE.

La Miner Rubber Co. fait d'importants agrandissements à son usine de Granby, P.Q.

La Mount Royal Rubber Co. érige une manufacture à l'extrême est de Montréal.

La "National Hide Company, Limited", tel est le nom d'une nouvelle tannerie qui a été récemment organisée à Québec.

M. C. S. Sutherland, de la Amherst Shoe Mfg. Co., Amherst, N.E., est en voyage d'affaires à Québec, Montréal et Régina où la compagnie a des succursales.

De nouveaux modèles seront mis en montre à l'exposition des styles de New-York qui se tiendra au moment où nous irons sous presse les 17 et 18 juillet. Cette exposition est sous les auspices de l'Association des marchands-détaillants de chaussures.

M. Robt. M. Fraser, de Montréal, qui représente la Breithaupt Leather Co., et la Barry Tanning, a été sérieusement malade de fièvre typhoïde pendant quelques semaines. Il est à présent complètement rétabli et a repris ses relations actives dans le commerce du cuir.

La Mount Royal Rubber Co., Ltd., Montréal, a été incorporée avec un capital-actions de \$500,000 pour faire affaires sur toutes sortes de marchandises en caoutchouc.

M. W. J. Hatch, détaillant de chaussures à Québec, P.Q., a été enregistré.

MM. Pouliot & Paquin, marchands de cuirs, Québec, P.Q., ont été enregistrés.

Les plans finalement adoptés par la Perth Shoe Company pour une extension de son usine, portent sur une ajouture de 40 pieds et un troisième étage complet, ce qui portera la bâtisse à environ 240 pieds par 40, avec trois étages. La production de l'usine sera pratiquement doublée, soit 1,200 paires par jour. M. G. H. Ansley est vice-président et gérant général de la Perth Co.

M. M. Rubenstein a acquis de M. S. Rubenstein le commerce de la Dominion Leather & Shoe Findings Co., 483 Boulevard St-Laurent. M. S. Roodish en est le gérant.

La New York Modern Shoe Repairing Co., Montréal, a été récemment enregistrée.

M. F. W. Knowlton, de la United Shoe Machinery Company of Canada, Maisonneuve, a fait une visite récente à Terre-neuve.

LES VENDEURS DE BOUGIES CHAMPION TIENNENT UNE SUPERBE CONVENTION.

La septième convention semestrielle de la Champion Spark Plug Company tenue à Toledo récemment a été remarquable sous plusieurs rapports, surtout sous celui de l'assistance. Plus de 125 représentants de la grosse compagnie de Toledo ont répondu à son invitation. Le premier jour de la convention fut consacré à des causeries par les officiers de la compagnie: le président, R. A. Stranahan, le gérant des ventes Caswell, le secrétaire Robert Martland, le gérant de la publicité H. L. Corey et l'ingénieur en chef O. C. Rhode. Le soir un dîner fut servi au Toledo Yacht Club. Le mardi, les vendeurs se rendirent à Détroit où ils visitèrent l'usine Jeffery-Dewitt, où l'on fabrique les fameux 3450 isolateurs. De Détroit, des chars spéciaux conduisirent les visiteurs à l'usine canadienne de Windsor. Le retour à Toledo se fit en bateau par le lac Erié. Le mercredi, on entendit des causeries sur des sujets commerciaux, suivies d'un concours athlétique et d'un lunch.

PIQUE-NIQUE DE LA BRANDRAM-HENDERSON.

Le 11ème pique-nique annuel des employés de la Brandram-Henderson a eu lieu samedi dernier au Parc King Edward. M. George Henderson distribua les prix aux vainqueurs des divers concours sportifs et il exprima son contentement de voir le véritable esprit sportif manifesté par tous les concurrents. Un superbe programme de danse et de musique fut l'attraction principale de ce pique-nique dont le succès a dépassé toutes les attentes.

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de 1/2 livre et de 1/4 livre, boîte de 12 onces, par livre0.37



REGISTERED TRADE-MARK

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, 1/4, 1/2, 1 et 5 livres0.43

Chocolat sucré, Caracas, 1/4 et 1/2 de livre, boîtes de 6 livres0.36

Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.55

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte.0.85

Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte.1.55

Chocolat sucré, "Diamond", pains de 1/4 et 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.31

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.29

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.40

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

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets de 3 livres2.90

Paquets de 6 livres5.70

Superb, paquets de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Crescent, paquets de 3 livres2.85

Paquets de 6 livres5.60

Buckwheat, paquets de 1 1/2 livre1.70

— — — 3 livres

— — — 6 livres

Griddle-Cake, paquets de 3 livres

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de 1 1/2 livre .1.90

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets3.00

Pancake, paquets de 1 1/2 livre.

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

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

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

Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand" Manquant
Vermicelle — —
Spaghetti — —
Alphabets — —
Nouilles — —

Coquilles — —
Petites Pâtes — —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré1.00

2 oz. Carrées — — — 2.30

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.60

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2 1/2 oz. — — — 2.70

5 oz. — — — 4.60

2 oz. — — — 1.90

8 oz. — — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences 8.00

4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeril . . .5.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeril . . .9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — — 2.15

8 oz. — — — 3.60

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force"0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London0.65

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 doz.

Marque Froment, manquant.

Marque Jonas, manquant.

Vernis militaire à l'épreuve de l'eau \$3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony 3 doz. à la caisse \$13.00

Small 8 — — —

Medium 2 — — —

Large 2 — — — manquant

No 64 Jars 1 — — — manquant

No 65 Jars 1 — — — \$28.80

No 66 Jars 1 — — — 37.80

No 67 Jars 1 — — — manquant

No 68 Jars 1 — — — manquant

No 69 Jars 1 — — — manquant

Molasse Jugs 1 — — — manquant

Jarres, 1/4 gal. 1 — — — manquant

Jarres, 1/2 gal. 1 — — — manquant

Pts Perfect Seal, 1 doz., - \$32.00 par grosse.

Qrts Perfect Seal, 1 doz., à \$45.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas

Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$15.00 la grosse.

Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.

Sauce Worcestershire15.00

"Perfection", 1/2 pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

E. W. GILLETT CO., LTD.

Liste de prix révisés

AVIS—11. 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 .1.70



Poudre à Pâte Magic

La doz.

6 doz. de 2 oz.0.85

4 doz. de 4 oz.1.35

4 doz. de 6 oz.1.80

4 doz. de 8 oz.2.35

4 doz. de 12 oz.2.90

2 doz. de 12 oz.3.00

4 doz. de 1 lb.3.70

2 doz. de 1 lb.3.80

1 doz. de 2 1/2 lbs8.90

1/2 doz. de 5 lbs16.10

2 doz. de 6 oz. 10.40

1 doz. de 12 oz. } à la

1 doz. de 16 oz. } cse

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 caisse5.85

3 caisses . . .5.75

5 caisses ou plus5.70

Soda "Magic"

No 1, caisse 60 paquets de 1 lb.4.80

5 caisses . . .4.75

No 5, caisse 100 paquets de 10 oz.

.5.40

5 caisses . . .5.30

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"

Caques de 100 livres, par caque .5.70



Barils de 400 livres, par baril .16.10

Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. ppts papier, la doz.

(4 doz. à la caisse)3.55

1/2 lb. ppts de papier (4 doz. à la caisse) .6.50

1/2 lb. Caisse avec couvercle vissé (4 doz. à la caisse)7.65



Par caisse

2 doz. ppts 1/2 lb. Assortis . . .27.00

4 doz. ppts 1/4 lb. 5 lbs canistres carrées (1/2 doz.

la lb. dans la caisse1.18

10 lbs caisse en bois1.10

25 lbs seaux en bois1.10

100 lbs en barillets (baril ou plus)1.07

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett

Franco dans Québec et Ontario

La livre

Seaux en bois, 25 livres0.12 1/2

Seaux en bois, 50 livres0.12

Caisses en bois, 50 livres0.11

Canistres, 5 livres0.15 1/2

Canistres, 10 livres0.13 1/2

Barils en fer, 100 livres0.11 1/2

Barils, 400 livres0.10 1/2

NE COUREZ PAS DE PAGES

Durant les mois chauds
Ni en aucun autre temps

LES VÉRITABLES

TOASTED CORN FLAKES

DE

Kellogg's

sont protégés par

WAXTITE

Le paquet à l'épreuve de l'humidité et

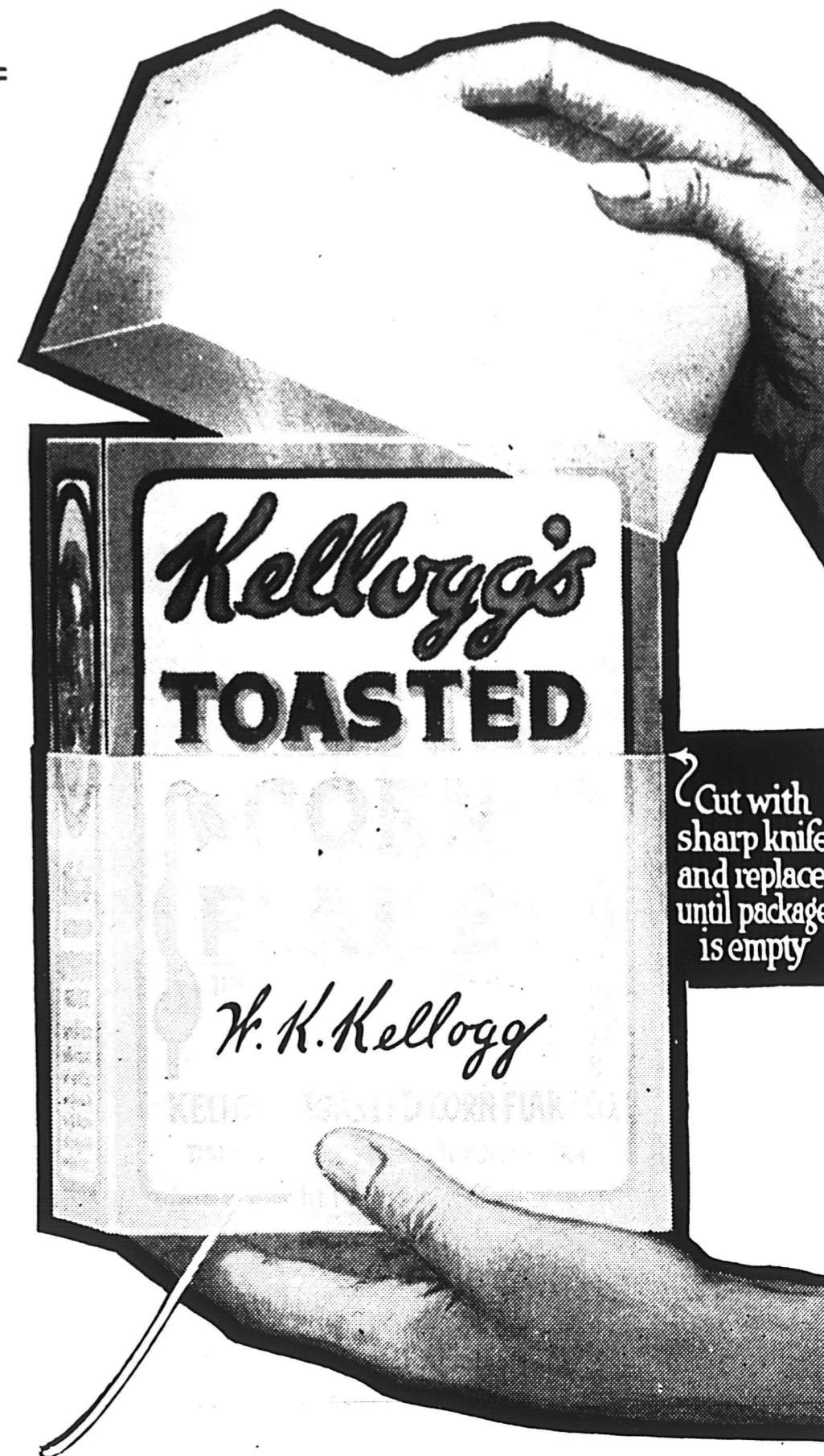
Avertissement ! Soyez certain d'avoir l'enveloppe Waxtite.
Tous les autres emballages sont des imitations.

Attention signature !

Lorsque vos clients enlèvent l'enveloppe WAXTITE entourant les véritables Kellogg's Toasted Corn Flakes, ils sont gratifiés d'un arôme frais. Le contenu des paquets est toujours frais, pur et croustillant, exactement dans l'état de fraîcheur des fourneaux de nos cuisines de Toronto.

Nos méthodes améliorées de production nous permettent de donner une qualité invariable avec cette méthode. Des millions de gens le savent parce que des millions de gens exigent le paquet dans l'enveloppe WAXTITE et gardent précieusement le produit.

W. K. Kellogg



FAITS A TORONTO, CANADA
PAR LA

W. K. Kellogg

Cereal Co.

Kellogg Toasted Corn Flake Company, Battle Creek, Mich. Toronto, Canada.

GILLETT'S LYE



Epiciers : Le profit sur un article de marque bien connu et bien annoncé et de qualité supérieure est plus durable et plus satisfaisant que celui fait sur des sortes "tout aussi bonnes", qui, considérées au mieux ne sont jamais que des imitations, faites à meilleur compte avec des matières de qualité inférieure: et même si vous offrez une quantité plus grande toute tentative de substituer un article de piètre qualité à la Lessive de Gillett vous fera perdre des clients de valeur.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSOME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

Ou la Qualité Compte

Vous savez par expérience, naturellement, que le chiffre d'affaires que vous faites avec une ligne particulière dépend entièrement de la qualité des marchandises. C'est exactement la raison pour laquelle il est de votre intérêt de vendre les populaires



ALIMENTS MARINS MARQUE BRUNSWICK

Ces délicieux et salutaires aliments marins ne manquent pas de plaire aux gens les plus difficiles. Le soin extrême apporté au choix, à la préparation et à l'emballage est un garant certain de ventes "répétées" et de clients satisfaits.

En voici la liste

¼ Sardines à l'Huile, ¼ Sardines à la Moutarde, Finnan Haddies (Boîtes rondes et ovales) Hareng Saur Hareng à la Sauce aux Tomates, Clams.

CONNORS BROS., LTD.

BLACK'S HARBOR, N. B.

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 16 juillet 1919.

La fermeté qui a caractérisé le marché canadien des porcs ces dernières semaines continue à être la note dominante de ce commerce, et les prix cette semaine, ont eu une tendance vers la hausse. Cette hausse est attribuée au commerce très considérable fait dans toutes les lignes de viandes fumées pour l'exportation et à la demande active des maisons de salaisons pour toutes les offres de porcs sur le marché ouvert et aux endroits d'expédition dans tout le pays. En général, des affaires très actives ont été faites. On a enregistré une hausse de 50c les 100 lbs à Toronto et une avance de 75c à Winnipeg. La caractéristique du marché de Montréal a été la demande active de la part des établissements de salaisons de Toronto pour des approvisionnements de porcs et des consignations d'une vingtaine de chars ont été faites au cours de la semaine. De plus, la demande active de la part des maisons de salaisons locales a eu pour résultat un commerce actif à une avance de 50c à \$1.00 les 100 lbs. Le commerce de gros pour les porcs abattus a été bon et il y a eu une demande continuelle de petits lots pour répondre aux besoins du moment et aux abattoirs de la ville des ventes de porcs frais tués ont été faites de \$32 à \$32.50 les 100 lbs.

Il n'y a pas de changement importants à noter sur le marché des viandes cuites et fumées durant la semaine, mais en sympathie avec la hausse du prix des porcs et l'augmentation du coût de production, un ton très ferme a marqué toutes les lignes. La demande pour des approvisionnements pour la consommation locale et pour l'expédition à la campagne a été très active et un gros commerce a été fait.

Le prix du saindoux reste fort par suite de la hausse du prix des porcs et l'on rapporte un bon commerce pour la ville et la campagne. Le beurre a encore monté et le marché du fromage est plus faible, le prix payé à la campagne ayant baissé par suite du déclin du change avec l'étranger. Il y a une bonne demande pour les oeufs frais et les prix sont plus fermes. Les volailles arrivent en abondance et les prix ont un peu baissé. Le saumon se vend cher et il y a une très bonne demande pour le poisson frais.

LA DEMANDE ACTIVE FAIT MONTER LE PRIX DES PORCS

Viandes fraîches — Les prix de fermeture de la semaine dernière sur le marché des porcs ont été plus fermes et cet affermissement s'est continué durant toute la semaine. Une hausse de 50c à \$1.00 les 100 lbs a été enregistrée et quelques ventes ont été faites au-dessus de \$23. Le stock d'abattoir frais tué se vend encore de \$31.50 à \$32, et les truies se vendent de \$26.50 à \$27. Les offres ont été assez considérables aux cours à bestiaux, mais les approvisionnements ont été vite absorbés par la demande active.

Les prix des viandes fraîches restent fermes et il y a une bonne demande à 30c la livre pour les meilleurs quartiers de derrière. Le marché pour les quartiers de devant est plutôt tranquille et les prix sont plus favorables, s'il y a quelque chose à noter. Le prix des meilleurs veaux est encore ferme. Les agneaux et les moutons sont maintenus.

Nous cotons:

Porcs vivants	23.50	24.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 lbs	32.00	32.50
Truies (pesantes)	25.50	25.50
Porcs (préparés à la campagne)	27.00	27.50
Porc frais—		
Gigot de porc	0.38	
Gigot de porc (trimmé)	0.40	0.41
Longes (trimmées)	0.43	
Longes (non trimmées)	0.41	
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48
Côtes, Spare	0.25	
Epoules (trimmées)	0.29	0.30
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0.30	
Quartiers devant	0.16	0.18
Longes	0.35	
Côtes	0.28	
Chucks	0.15	0.16
Hanches	0.28	
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.25	0.26
Quartiers devant	0.14	0.17
Longes	0.28	
Côtes	0.25	
Chucks	0.15	
Hanches	0.26	
Veaux (suivant qualité)	0.22	0.27
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.36	
Mouton	0.20	

LES VIANDES CUITES SE VENDENT TRES BIEN

Viandes cuites. — La demande se continue très bonne pour les diverses variétés de viandes cuites si populaires à cette saison de l'année. Les prix pour les jambons cuits et pour rôtir sont fermes à 64c, et en dépit

des prix très élevés, les ventes sont considérables.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Galantine de viande avec macaroni et fromage, la lb.	0.29	
Langue de boeuf en gelée, choix	0.65	0.66
Langue de porc en gelée	0.44	
Jambon et langue, la lb.	0.32	
Veau et langue	0.25	
Jambons, rôtis	0.64	
Jambons, cuits	0.64	
Epaules, rôties	0.52	
Epaules, bouillies	0.52	
Pâtés de porc (douz.)	0.85	
Boudin, la lb.	0.12	

LE BACON ENCORE FERME; LES JAMBONS AUSSI

Viandes préparées — Les ventes d'été pour le bacon et le jambon ont continué d'être actives et le résultat a été une base de prix très soutenue. Il y a eu une légère avance sur les prix du bacon à déjeuner ici et là, et 50c est la base pour les dos ordinaires, tandis que le bacon à déjeuner, suivant la qualité, se vend de 49c à 50c la lb. Le porc en baril reste sans changement et plutôt inactif.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	0.46	
14-20	0.46	
20-25	0.42	
25-35	0.38	
Dos—		
Ordinaire	0.50	
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.49	0.56
Roulé, la lb.	0.38	0.39
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.30	0.31
Long (clear) bacon, petits lots	0.31	0.32
Dos gras, la lb.	0.33	
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	67.50	
Dos, morceaux 30-40	62.00	62.50
Porc, dos gras (clear) brl	69.00	
Porc, lourd (baril)	52.00	
Porc engraisé aux fèves (baril)	54.50	

LA DEMANDE DU SAINDOUX PLUS FACILE MAIS PAS SON PRIX

Saindoux — La demande a un peu diminué au cours de la semaine. Les acheteurs semblent avoir ce qu'il leur faut pour le moment et, par suite, le mouvement a été plus restreint. Toutefois, les prix sont restés fermes et le ton fort.

Saindoux, pur—

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.37½	0.37½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.37½	0.38
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.37½	0.38½
Seax, 20 lbs, la lb.	0.39	0.40

UN MOUVEMENT MOINS ACCENTUE POUR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse végétale — Le mouvement a été moins marqué au cours de la semaine. Ceci, apparemment, n'a pas eu d'effet sur la base du prix, qui reste ferme.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.31½
Tinettes, 50 lbs	0.31½ 0.31½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.31½ 0.31½
Morceaux de 1 lb, la lb.	0.32½

LA DEMANDE EST PEU CONSIDERABLE POUR L'OLEO-MARGARINE

Margarine — Comme d'habitude, la demande de la mi-été pour l'oléomargarine est limitée seulement aux quantités dont le commerce peut disposer dans un court délai. Par suite, les ventes se font par petits lots, et la base du prix reste sans changement.

Margarine—

En blocs, suivant qualité, la lb.	0.36	0.38½
Tinettes, suivant la qualité, la lb.	0.32	0.34½

LE BEURRE A MONTE DE ¾ A 1¼c A COWANSVILLE ET DE 1 1-8c A ST-HYACINTHE

Au commencement de la semaine, un ton facile régnait sur le marché du beurre et les prix étaient à la baisse, mais vers la fin, le ton est devenu plus fort et il y a eu réaction que l'on attribue à une plus grande demande de la part des marchands de gros de cette ville et à une concurrence plus vive pour les offres. De plus, il y a eu également une demande stable pour l'exportation. En somme le marché a été plus actif et un plus gros chiffre d'affaires a été fait.

Le total des offres aux ventes à l'encan de cette semaine a été de 3,360 paquets de beurre de crèmerie. A l'entrepôt frigorifique de Gould, 400 paquets seulement ont été offerts. A Cowansville on a enregistré une avance de ¾c à 1¼c la lb. avec des ventes à 52½c et 52¾c la lb. tandis qu'à St-Hyacinthe les prix ont été de 1 1-8c plus élevés à 52c.

Les arrivages de beurre pour la semaine finissant le 12 juillet 1919 furent de 21,939 paquets, ce qui montre une diminution de 2,409 paquets comparés à ceux de la semaine précédente et une augmentation de 1,755 paquets pour la même semaine de l'an dernier, tandis que le total des arrivages depuis le 1er mai, 1919, à date accuse une augmentation de

2,979 paquets comparés avec celui de la période correspondante de 1918.

Prix du gros:

Pasteurisé, crèmerie	0.53½	0.54
Le meilleur crèmerie	0.52½	0.53
Bon crèmerie	0.52	0.52½
Le meilleur, de ferme	0.47	0.48

LE MARCHÉ DU FROMAGE PLUS FAIBLE

Une incertitude très marquée a régné durant la semaine sur le marché du fromage. Cette incertitude est attribuée au fait que l'on appréhende des troubles ouvriers ici et aussi à la probabilité de voir le gouvernement régler le prix au détail du fromage en Angleterre. L'absence de la demande de quelque importance de la part des importateurs anglais y a eu pour quelque chose aussi. A cause des facteurs que nous venons de mentionner, les exportateurs en général se sont retirés du marché et bien que les offres hebdomadaires habituelles aient été faites à la campagne, aucune vente n'a été faite, à l'exception de 1,150 boîtes à Pictou à 28½c la lb. et 6,500 boîtes à l'entrepôt frigorifique de Gould au même prix, f. a. b. à la campagne. Les 3,171 boîtes qui ont été offertes à la vente à l'encan de lundi dernier l'ont été à des prix variant de 29c à 29 3-8c et les 4,027 boîtes offertes vendredi l'ont été de 26c à 27c la livre aux empaqueteurs locaux. Ces derniers prix montrent un déclin de 2¼c la lb. pour la semaine. A St-Hyacinthe, lundi, les acheteurs promettaient de payer 26½c la lb. aux fabricants et plus si la condition du marché le justifiait la semaine prochaine.

Les arrivages de fromage pour la semaine finissant le 12 juillet 1919 ont été de 86,341 boîtes, soit une diminution de 1,136 boîtes comparés aux arrivages de la semaine précédente et une diminution de 17,774 boîtes pour la semaine de l'an dernier, tandis que le total des arrivages depuis le 1er mai à date montre une diminution de 71,806 boîtes comparé avec la période correspondante de l'an dernier.

Nous cotons:

Gros, la lb.	0.32
Twins, la lb.	0.32 0.32½
Triplets, la lb.	0.32
Stilton, la lb.	0.35
Fancy, vieux, la lb.	0.35 0.36

LES MEILLEURS OEUFS LES PLUS EN DEMANDE

Oeufs — Les acheteurs semblent consentants à payer des prix plus élevés pour les oeufs de choix qui se vendent très bien dans le moment. Même les oeufs No 1 ne se vendent pas beaucoup. Par suite de la demande pour les meilleurs oeufs, les prix se sont affermis et de bons prix sont

payés aux producteurs pour leurs oeufs de choix.

Il est remarquable de noter que les arrivages pour 1919 à date montrent une augmentation de 66,168 caisses sur la même période de l'an dernier. Une vente plus considérable pour l'exportation a absorbé une grande partie des approvisionnements reçus. Plus de 108,000 caisses étaient en entrepôt à Montréal, le 1er juillet.

Voici les prix du gros:

Strictement frais	0.58
De choix	0.54
No 1	0.48
No 2	0.43

LES VOLAILLES ARRIVENT EN GRANDE QUANTITE

Volailles — Les prix des volailles vivantes ont quelque peu baissé, et il y a des offres très libres. Les arrivages continuent à s'améliorer. Le stock pour les entrepôts frigorifiques augmente et il y a une demande continue pour l'exportation. La demande d'été continue active dans la ville.

LE SAUMON PLUS CHER; LE POISSON DES LACS LIMITE

Poisson — Les approvisionnements de poissons frais sont quelque peu limités, si on les compare avec ceux des deux ou trois dernières semaines. En général, les prix sont un peu plus fermes. La saison du saumon de Gaspé est bien avancée et le prix de ce poisson est à la hausse. Le poisson mariné et salé est en petite demande, avec des prix faibles, mais sans changement. Cette semaine, la rareté du haddock a été manifeste.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	0.20	
Anguilles, la lb.	0.10	
Bullheads (préparés)	0.15	
Gaspéreaux, chacun	0.07	
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	0.20	
Haddock	0.08	
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	
Morue pour le marché	0.06½	0.07
Carrelets	0.08	
Crevettes	0.40	
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.45	0.50
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.30	0.32
Saumon de Gaspé	0.35	0.40
Truite des Lacs	0.20	
Maquereau	0.16	
Poisson blanc	0.18	
Truite, de ruisseaux	0.40	

L'EPICERIE

Les prix montrent continuellement une forte tendance à la hausse. Le câble de coton et les ficelles ont monté de 3c la livre. D'autres variétés de savons ont encore augmenté. Le prix du lait Carnation a monté. Le houblon, la résine et les sucres bruts ont tous subi une avan-

ce. Sur le marché du grain, il y a une hausse manifeste et le ton reste très fort. Parmi les items qui montrent beaucoup de fermeté se trouve le riz et l'on peut s'attendre à d'autres avances sur ce marché. Les noix sont fermes, tout comme les fruits secs que l'on peut trouver. Les conserves restent fermes tout comme le sucre et le sirop d'érable. La crème de tartre est très rare et chère. Le marché de la farine est tranquille et les minotiers rapportent peu d'affaires. Le miel nouveau commence à arriver sur le marché.

Il y a eu des déclinés sur les extraits, les légumes et les fruits montrent un ton plus facile, mais ils sont encore chers. En général, le mouvement est assez considérable ces jours-ci et bien que les affaires soient toujours plus tranquilles en été, l'on n'a pas à se plaindre du manque de commandes.

LES CORDES ET LES FICELLES PLUS CHERES

Cordes, Ficelles — La ficelle de coton a monté de 3c la livre. La corde à deux brins se vend 65c et celle à 4 brins 68c. Le câble de coton a également monté de 3c la livre à 66c pour 3-16 et à 65c pour les autres dimensions.

LES EXTRAITS MOINS CHERS; ENCORE DES AVANCES SUR LES SAVONS

Extraits, Savons — Plusieurs extraits ou essences aromatiques ont baissé. Les 16 onces sont réduites de \$12 à \$11.25 la douzaine; les 8 onces, de \$7 à \$6 et les 2½ onces de \$2.40 à \$2.25.

Les prix de la Pearline ont subi les hausses suivantes: 12 onces, de \$5 à \$5.75; 24 onces, de \$5 à \$5.65; 60 onces, de \$6 à \$6.85. Le savon de Castille de Lever a monté de 20c et se vend \$6.15 la caisse.

LE LAIT MONTE; LES HOUBLONS PLUS CHERS

Lait, Houblons — Par suite du prix des réceptacles, dit-on, les cotations du lait évaporé Carnation ont été révisés. Cette révision représente une hausse à \$7 pour les grandes dimensions — soit une augmentation de 25c et les petites dimensions ont subi une hausse de 60c et se vendent à \$6.35.

Les houblons pressés ont haussé de 10c la lb. à 42c.

LA RESINE PLUS CHERE; LE SUCRE CRYSTAL AUSSI

Résine, Sucre Crystal — Une avance a été faite sur le prix de la résine "G". Cette avance a été de 2c la livre et le nouveau prix est 8c. Les sucres bruts Demarara ont aussi monté de ½c à 9c la lb.

GRANDE DISTRIBUTION DE SUCRE RAFFINE

Sucre — La demande du sucre est bonne dans le moment, mais les com-

mandes données par les marchands de gros aux raffineurs ne sont pas remplies comme elles devraient l'être. L'on dit que cette restriction de la part des raffineurs est due au fait qu'ils préfèrent garder la plus grande partie de leurs stocks pour l'exportation, pour la bonne raison que les prix des exportateurs les paient mieux que ceux payés actuellement par nos maisons de gros.

Nous cotons:

	Les 100 livres	
Atlantique, extra granulé	9.95	9.95
Acadia, extra granulé	9.95	9.95
St. Lawrence, extra granulé	9.95	9.95
Canada, extra granulé	9.95	9.95
Dominion cristal granulé	9.95	9.95
Glacé, barils	10.15	10.30
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55	10.70
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35	10.50
Glacé, 1 livre	11.05	11.05
Jaune No 1	9.75	9.55
Jaune No 2 or	9.45	9.55
Jaune No 3	9.35	9.45
En poudre, barils	10.05	10.20
En poudre 50s.	10.15	10.50
En poudre 25s.	10.35	10.60
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55	10.65
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65	10.75
Cubes, boîtes 25 livres	10.85	10.95
Cubes, paq. 2 lbs.	11.95	12.05
En morceaux Paris, barils	10.55	10.55
" " 100 lbs	10.65	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45	12.45
Crystal Diamond, barils	10.55	10.55
" " boîtes 100 lbs.	10.65	10.65
" " boîtes 50 lbs.	10.75	10.75
" " boîtes 25 lbs.	10.95	10.95

LES COMMANDES SONT REMPLIES POUR LES CONSERVES

Conserves — Il y a encore une certaine demande pour l'exportation des conserves de fruits et de légumes, mais les offres en général sont tellement peu considérables qu'il est difficile de faire des affaires. La demande domestique est peu considérable, mais de saison, et les stocks sont considérés légers, à l'exception peut-être d'une ou deux dimensions de tomates.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s. doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	5.25
Blueberries, 2s	2.40	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.00	4.00
" gallon, doz.	13.00	13.00
Cerises rouges, doz.	2.90	3.20
Gooseberries, 2s. doz.	3.00	3.00
Gooseberries, 2s. (seaux) 2.77½	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.
Pêches, No 2	2.80	3.00
Pêches, 2½	3.75	4.00
Poires, 2s.	2.50	2.90
Poires, 2½s.	3.25	3.25
" 2s. (sirop clair)	1.90	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.	3.60	3.60
Annanas 2½s.	4.50	4.50
Prunes, Lombardie	2.00	2.20
" Reines-Claudes, vertes, 2s.	2.45	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s.	2.00	2.00

Framboises, 2s	4.00	4.25
Framboises, 2½s	2.60	2.60
Fraises, 2s.	4.25	4.50

LEGUMES

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s.	5.75	5.75
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Fèves, Golden Wax	1.95	2.00
Fèves, Refugee	1.75	1.75
Betteraves, 2 liv.	1.40	1.42½
Betteraves, 2 liv.	0.95	0.95
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.85
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	1.50	1.50
Tomates, 2½s.	2.10	2.10
Tomates, 3s.	1.95	2.10
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.10	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	3.25	3.25
Pois, standards	1.45	1.50
Pois, early June	1.60	1.62½
Pois, très fins, 20 oz.	2.30	2.35
Pois, 2s., 20 oz.	1.57½	1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.	2.75	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35	1.35

SPECIALITES

	Le gallon	
Huile d'olive (pure), boîtes de 1 gall.	4.60	4.60
Huile d'olive (pure), boîtes de ¼ gall.	5.40	5.40
Huile d'olive (pure), boîtes de 5 gall.	4.20	4.20
Pâte aux tomates, caisse de 100 boîtes	32.00	32.00
Pâte aux tomates, caisse de 200 boîtes	33.00	33.00
Pâte aux tomates, 12-10 lbs	39.00	39.00
Huile à salade (barils de 50 galls) le gall.	2.50	2.50
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall.	2.50	2.50

SAUMON

Sock Eye, 48/1s.	4.45	4.45
Sock Eye, 96/½s.	2.50	2.50
Red Spring, 48/1s. doz.	4.40	4.40
Red Spring, 96/½s. doz.	2.45	2.45
Red Cohoes, 48/1s. doz.	3.50	3.50
Red Cohoes, 96/½s. doz.	1.80	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55	2.55
Pink (rose), 96/½s. doz.	1.30	1.30
White Spring, 48/1s. doz.	2.40	2.40
Chums blancs, 48/1s. doz.	2.15	2.15
Chums blancs, 96/½s. doz.	1.15	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40	2.40
Harengs, 48/s. (sauce tomate)	2.15	2.15
Harengs fumés, 48/1s (sauce tomate)	2.15	2.15
Haddock, 48/½s. doz.	1.95	1.95
Haddock, 48/1s. doz.	3.30	3.30
Clams, 48/½s. doz.	2.05	2.05
Huîtres, 24, 10 onces, doz.	4.25	4.25
Huîtres, 24, 5 onces, doz.	2.55	2.55
Homards, 48/1s.	8.25	8.25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4.85	4.85
Sardines Brunswick, caisse	6.25	6.25
Sardines canadiennes à l'huile d'olive	10.00 à 20.00	10.00 à 20.00
Viande de crabe (japonaise) doz.	6.50	6.50
Clams (rivière) (1 lb.) doz.	1.90	1.90

LES MEILLEURES FEVES SE VENDENT BEAUCOUP

Fèves, Pois — Il vaut la peine de noter que les meilleures variétés de fèves triées à la main sont celles qui se vendent le plus. Le marché est décidément ferme pour ces fèves et il

est très remarquable qu'un tel changement soit arrivé sous forme de réduction d'approvisionnements. Car, comme la chose a été signalée il y a quelques mois, le surplus n'était pas très considérable. Les ventes de l'exportation et domestiques ont pris d'immenses quantités pour l'usage immédiat.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées		
à la main, le boisseau	5.00	5.60
Colombie-Anglaise		5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes		5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney		6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)		6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

DES NOIX ETRANGERES SONT ATTENDUES BIENTOT

Noix — Les peanuts se vendent beaucoup. Un approvisionnement du Japon est attendu bientôt et l'on rapporte un bon commerce des noix d'ici. Le ton fort général se manifeste sur diverses variétés et avec un bon marché de ventes aux Etats-Unis, les approvisionnements n'ont pas été tenus longtemps sans que de bonnes offres n'aient été faites.

Amandes, la lb.		0.23
Amandes (écalées)	0.55	0.56
Amandes (Jordan)		0.70
Noix du Brésil (nouvelles)		0.20
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.27	0.30
Avelines Barcelone		0.31
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.19	0.20
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles	0.19	0.20
Ecalées No 1	0.15	0.15½
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.		0.38
Fancy cassées, la lb.		0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, petites	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo		0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

NOUVEAUX PRIX PLUS ELEVES POUR LES FRUITS SECS

Fruits secs — Les importateurs attendent encore les prix des récoltes de fruits secs de la présente saison. Il est apparent qu'il y aura encore des hausses sur les diverses lignes de pruneaux, abricots, pêches et raisins, qui sont toutes à la hausse. Les stocks locaux sont presque tous épuisés dans plusieurs lignes.

Nous cotons:

Abricots—		
Choix		0.25
Slabs		0.25
Fancy		0.30
Pommes (évaporées)		0.22
Pêches (fancy)		0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires		0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron		0.45
Lemon		0.36
Raisins—		
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes		5.50
4 couronnes		6.75
5 couronnes		7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.		2.25
Muscatsels, loose, 3 couronnes, la lb.		0.15
Muscatsels, 4 couronnes, la lb.		0.13
Epepiné de choix, 12 onces		0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces		0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces		0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces		0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces		0.16
Sans pepins, bleached, 15		
Sans pepins (fancy)		0.18
Sans pepins (fancy)		0.17
Valence, choisi		0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches		0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac, 12 onces		0.18
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20	0.23
Paquets de 15 onces	0.20½	0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts.)	2.00	2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts.)	3.60	4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts.)	3.70	5.00
Ainslia, 80 lbs.		0.28
12 onces		0.26
12 onces, nouveau		0.32
Corinthe de Calif. (loose)	0.18	0.22
"Currants", Calif., paqt. de 15 onces	0.20	0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)		6.50
Dattes Dromadaires (36-10s.)		7.75
Paquets seulement, Excelsior		0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19	0.20
Dattes Dromadaire		0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60	3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)		5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)		3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)		2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.		0.16
Prunes—		
Californie (boîtes de 25 lbs):		
30-40s		0.32
60-70s		0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)		0.22
80-90s		0.19

90-100s	0.15	0.17
100-120s		0.14

LE MARCHE DU RIZ A LA HAUSSE

Riz, Tapioca — Avec les conditions qui existent actuellement, une hausse sur le marché du riz est très probable. On dit que de 13c à 14c la lb. ont été payés à New-York pour des variétés de Siam et qu'il y a là une demande apparente pour du bon riz en grandes quantités. Les marchés locaux sont très fermes et il y a une bonne distribution de saison.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs)	13.60
Caroline	15.00
Honduras	15.00
Siam	9.75
Siam (fancy)	11.00 11.75
Rangoon "B"	10.75 11.00
Rangoon "CC"	11.50 10.75
Pakling	11.00
Mandarin	11.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.12 0.12½
Tapioca (flake)	0.12½
Tapioca (pearl)	0.12 0.12½

LE MIEL NOUVEAU ARRIVE; LE SIROP D'ERABLE CHER

Produits de l'éclair, miel — Un prix très élevé est obtenu sur ce marché pour les produits de l'éclair. Les acheteurs semblent consentants à payer le prix lorsque des approvisionnements sont nécessaires et de grosses commandes ont été remplies pour le sucre. La probabilité est qu'il va se produire une autre hausse encore. Le miel nouveau commence à être offert sur ce marché, mais en petites quantités seulement. Les variétés de Buckwheat en boîtes de 6 lbs sont offertes à 19c et 20c la lb.

Nous cotons:

Sirop d'érable—		
Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.50	2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse		20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse		21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse		21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.27	0.30
Miel clover:—		
Comb (fancy)		0.30
Comb (No 1)		0.28
En boîtes, 60 livres		0.26
En seaux 30 livres		0.27
En seaux 10 livres		0.28
En seaux 5 livres		0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.19	0.20

LE PRIX ELEVE DU MAIS REND LE SIROP PLUS FERME

Mélasses, Sirops — Seule la demande limitée empêche la hausse du prix des sirops de maïs, car le prix du maïs a dépassé tous les records. Toutefois, la vente du sirop de maïs blanc est assez considérable. La base des deux lignes est strictement ferme. Les ventes de mélasse ne sont pas considérables et l'on dit que l'approvisionnement disponible est plutôt limité ici. Le ton reste ferme et sans changement.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres . . .	0.07½
½ baril	0.08
Kegs	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.15
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.45
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.40
2 galls., seau 25 liv., chaque . . .	2.45
3 galls., seau 38½ liv., chaque . . .	3.65
5 galls., seau 65 liv., chaque . . .	5.90
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 doz., à la caisse	5.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz., à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 10 livres, ½ doz., à la caisse, la caisse	5.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz., à la caisse, la caisse	5.90
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse	7.00
½ barils, les 100 livres	10.00
Barils, les 100 livres	9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse). . .	4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'île de Montréal—	
Puncheons	0.98 1.03
Barils	1.01 1.06
½ barils	1.03 1.08
Mélasses Antigua—	
Puncheons	0.95
Barils	0.98

PAS DE REDUCTION SUR LE THE; DES AVANCES PROBABLES

Thé — Il y aura en toute probabilité des avances sur les meilleures variétés de thé, aussitôt que les stocks actuels auront été plus absorbés. Autrement dit, les nouvelles importations de thés de 1919 coûteront beaucoup plus chers lorsqu'elles arriveront et les prix au commerce seront nécessairement plus élevés qu'ils ne le sont actuellement. Les thés noirs sont particulièrement fermes.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45	0.47
Pekoes, la lb.	0.49	0.52
Orange Pekoes	0.53	0.55
Thés Japon—		
Choix	0.65	0.75
Early Picking	0.55	0.65
Javas—		
Pekoes	0.39	0.41
Orange Pekoes	0.44	0.47
Orange Pekoes brisé	0.40	0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

LA CREME DE TARTRE RARE; LES VENTES D'EPICES ACTIVES

Epices — Beaucoup d'affaires ont été faites ces jours derniers sur les épices et les lignes similaires. Le ton du marché est stable, la crème de tartre est très rare. La base de toutes les lignes est maintenue sans changement.

Allspice	0.20	0.22
Cassia	0.32	0.35
Cannelle—		
Rouleaux	0.35	0.35
Pure moulue	0.35	0.40
Cicous	0.45	0.55
Crème de tartre (française, pure)	0.75	0.80
Américaine (high test)	0.80	0.85
Gingembre	0.28	0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	0.30	0.30
Macis	0.80	1.00
Epices mélangées	0.30	0.32
Muscade, entières	0.60	0.70
Muscade, moulue	0.60	0.65
Poivre noir	0.38	0.40
Poivre blanc	0.45	0.50
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.30	1.30
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.75	0.80

Cannelle, Chine, la lb.	0.30
Cannelle, la lb.	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75 0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21 0.23
Piments, entiers	0.20 0.22

LE CAFE SE VEND BIEN; LE CACAO RESTE FERME

Café, Cacao — Des affaires considérables continuent d'être faites dans les cafés et les meilleures variétés se vendent bien. Le marché local est fort et l'on ne s'attend pas à des réductions, du moins pour le moment. Certains rapports semblent indiquer que les récoltes de Santos seront peu considérables cette année. Il y a beaucoup de café en vue pour les besoins de la campagne, dit-on.

QUÉBEC

LA CAPITALE AGRICOLE

EXPOSITION PROVINCIALE

LE PLUS GRAND ÉVÈNEMENT ANNUEL DE LA PROVINCE

28 Aout - 1919 - 6 Sept.

LA SEMAINE DU RETOUR A QUÉBEC

En Route Vers Québec!

C'est admis que Québec est la ville la plus intéressante de l'Amérique au point de vue pittoresque et historique.

C'est admis que Québec est une ville moderne, possédant l'une des merveilles du monde, le fameux Pont de Québec.

C'est admis que l'Exposition Provinciale en double l'attrait. Bienvenue à tous, et Bienvenue aux anciens Québécois dans cette grande semaine du

Retour à Québec
Profitez des facilités de transport.

SOUPE AUX TOMATES



Sa saveur délicieuse de
tomates rouges mûres
est aimée de tout
le monde---

La qualité y entre
avant que l'éti-
quette soit mise
sur la boîte.

On y gagne de tenir
un bon stock de cette
ligne populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros
ou écrivez directement.



Dominon Cannery, Limited

HAMILTON, CANADA.

AVEZ-VOUS PLACÉ VOTRE COMMANDE ?
 L'empaquetage de la saison nouvelle
 DES
CONFITURES AUX FRAÎSES
ST. WILLIAMS

Est
Maintenant
Prêt



La qualité St. Williams ramènera votre cliente lorsque son premier approvisionnement sera épuisé.

Achetez aujourd'hui même l'assortiment qu'il vous faut.

St. Williams Fruit Preservers Limited

SIMCOE ET ST-WILLIAMS, ONT.

Maclure & Langley, Limited
 Montréal TORONTO Vancouver

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure
Valeur en fait de Balai
 au Canada

\$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines
 partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

*Gold Dust
 ne veut pas de
 stabilité sur la
 tablette. Chaque jour est
 un jour de remue-ménage
 pour Gold Dust*



FAIT AU CANADA.

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
 LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
 par les Jumeaux GOLD DUST.



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

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Les Remèdes de Chamberlain et des Ventes faciles semblent bien aller ensemble. Depuis plusieurs années les Remèdes de Chamberlain ont été des remèdes domestiques — ils ont prouvé qu'ils étaient efficaces.

Durant toutes ces années, ceux qui les ont employés ont parlé à leurs amis de ces excellents remèdes.

Et nous les avons continuellement annoncés dans les journaux.

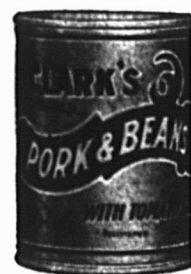
Nous fournissons un superbe choix de jolies cartes de comptoir, des étalages de vitrine et des accessoires pour aider aux ventes.

Il est tout naturel que vos clients demandent les Remèdes de Chamberlain — et ils le font — et c'est la raison pour laquelle nous disons : "Les Remèdes de Chamberlain et des Ventes Rapides semblent bien aller ensemble."

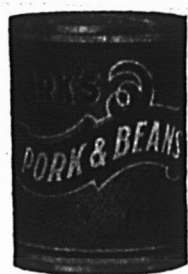
The Chamberlain Medicine Co., Toronto, Can.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Mets Préparés de CLARK



Boeuf Salé	Ragout Anglais	Queue de Boeuf à l'Étuvée
Saucisse Cambridge	Hachis de Boeuf Salé	Langue pour Lunch
Pattes de Cochon Désossées	Rognons à l'Étuvée	Rosbif
Boeuf à la Mode	Langue de Boeuf	Saucisse de Genève



QUALITÉ GARANTIE

Fèves au Lard de Clark
Beurre de Peanuts de Clark
Diner Bouilli Canadien de Clark

Soupes concentrées de Clark
Viandes en Pots de Clark
Etc., Etc.

TOUTS DE BONNE VENDE.

ACHETEZ MAINTENANT.

W. Clark, Limited

Montréal.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

Poivre Noir	—	Poivre Blanc
Poivre Rouge	—	Gingembre
Cannelle en branche et moulue		
Clou de Girofle		Thym
Allspice (Piments)		Serriette
Epices de Ceylon		Menthe
Muscade		Epices
Borax		pour Catsup
Moutarde "Duffy"		
"Durham"		
Graine de Lin, Millet (Canary Seed)		
Cafés; Thés etc., etc.		

**PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE**

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Fruits et Légumes

EN GROS

**Commandes de la campagne
par téléphone, télégrammes ou
lettres, exécutées promptement.**

Livraison spéciale pour Montréal.

NAP. MORRISSETTE

IMPORTATEUR

18 Place Jacques-Cartier

MONTREAL

Tél. Main 845.

57

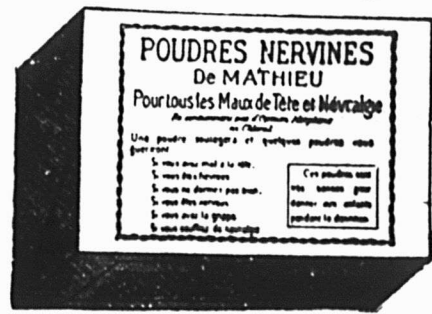
Les 57 Variétés de Heinz sont des Produits de Qualité

La qualité préside à la préparation des 57 Variétés de Heinz, dès le début jusqu'à la fin et toujours. Le maintien de cet idéal a placé ces produits en tête de leurs concurrents et leur a valu l'approbation de milliers de consommateurs. Il est avantageux pour vous de vendre et de recommander les 57 Variétés de Heinz.

H. J. HEINZ Company

Tous les produits de Heinz vendus au Canada sont faits au Canada.

57



Vous obtiendrez d'excellents résultats d'un étalage de

POUDRES NERVINE DE MATHIEU

D'autres épiciers constatent que les Poudres Nervine de Mathieu sont de très bonne vente. Chaque paquet vendu veut dire un client satisfait et un bon profit pour vous dans la transaction,

Recommandez les Poudres de Mathieu contre les maux de tête, la névralgie, l'insomnie et les troubles similaires.

La Cie J. L. Mathieu
Propriétaire
SHERBROOKE QUEBEC

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

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

L'augmentation considérable de nos ventes nous a prouvé que nous avons réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cherchons journallement à améliorer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre SERVICE au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.

DEMANDEZ NOS LISTES DE PRIX

The Montréal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES
MONTREAL

L'EUROPE

DANS LE CREUX DE VOTRE MAIN...

Si vous écrivez aux

ETABLISSEMENTS G. INGLIS

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

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

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

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

Toutes les personnes intéressées dans les nouveautés auront avantage à lire le prochain numéro du "Prix Courant" qui traitera de façon détaillée les modes d'automne, tant pour hommes que pour femmes.

BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE



Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits sur
lesquels on peut le plus
compter, vendus avec
une garantie réelle de
pureté et de qualité su-
périeure; préparés en
conformité avec les lois des pro-
duits alimentaires purs; ils se ven-
dent couramment et assurent un
rapide écoulement de stock.

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres
du Canada No 11-690

Exige cette
Marque



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

Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

HOTEL VICTORIA

QUEBEC
H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS
Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et
\$4.00 par jour.

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

sont toujours en demande, et vous de-
vriez les placer bien en vue dans
votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew	Cidre Champagne
Ginger Ale	Cidre de Pomme
Cream Soda	Eau Minérale
Lemon Sour	Fraise
Cherry Cream	Orange
Champagne Kola	Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de fail-
lite et de successions, Examens de
titres, Difficultés commerciales, Col-
lections, etc.

Bureau . . . 36 rue Alexandre

TROIS-RIVIERES

**ALLUMETTES—
ET SEAUX A INCENDIE**

Au premier abord, ce titre peut paraître un peu disparate sur la même page, mais si l'on considère qu'il s'agit ici des allumettes d'Eddy, vous admettrez facilement qu'elles méritent d'occuper cette position, car les ALLUMETTES D'EDDY NE SONT PAS UNE MENACE D'INCENDIE.

LES ALLUMETTES "SILENT FIVE" D'EDDY

sont chaleureusement recommandées par les agents et les inspecteurs d'assurance contre le feu. Le fait qu'elles s'éteignent toutes seules, les placent dans une classe à part, et leur emploi joint à celui du FAMEUX SEAU EN FIBRE DURCIE D'EDDY devient de plus en plus une "MESURE DE PRECAUTION" dans nombre des plus grandes usines du Canada.

En votre qualité de marchand, vous êtes intéressé à la protection contre le feu. Placez en stock des allumettes et des seaux en fibre durcie d'Eddy et vous ferez tout ce qu'il vous est possible de faire pour votre protection et celle de vos clients.

THE E. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA.

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GÉNÉRAUX

THÉS CAFÉS

Notre organisation fondée par nombre d'année d'expérience comme importateurs, agents et experts en Thés, et une source de renseignements tous spéciaux, comprenant ce milieu et les marchés étrangers, sont d'une grande assistance aux acheteurs.

Renseignez-vous en nous écrivant avant d'acheter.

Nous voulons donner aux acheteurs un service qu'ils n'ont pas encore eu dans ce pays et nous comptons être en mesure de le faire.

18 RUE ST-ALEXIS, MONTRÉAL.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 8 au 14 juillet

Vente—Antoine Bourassa à Adam Bourassa.
Vente—Théodore Lemay à J. H. Gaillardetz et al.
Bail—La Couronne à The Canada Iron Foundries.
Bail—National Shipbuilding Corp. à The Molsons Bank.
Obligation—J. H. Gaillardetz et al., à Ernestine Croteau et al.
Vente—Gélinas et Jourdain à John B. Z. Richer.
Quittance partielle—Banque d'Hochelaga à Alfred J. Gouin.
Quittance—The Shaw, W. & P. Co. à Arthur Bertrand.
Transport—Frank Pellerin à Arthur Bellemare.
Obligation—Anna Béland à Clair et Emery Massicotte.
Obligation—Caleb Bordeleau à Milton Nadeau.
Obligation—Edouard S. de Carufel à Alphonse Ferron.
Obligation—Ovila Buisson à Dame Edouard Ferron.
Obligation—Clovis Jean à Omer Marchand.
Vente—Oscar Leblanc à Arthur Martineau.
Transport—Omer Gauthier à Alfred Bournival.
Quittance—Alfred Bournival à Alfred Bournival.
Vente—Jos. L. Durand à Emile Harnois.
Vente—F. X. Vanasse à Ovide Milot.
Résiliation de vente—J. H. Désaulniers vs Laurent H. Beau-
lieu.
Vente—J. H. Désaulniers à J. A. Pelletier.
Vente—Cie des Terrains Shaw, Falls à Louis Gauthier.
Vente—Henri Scatalomi à Louis Gauthier.
Vente—L. T. Pedneault à Achille Bergeron.
Vente—F. X. Lambert à Philippe Dubuc.
Transport—Cie des Terrains de Shaw, Falls à Joseph Collet.
Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Odélie Huard.
Vente—Etienne Moisan et al., à Dr J. P. Gadbois.
Procuration—Rév. P. T. Gélinas à C. F. X. Gélinas.
Vente—Rév. P. T. Gélinas à The Burrill Lumber Co.
Quittance—Dame H. B. Lacombe à Dame Clarisse Levasseur.
Main-levée—Dame Flore Beauchemin à Dame Flore Ferron.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 8 au 14 juillet

JUGEMENTS COUR DE CIRCUIT

Alfred Giroux vs C. E. St-Onge, \$74.54.
Arthur Lemieux vs Donat Charest et Raoul Boisvert, mis-en-
cause, \$3.45.
Xavier Lemieux vs Donat Charest et Raoul Boisvert, mis-
en-cause, \$23.38.
Georges Lemieux vs Donat Charest et Raoul Boisvert, mis-
en-cause, \$40.75.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTRE- MENT D'ARTHABASKA

Du 7 au 12 juillet 1919.

Quittance—Alphonse Moreau à Mme Joseph E. Baril, \$324.44.
Quittance—Mme Céline Croteau à Mme Joseph E. Baril, \$500.
Quittance—Succ. Dame Delvina Proulx à Jos. E. Baril, \$900.
Transport de droits succ. par Emilie Blanchette à Octave
Blanchette.
Transport de droits succ. par Mme Lizzie Blanchette au
même.

Vente—Grégoire Roberge à Mme Caroline Roberge, 2 p. 66
et 67, St-Paul, \$600 dues, (acte daté du 22 octobre 1912.)
Testament—Ludger Pellerin à Mme Anna-Bella Talbot, au-
cun immeuble.
Vente—J. Edouard Alain à Félix Beaudet, p. 454, Arth. Ste-
Victoire, \$2,200, \$600 a/c.
Donation—Mme Caroline Roberge à Donat Lafontaine, 2 p.
66 et 67, St-Paul.
Vente—Achille Bouffard à Adélarde Camiré, p. 428 et autres,
St-Norbert, \$11,500, 7,100 a/c.
Obligation—Adélarde Camiré à Théodore Roy, 436 et autres,
St-Norbert, \$2,600.
Vente—Wilfrid Binette à Napoléon Nolette, p. n. e. 356, et
autres, Ste-Hélène, \$2,100, \$900 a/c.
Obligation—Napoléon Nolette à Alexis Pepin, 354, et autres,
Ste-Hélène, \$1,000.
Vente—Louis Poisson à Amédée Charest, p. 245 et autres,
Ste-Hélène, \$3,600, \$2,000 a/c.
Donation—François Perrault à Arthur Perrault, 764, Ting-
wick.
Testament—Isidore Chainé à Mme Délima Desharnais, ½
ind. p. 496, Ste-Victoire.
Mariage—J. Maurice Laganfère et Mlle Olive Blais, sépara-
tion de biens.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 12 JUILLET 1919.

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

P. R. Baril vs Adélarde Leblanc, St-Fortunat de Wolfe, \$119.74.
François Lefebvre vs Alphonse Rioux, de Warwick, \$164.40.
Corporation de Victoriaville vs Dame Emm. Richard, de
Montréal, \$127.86.
Robert J. Leaycroft vs Corp. Comté de Mégantic de Plessis-
ville, \$1,100.00.
J. A. Luneau vs Alp. Blanchette, Défend., et J. P. H. Massi-
cotte, mis-en-cause, action en bornage.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Wilfrid Laliberté vs Oliva Levasseur, de Daveluyville, \$23.50.
Corp. de Victoriaville vs Onem. Desharnais, de Victoriaville,
\$68.64.
Dame Albert Lemieux vs Onésime Simoneau, de Plessisville,
\$69.24.
Cie Industries Cantin vs Georges Morin, de Sherbrooke,
\$76.24.
Eugène H. Godin vs Joseph Plourde, de Daveluyville, \$6.06.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. N. Turcotte vs Charles Manseau, de Montréal. Jugement
contre défendeur pour \$519.56.
Asbestos Corp. of Canada vs Joseph H. Cloutier, de Thetford
Mines. Jugement contre défendeur pour \$455.00.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. B. Blais Enrg. vs Ulric Larivée, de Ham Nord. Jugement
contre le défendeur pour \$28.15.
J. B. Blais Enrg. vs S. Richer, de Ham Nord. Jugement con-
tre le défendeur pour \$22.80.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Résidence de \$5,000 au Parc Roy, pour J. A. Roy. On est à préparer les plans de cet édifice, qui aura deux étages.

Deux résidences de \$5,000 sur la route nationale, pour Wilfrid St-Arneault.

Bungalow de \$6,000, pour J. A. Roy. On achètera tous les matériaux.

CHAMPLAIN

Résidence d'été appartenant à Arthur Dufresne, Hôtel Dufresne, de Trois-Rivières, détruite par le feu. Les pertes se chiffrent à \$4,000, couvertes par les assurances.

CHICOUTIMI

Résidence de \$15,000, pour Elzéar Lévesque. Les fondations sont commencées et le travail sera fait à la journée. La brique, la plomberie et les appareils de chauffage ne sont pas encore achetés.

BEAUPORT

Maison de club, appartenant à Alphonse Latouche, détruite par le feu. Pertes: \$2,000. On reconstruira, mais l'on ne sait pas encore quand.

BLACK LAKE

Collège de \$40,000, pour la commission scolaire. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

LEVIS

Fabrique de jouets de \$20,000, sur la rue Chabot, pour Shalens & Frère, 8 Gunette, 4 étages, 60x80, construction en brique. Les murs sont commencés.

LORETTEVILLE

Boulangerie de Cyris Lanouette, détruite par le feu. Pertes: \$3,000. On reconstruira, mais la date n'est pas encore décidée.

MONTREAL

Deux résidences de \$5,000 chacune, sur l'avenue Addington, N. D. G., pour J. E. Marcell, 555 avenue Oxford ou 90 rue St-Jacques.

Résidence de \$7,000 sur l'avenue Willow, Westmount, pour C. J. Brown, 4263 rue Ste-Catherine Ouest. La quincaillerie, les planchers, le bois et la brique ne sont pas encore achetés.

Modifications et additions à une résidence (14 plain-pieds) \$25,000, 421 rue Sherbrooke Est, pour le Dr Eudore Dubeau, bureau, 308 rue Sherbrooke.

Résidence de \$4,000, sur la rue Champigny, pour J. O. Lemieux, 2244 rue Notre-Dame Ouest.

Synagogue de \$100,000, angle des avenues Esplanade et Fairmount, pour la congrégation B'Nai Jacob. Architecte: C. Dufort, 195 rue Ste-Catherine Est.

Résidence et garage de \$16,000, Strathcona et Sherbrooke Ouest, pour le Dr Francis J. McNaughton, 4620 Ste-Catherine Ouest. Le propriétaire l'occupera.

Deux résidences semi-détachées, de \$18,000, sur l'avenue Grosvenor, Notre-Dame de Grâce, pour J. H. Hand, 4865 rue Sherbrooke Ouest.

Résidence de \$7,000, pour six familles, 404 rue Dufresne, pour Adolphe Gagnon, 305 rue Dufresne. Tout le travail sera fait à la journée. La

quincaillerie n'est pas encore achetée.

Douze résidences de \$3,500 chacune, sur l'avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâce, pour S. D. Vallières, 370 avenue Marlowe, qui est sur le marché pour une grande quantité de tuiles rouges et buffe.

Plain-pieds de \$5,200, pour 3 familles, sur l'avenue Stadacona, pour Nap. Sénécal, 221 rue Préfontaine. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Nouveau système de plomberie dans le garage municipal, sur la rue De Fleurimont. On demande des prix pour ce travail. M. Emile Lepage, 32 rue St-Vincent, qui fera le travail en ardoise, est sur le marché pour un lit de ce dernier matériel.

Modifications à une résidence, \$12,000, 724 haut de l'avenue Belmont, Westmount, pour Asher Pierce, 724 Haut de l'avenue Belmont. Les matériaux ne sont pas encore achetés.

Fabrique de chaussures pour la Sardon Shoe Co., Ltd., 533 rue Visitation. L'architecte qui est à préparer les plans n'est pas nommé. On s'attend de commencer les travaux d'ici un mois.

Garage de \$3,800, en arrière de l'avenue Strathcona, Westmount, pour Wm. Levy, 488 avenue Strathcona, Westmount.

Garage de \$2,200, en arrière du No. 4183 rue Sherbrooke Ouest, pour Sam. Hart. On achètera tous les matériaux.

Résidence de \$26,000 sur l'avenue Davaar, Outremont, pour Geo. W. Goodbody, 545 rue Durocher. Une partie seulement des matériaux sont achetés.

Résidence de \$5,000 sur l'avenue Chapleau, pour Jos. April, 2376 rue Amity. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence de \$3,000 sur l'avenue Rosemont, Westmount, pour E. E. Fairman, 116 avenue Arlington, Westmount.

Résidence de \$12,000 sur l'avenue Western, Westmount, pour Chas. J. Brown, 4263 rue Ste-Catherine Ouest.

Entrepôt de \$20,000 sur l'avenue Bennett, Maison neuve, pour la United Shee Machinery Co. of Canada, 227 rue Craig Ouest.

Addition d'un étage à un entrepôt de produits chimiques pour Frank Horner, Ltd., 38 rue St-Urbain.

Edifice à bureaux de \$35,000, sur la rue Mill, pour la William Davies Co., Ltd., rue Mill.

Deux résidences de \$7,500 chacune, sur l'avenue Lazard, Mount-Royal, pour la Canadian Northern Montreal Land Co., Ltd., 263 rue St-Jacques. La brique, le bois et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Résidence (3 plain-pieds) de \$5,000, sur l'avenue Stadacona, pour Nap. Sénécal, 221 rue Préfontaine, qui est sur le marché pour des matériaux.

Garage et résidence des chauffeurs, \$12,000, en arrière du No. 365 avenue Redfern, pour Armand Chaput.

Résidence de \$2,000, sur la rue Drolet, pour John Walsh, 3280 rue Drolet, qui est sur le marché pour du bois et de la quincaillerie.

Extension au Collège Loyola, sur la rue Sherbrooke Ouest, pour les Pères Jésuites. Rév. W. J. Hingston.

Moulin à scie de \$6,000, sur l'avenue Chapleau, pour Geo. C. Goodfellow, 511 rue Ste-Catherine Ouest.

Tout le travail sera fait à la journée et l'on achètera tous les matériaux.

Fabrique de chaussures de \$85,000, sur l'avenue Aird, pour la Tétrault Shoe Mfg. Co., 331 rue De Montigny Est. La brique, l'acier, le bois, les planchers et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Addition à l'Hôtel Queens, \$60,000, 2 rue Windsor, D. Raymond, gérant. Les matériaux ne sont pas encore achetés. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

Fonderie de \$12,000, sur la rue St-Patrice, pour la Canadian Steel Foundries, Ltd., 120 rue St-Jacques.

Modifications à une résidence (pour 5 plain-pieds), 74 rue Mance, pour A. H. Manningham, 74 rue Mance.

OUTREMONT

Chalet de nécessité de \$4,000, pour le conseil de ville. L'ingénieur J. A. DuChastel, 543 chemin Ste-Catherine, a recommandé ce chalet de nécessité pour le parc et il sera construit d'ici peu.

Modifications et réparations à l'hôtel de ville, \$16,100, sur le chemin Ste-Catherine. L'argent a été voté par le conseil. Le travail va commencer bientôt.

Garage et modifications à un édifice, \$4,000, 821 avenue Durocher, pour Riley Hern, 321 avenue Durocher.

Bain public de \$50,000. L'ingénieur DuChastel a recommandé ce bain et il sera construit très prochainement.

Deux cottages de \$14,000, sur l'avenue Willowdale, pour la succession Cooke, 24 avenue Dunlop.

Quatre cottages de \$6,000 chacun, sur l'avenue Champagneur, pour A. Beauchemin & Cie, 450 Parc Lafontaine. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

Résidence de \$10,000 sur l'avenue Hartland, pour J. O. Lavergne, 751 avenue Hartland.

QUEBEC

Réparations à un magasin, \$12,000, 80 rue St-Paul, pour la Mechanic Supply Co., 80 rue St-Paul.

Edifice converti en un magasin et une résidence, 273 rue St-Joseph, pour Alexis Drouin, 216 rue St-François.

Entrepôt, 1250 rue St-Valier, pour l'Imperial Oil Co. Gérant: John Laird.

Addition au séminaire, \$150,000 pour le Séminaire de Québec, rue Ste-Famille. Supérieur: Mgr Frs Pelletier. Architecte: J. S. Bergeron, 103 rue St-Jean.

Entrepôt de \$50,000, pour Terreau & Racine, 194-208 rue St-Paul. Construction de 6 étages en brique solide.

POINTE-AUX-TREMBLES

Extension à une fabrique de chaussures, \$40,000, pour la Canadian Footwear. Architecte: C. Reeves, 83 rue Craig Ouest, Montréal.

STE-ANNE-DES-MONTS

Eglise et sacristie de \$100,000, pour la paroisse. Curé: Rév. Arthur Rioux. Architecte: Thomas Raymond, 43 rue Caron, Québec.

ST-BERNARD

Modifications à l'église, \$3,000. Curé: Rév. P. Turcotte.

ST-HYACINTHE

Reconstruction de l'usine à gaz pour la Southeru Canada Power Co., Ltd., édifice Coristine, Montréal. On s'attend de commencer les travaux au mois d'août.

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

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 16 juillet 1919.

Plusieurs changements ont été faits au cours de la semaine sur les prix de quelques commodités et parmi ces changements plusieurs sont des avances considérables. Les pelles, les bêches, etc., d'un autre côté ont baissé de 10 pour cent. D'autres déclinés ont été annoncés sur les bouts de tuyau d'arrosage. Les ficelles de coton, la corde à châssis et à auvent, les mèches à chandelle et le câble de coton ont monté. Les carabines Winchester ainsi que les fusils ont tous subi une hausse. Le cuivre en feuille et les divers articles de cuivre sont sur une base de prix avancée, tout comme les semelles à rapiéçage et les talons. Une ligne de toiture préparée a monté. Une avance d'un centin par livre a été enregistrée sur les tuyaux de plomb et les rebuts de plomb. L'antimoine est plus cher et le cuivre est à la hausse. Le ton du marché des métaux en lingots est plus fort. En général le ton est fort. Les affaires sont bonnes pour la saison.

LES CARABINES, LES FUSILS PLUS CHERS; LE CUIVRE EN FEUILLE ET LES SEMELLES AUSSI

Carabines, fusils, cuivre, semelles — Des avances ont été faites sur le prix des fusils et carabines Winchester, etc. Le nouvel escompte est maintenant de 15 pour cent. Le cuivre en feuille est à la hausse. Les semelles de cuir ont augmenté de prix; dans certains cas cette hausse a été de 10 pour cent et dans d'autres plus. Les Nos 121, se vendent maintenant \$4.60 la douzaine; 123, \$4.20 et 11, \$7.15. Les Nos 36, pour dames se vendent \$5.25 et les talons pour hommes, No 50, \$2. Les talons pour femmes se vendent \$1.40 pour le No 81.

LES CORDES PLUS CHERES; DE MEME QUE LES FICELLES, MECHEs, ETC.

Corde, Ficelle, Mèches, Cordes à linge — De nouveaux prix en vigueur immédiatement ont été annoncés sur les cordes et les ficelles. La mèche à chandelles est rendue à 75c la livre; les cordes à linge en coton de 30 pieds de long se vendent \$2.50 la douzaine et celles de 48 pieds \$3.75. La corde à châssis se vend: No 6, la livre, 75c; No 7, 74c et Nos 8-12, 71-73c. La corde à auvent, beige, se vend \$2.80 pour le No 3½, \$4.20 pour le No 4, \$5.60 pour le 4½, tandis que la corde blanche se vend

\$2.35, \$3.75 et \$5.20. Les ficelles de coton ordinaires pour les paquets a monté de 3c à 68c la livre en pelotes, 3 brins à 72c pour 4 brins. En cônes, la ficelle à 3 brins est cotée à 66½c.

LES BOUTS DE LANCES; LES PELLERIES, LES CLEFS BAISSENT

Bouts de lance, pelles, clefs — Des réductions de prix ont été faites sur les bouts de lance de tuyau d'arrosage. Le nouvel escompte est de 30 pour cent pour les 4 pouces et audessous et 70 pour cent pour les 4½ pouces et plus. Les anciens escomptes étaient de 60 et 50 pour cent. Un déclin d'environ 10 pour cent a été enregistré sur le prix des pelles à bout rond et carré, bêches, etc. Les nouveaux escomptes sont de 45 pour cent et 5 pour cent. Les clefs (wrenches) à manche de couteau ont baissé de 10 pour cent.

LES RIVETS A CUIVRE A LA HAUSSE; DE MEME QU'UNE LIGNE DE TOITURE

Rivets, Toiture — Tel que nous le prédisions la semaine dernière, les prix des rivets de cuivre ont monté. Les escomptes maintenant sont de 10 pour cent, au lieu de 15 pour cent pour les rivets et les couplets mélangés. Pour les couplets seulement le plus 25 pour cent est encore en vigueur. Une ligne de toiture ordinaire "préparée" a monté de 25c le rouleau à \$1.60 pour deux doubles et à \$1.90 pour trois doubles.

BEAUCOUP DE BROCHE VENDUE; LES CLOUS SE VENDENT BIEN AUSSI

Broche et Clous — Les fabriques de broche ont fait un commerce énorme dernièrement, et cela est dû au fait que les marchands ont différé de placer leurs commandes plus tôt. La base est restée ferme, mais sans changement. La broche d'acier polie est encore sur la base de \$5. Un mouvement considérable de clous de broche a été fait et le prix pour les clous de broche et découpés reste à \$4.75 le baril.

LE CABLE DE COTON A LA HAUSSE; LE SISAL FERME

Corde et cordage — Le câble de coton a monté. Les nouvelles cotations sont: 3-16 pouces, 67-70c et plus gros, 68-69c. Le ton est ferme. La base du prix reste sans changement sur le sisal à 27½c. Le manille pur se vend encore 34c et le manille anglais, 30c.

L'HUILE DE CHARBON SE VEND BIEN; LA GAZOLINE EST SOUTENUE

Huile de charbon, Gazoline — L'huile de charbon s'est vendue en grande quantité et elle est beaucoup employée dans le moment pour les poêles à pétrole. Les prix restent sans changement à 20-23c le gallon. La gazoline se vend beaucoup et son prix reste encore à 33c.

TOUS LES ARTICLES DE CUIVRE A LA HAUSSE; LES POELES CONTINUENT A SE VENDRE

Accessoires et poêles — Le mouvement des poêles se continue et les commandes pour l'automne ont été actives. Les prix sont très fermes. Les articles de cuivre en général ont subi une hausse de dix pour cent. La base reste sans changement pour les autres accessoires.

PAS D'AVANCE MAIS LE MARCHE DU FER STABLE

Fer et acier — Une base stable et sans changement se continue pour les diverses catégories de fer et d'acier. La demande d'été est très active et le marché est satisfaisant.

Fer ordinaire en barre, les	
100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75
Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond,	
la lb.	0.18 0.19
Acier fondu Black Diamond,	
la lb.	0.22

PLUSIEURS PRIX DES TOILES INDIQUENT DES RETENUES

Tôles et plaques — Il semblerait qu'il y a ici et là des stocks considérables, car la base est encore incertaine et les ventes sont faites à des prix différents de jour en jour. Aucun changement véritable n'a été fait au cours de la semaine. Il est évident, malgré cela, que la base cotée est à son plus bas niveau. Le volume des affaires a été raisonnable ici.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs
Calibre 10	5.25 6.25
Calibre 12	5.30 6.30
Calibre 14	5.35 6.35
Calibre 16	5.45 6.50
Calibre 18-20	6.00 6.35
Calibre 22-24	6.05 6.40
Calibre 26	6.10 6.50
Calibre 28	6.40 7.00

Tôle galvanisée en feuilles:		
10% onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	8.50	
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

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

HAUSSE D'UN CENTIN SUR LES TUYAUX DE PLOMB

Tuyaux de plomb — Des avances ont été faites sur les tuyaux de plomb et sur les déchets de plomb. La hausse a été d'un centin et elle est en vigueur immédiatement. Il n'y a pas eu d'autres avances, mais la plupart des autres lignes sont plus fermes. Le commerce a été assez bon et la perspective est meilleure.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., piéd carré, la lb.	0.10½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, piéd carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimen- sion, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.35½
Soudure, strictement, la lb.	0.31
Soudure, commerciale, la lb.	0.29
Soudure, wiping, la lb.	0.27
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.35
45-55	0.37½
50-60	0.40½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

L'ANTIMOINE EST PLUS FORT; LES LINGOTS SE VENDENT

Métaux en lingots — En général, il y a eu un bon mouvement pour les divers métaux. Les prix sont très fermes. Le seul changement de prix à enregistrer est une avance sur l'antimoine.

Cuivre — La fermeté caractérise ce marché et il y a une forte indication que les prix vont rester fermes. La demande est très bonne. Le prix reste à 22c, 22½c. Il est probable que des prix plus élevés seront demandés d'ici peu.

Fer-blanc — Avec le retrait des restrictions sur l'importation aux Etats-Unis, l'intérêt s'est accru et l'on s'attend de voir le commerce prendre un nouvel aspect. Le prix ici se maintient à 54c.

Plomb — Les marchés des Etats-Unis sont plus fermes et il n'est pas improbable qu'il y ait un affermissement des marchés locaux. En attendant, les prix restent à 7¼c la livre.

Antimoine — Dix cents est coté comme bas niveau ici. Le marché ne promet pas de changement immédiat,

mais quand il sera fait, ce sera une avance, dit-on.

Aluminium — Le marché est facile et sans changement. Prix 35c.

Spelter — La demande pour l'exportation a été bonne. Le ton est très ferme et le prix reste à 9¼c.

Fer en gueuse — Le ton du marché est devenu meilleur. Les prix restent fermes ici à \$48 la tonne.

LA PEINTURE

Trois dollars sera probablement le prix demandé pour l'huile de graine de lin avant la fin de la semaine. En attendant, peu de marchands donnent des prix au commerce et la graine de lin a atteint le plus haut prix encore demandé pour ce produit, soit \$6.04. La plus basse et la seule cotation faite pour l'huile est \$2.90 et elle peut être retirée d'un moment à l'autre. Les stocks mondiaux de graine de lin sont peu considérables et il est impossible de prédire quand les avances arrêteront. La térébentine, bien que facile pendant une courte période, a réagi et elle a remonté à des niveaux plus hauts que ceux cotés la semaine dernière. Le mastic et le blanc de plomb dans l'huile sont fermes et peuvent hausser d'ici peu. Les shellacs sont rares et plus chers et les vernis sont décidément plus fermes.

LE PRIX DU LIN ETABLIT UN RECORD; L'HUILE DEPASSE \$2.90

L'huile de graine de lin — Il n'est pas prudent de faire une prédiction quelconque sur l'huile de graine de lin et les broyeurs sont moins enclins que jamais à en faire. La graine de lin a atteint le niveau sans précédent de \$6.04 le boisseau, mercredi. Elle peut se rendre à \$7.00. On rapporte que les approvisionnements sont rares et les broyeurs ne peuvent se procurer de la graine que sur une base d'avance. Les marchands de gros (jobbers) pour la plupart ne sont pas sur le marché et ils ne donnent pas de cotations. De l'huile, dit-on, a été vendue à plus de \$3.00 le gallon.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.90	
1 à 9 barils		
10 à 25 barils		

Bouillie—

1 à 4 barils	2.92½
5 à 9 barils	
10 à 25 barils	

PLUS DE TERESENTINE; MAIS PAS DE REDUCTION

Térébentine — Bien qu'il y ait eu une certaine amélioration en ce qui regarde l'approvisionnement, les conditions n'ont pas été telles qu'on l'aurait désiré. Les prix n'ont pas baissé

et ils ne baisseront pas probablement avant que l'on puisse se procurer des approvisionnements à bas prix. La situation s'est quelque peu améliorée ces jours-ci, mais la réaction qui a suivi a raffermi les cotations du marché de \$1.45 à \$1.60.

Térébentine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	1.40	1.55
Par petits lots		
(Empaquetage extra)		

LE MARCHE DU MASTIC FERME; UNE HAUSSE PROBABLE

Mastic — La hausse des prix de l'huile de graine de lin aura pour effet d'amener la hausse des prix du mastic. Nous ne sommes pas à une saison de vente active et, par suite, ce n'est pas un temps où les prix changent généralement. Le marché est fort et les augmentations sont, dit-on, très justifiées.

Nous cotons:

Mastic Standard:

	5	1	Au- des- sous de 1
	tonnes	tonne	tonne
En barils	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LES PRIX DE LA PEINTURE VONT MONTER

Peintures, etc. — La hausse des prix de l'huile aura sûrement pour effet de faire monter les prix de la peinture préparée. Par suite de la situation très anormale des marchés de l'huile, il n'est pas impossible d'anticiper ces avances, et si l'huile se maintient à sa base, comme la chose est presque certaine, les peintures vont se vendre plus cher. Cette hausse pourrait s'élever à 25c au cours de cette semaine même. Il y a un bon mouvement actif sur ce marché.

LES SHELLACS PLUS CHERS; LE VERNIS FERME

Shellacs, vernis — Une base très nominale existe actuellement pour les shellacs. Les cotations ne sont pas garanties par le commerce et les shellacs secs en particulier sont très rares et très chers. Ces derniers sont cotés, par ceux qui en ont, à environ \$1.25 la livre. Le ton est très ferme sur le marché des vernis. Les matières premières sont, dit-on, beaucoup plus chères et ce ne sont que les approvisionnements achetés à bon marché, il y a quelques mois qui ont permis aux manufacturiers de restreindre la révision des prix.

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE S'AFFERMIT

Blanc de plomb dans l'huile — Il n'est pas improbable que le blanc de plomb dans l'huile augmente de prix, tout dépendra du prix demandé pour l'huile. En attendant la base reste à \$15.50 pour les lots de 5 tonnes, \$16 pour ceux d'une tonne et \$16.36 les 100 livres pour les petites quantités.

PEINTURES

Alabastine.

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$8.90 les 190 livres, en paquets de 5 livres, \$8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.

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

Bleu.

La livre0.11 0.12

Couleurs (sèches) la livre

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres0.07
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres0.07
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres ..0.25
Vert Chrome, pur0.35
Chrome jaune0.17 0.31
Vert Brunswick, 100 livres0.10
Rouge Indien, Kegs 100 livres ..0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 liv.0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur0.04
Rouge Vénitien, No 10.03
Noir fin, pur sec0.20
Ochre d'Or, 100 livres0.06½
Ochre blanche, 100 livres0.04
Ochre blanche, barils0.03
Ochre jaune, barils0.03½ 0.05
Ochre français, barils0.08
Ochre sapin, 100 livres0.07 0.08
Rouge Super Magnetic0.02½ 0.02½
Vermillon0.40
Vermillon anglais2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien0.20 0.23
Rouge Indien0.30
Jaune chrome, pur0.53
Ochre d'or, pur0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur0.25 0.28
Verts, purs0.38
Terres de Sienne0.34
Terres d'Ombre0.34
Bleu Ultra-marin0.45
Bleu de Prusse1.00
Bleu de Chine1.00
Noir fin0.35
Noir ivoire0.36
Noir de peintre d'enseigne pur ..0.40
Noir de marine, 5 livres0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.

Emalls (blancs) Gallon

Duralite \$6.50
Albagloss 3.50

Colle.

Colle All-Round Brantford—
Caisse No 7, 50 pqts de 1 lb. \$25.00
Caisse No 8, 100 pqts de ½ lb. 28.00
Caisse No 9, 200 pqts le ¼ lb. 35.00

Vitre

Les 100 pieds	Simple épais-seur	Double épais-seur
Au-dessus de 25	\$16.80	\$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85	45.45	
86 à 90	48.85	
91 à 94	49.80	
95 à 100	58.55	
101 à 105	65.35	
106 à 110	73.10	

Escompte à la caisse, 20 à 25%.

Escompte à la feuille, 5 à 10%.

Comptant, 2 pour cent.

f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces

Chaque

Glaces jusqu'à 1 pied0.80
Glaces de 1 à 2 pieds0.90
Glaces de 2 à 3 pieds0.95
Glaces de 3 à 4 pieds1.15
Glaces de 4 à 5 pieds1.35
Glaces de 7 à 10 pieds1.70
Glaces de 10 à 12 pieds1.75
Glaces de 5 à 7 pieds1.50
Glaces de 12 à 15 pieds1.85
Glaces de 15 à 25 pieds1.95
Glaces de 25 à 50 pieds2.15
Glaces de 50 à 75 pieds2.20
Glaces de 75 à 90 pieds2.25
Glaces de 90 à 100 pieds2.30
Glaces de 100 à 120 pieds2.60
Glaces de 120 à 140 pieds2.90

Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque3.00

Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque3.40

Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque3.40

Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque.3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100.

Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, \$1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Montréal Toronto

Anchor, pur	\$16.00	\$16.30
Crown Diamond	16.00	16.30
Crown, pur	16.00	16.30
Ramsay, pur	16.00	16.30
Green Seal	16.00	16.30
Moore, pur	16.00	16.30
Tiger, pur	16.00	16.30
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.30
Eléphant, véritable .. .	16.50	16.80
Red Seal	16.00	16.30
Decorators, pur	16.00	16.30
O. P. W. anglais	16.20	16.50

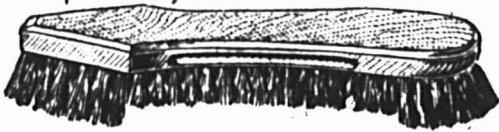
B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$18.45, Toronto; \$18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris

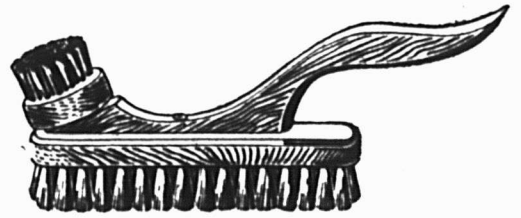
En barils, environ 600 lbs . . . 0.48
En kegs de 250 lbs 0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs . . . 0.49
En barillets, 25 lbs 0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs 0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs 0.54

Peintures préparées

Eléphant, blanche4.45
Eléphant, couleurs4.05
B-H Anglaise, blanche4.55
B-H Anglaise, couleurs4.30
B-H à plancher3.75
B-H, plancher-vestibule4.30
Minerve, blanche4.15
Minerve, couleurs3.90
Crown Diamond, blanche4.30
Crown Diamond, couleurs4.05
Crown Diamond, à plancher3.75
B-H. Fresconette, blanche3.35
B-H Fresconette, couleurs3.25
Moore, couleurs, nuances4.35
Moore, couleurs, blanches4.50
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs3.35
Moore, peinture de plancher3.50
Moore, Sant-flat3.00
Moore, Mooramel7.50
Jamieson's & Crown Anchor3.80
C.P.C. pure, blanche4.55
C.P.C. pure, couleurs4.30
O.P.W. marque Canada, blanche.4.30
O.P.W. marque Canada, couleurs.4.00
O.P.W. marque Canada, à plancher3.50
O.P.W. à mur, blanche3.35
O.P.W. à mur, couleurs3.25
Ramsay pure, blanche4.40
Ramsay pure, couleurs4.10
Martin-Senour, 100% blanche4.55
Martin-Senour, 100% couleurs .. .4.30
Martin-Senour, Porch paint4.30
Martin-Senour, Newtowne, blanche.3.35
Martin-Senour, peinture à plancher3.75
Sherwin-Williams, blanche4.55
Sherwin-Williams, couleurs4.30
Sherwin-Williams, à plancher .. .3.75
Flat Tone, blanche3.35
Flat Tone, couleurs3.25
Lowe Bros., H. S., blanche4.55
Lowe Bros., H. S., couleurs4.30
Lowe Bros., Hard drying floor.3.75
Mellotone, blanche3.50
Mellotone, couleurs3.35
Sanitone, blanche3.35
Maple Leaf, blanche4.55
Maple Leaf, couleurs4.30
Maple Leaf, à plancher3.50
Percy, préparées, blanches3.75
Percy, préparées, couleurs4.00
f.o.b. Montréal, Toronto.
Peinture "Green Tree", couleur ordinaire3.30
Blanche3.55
Vermillon3.75
Shellac.
Blanc pur, gall.5.65
Orange pur, gall.4.15



LES
"SIMMS"



sont les meilleures brosses que demandent vos clients.

Les brosses à plancher qui ne perdent pas leurs brins après leur première semaine d'usage — Les balais qui durent longtemps et balayent aussi bien que lorsqu'ils sont neufs — les pinceaux qui ne laissent pas de soie pour déparer la peinture — toutes les classes et sortes de brosses faites par Simms sont les MEILLEURES BROSSES qui vous conserveront vos clients d'année en année.

Fabriquées dans l'une des plus grandes fabriques du monde, à l'aide des machines les plus dispendieuses et les plus modernes, les brosses de Simms sont vendues non seulement au Canada, mais dans l'univers entier.

Les brosses de Simms ont gagné leur popularité grâce à leur mérite et elles vous donneront un commerce très profitable. Ayez-en toujours en stock. Donnez votre commande aujourd'hui.

T. S. SIMMS & CO. LIMITED
Saint-Jean, N. B.

Succursales à MONTREAL, TORONTO, LONDON.

pour tout le monde

AJUSTEURS D'AUTO
AJUSTEURS DE VOITURES
MANUFACTURIERS DE
PANIERS
POSEURS DE TAPIS
MANUFACTURIERS DE
CHAUSSURES
EBENISTES

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

**THE STEEL COMPANY
OF CANADA, LIMITED,**
MONTREAL HAMILTON



Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.

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

PLAQUES CANADA

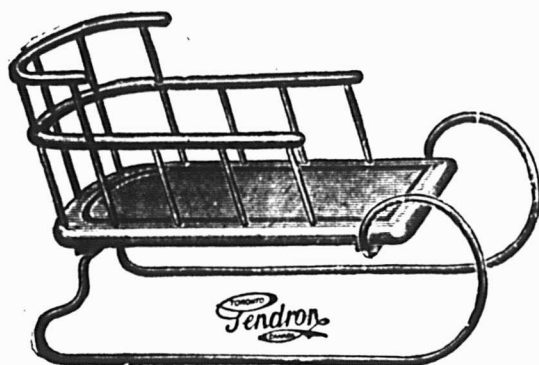
NOIRES
POLIES
GALVANISEES

Nous pouvons coter des bas prix.

A. C. LESLIE & CO. Limited

560 rue St-Paul ouest

MONTREAL



LES TRINEAUX GENDRON

Se vendent aussi facilement qu'ils glissent bien

Forts, durables, ils donnent satisfaction aux petits clients qui, ensuite, n'en veulent pas d'autres. Vendez un traîneau que les autres enfants envieront et voudront avoir. Ecrivez pour avoir nos prix et des renseignements.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

Rues Duchess et Ontario,

Toronto, Canada

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

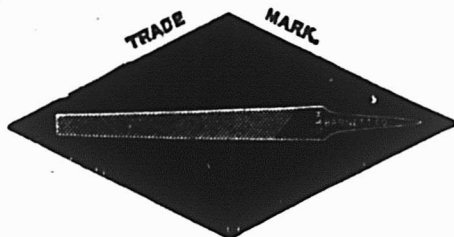
FONDEE EN 1863

Douze Médailles de

Récompense aux

Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR

Grand Prix Spécial

Atlanta, 1895.

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

G. & H. Barnett Company,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.

La Cloture à Volailles "Perfection Peerless"

Le coût initial d'une bonne clôture n'est pas plus élevé que celui d'une clôture inférieure — elle ne donne pas plus de travail et beaucoup plus de satisfaction. **UNE VERITABLE CLOTURE—PAS DU TREILLIS.** Solidement faite — donnant une protection complète contre les gros animaux. Haut et bas en fils No 9—fils intermédiaires du No 13—faite d'après le procédé Open Hearth—le meilleur. Demandez des renseignements sur nos clôtures de ferme et d'ornementation. Ecrivez aujourd'hui pour avoir le catalogue. Il est gratis.

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE CO., Ltd.
Winnipeg, Man. Hamilton, Ont.



Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

La force d'une hache dépend
autant de son manche que de
sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car
les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs
bois canadiens.

La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres
marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'en-
clume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook
et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms
de leurs marques: "EMPIRE", "IMPERIAL", "PEER-
LESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.

ST-THOMAS - - - ONTARIO

Papiers à Tapisser STAUNTON

DESSINS NOUVEAUX

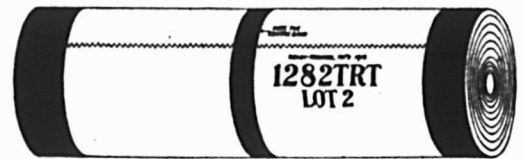
COULEURS NOUVELLES

TRAITEMENTS TECHNIQUES NOUVEAUX

FINIS NOUVEAUX

Cette nouvelle période de l'histoire exige des idées
nouvelles dans la décoration de la maison. Pour
cela, ces papiers seront trouvés très utiles. Les

Papiers "tout rognés" Staunton



ont considérablement augmenté le commerce des
autres marchands. Pourquoi ne feraient-ils pas la
même chose pour vous?

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser

TORONTO

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



Soyez notre agent et faites de l'argent

Plusieurs marchands, grands et petits, dans toute la
province de Québec, agissent en qualité d'agents
pour nous dans le placement de commandes pour
clôtures en fer, échelles de sauvetage, marquises,
barrières pour église, bureaux et théâtres, grilles,
ouvrages d'ornementation en fer, ouvrages en fil
métallique de toutes sortes, armoires en acier, ta-
blettes, cabinets, etc.

Il y a de gros profits dans cette ligne pour l'homme
qui place des commandes locales pour écoles, sémi-
naires, églises, collèges, hôtels et autres institutions
ainsi que pour magasins et fabriques. Il n'est pas
nécessaire de tenir un stock de ces marchandises.
Nous fournissons des dessins, des estimés et des
spécifications pour toutes les commandes que vous
obtenez.

Ecrivez-nous en français, en adressant votre lettre à

M. F. X. QUENNEVILLE

The Dennis Wire & Iron Works Co., Ltd.,

LONDON, CANADA.



La Laveuse Rapide
la plus Facile à
Actionner
est la
Laveuse

"CHAMPION"

à Haute Vitesse de
MAXWELL

Elle peut être action-
née par un levier à
main ou par une roue
à manivelle, ajustée
à l'arbre de couche
horizontal. La cuve
est faite de Cyprès

Rouge, bois qui dure toute la vie. Le système à exten-
sion pour fixer la tordeuse permet d'ouvrir presque
entièrement le dessus. Étagère fournie en plus, si ou
le désire.

La laveuse "CHAMPION" a prouvé qu'elle se ven-
dait bien. Demandez les prix et autres détails.

MAXWELLS LIMITED

ST. MARYS (Ontario)

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Northern Electric Co., Ltd. vs C. G. Hébert, Montréal, \$1,724.
 Aug. L'Archevêque vs Jos. L'Archevêque, Montréal, \$261.
 Mme Jas. Power vs Jas. E. Wilder, Westmount, \$100.
 D. J. Macdonald vs Geo. Lebel, Montréal, \$46.
 Myer Block vs Harry Lecker, Montréal, \$1,478.
 J. W. Tremblay vs Can. Pac. Ocean Service, Ltd., Montréal, \$500.
 L. A. Roy et al. vs A. R. Gélinas, Montréal, \$275.
 McBeans & Hill vs Geo. F. Hemsley, Montréal, \$105.
 J. B. Desmarais vs Ls Savard, Notre-Dame des Anges, \$200.
 Security Life Ins. Co. of Can. vs Armand Grenier, Montréal, \$121.
 J. A. R. Rivet vs La Gerbe d'Or, Ltée, Montréal, \$265.
 Crescent Machine Co., Ltd. vs Safe on Sea Ltd., Montréal, \$278.
 G. & C. Whitewear Co. vs Jos. Bourbeau, Ernest Bourbeau & Frère, Montréal, \$297.
 Brit. Col. Fire Ins. Co. vs Chas Charlebois, Montréal, \$561.
 Home Shoe Co., Ltd. vs Théo. Gagnon, Jos. Lachapelle, Wilf. Hébert, Montréal \$500.
 N. Swan vs Jas. A. Gamble, Montréal, \$101.
 A. Goyer vs Sylvain St-Aubin, Montréal \$200.
 Jos. Lacourse vs Brandram Henderson, Ltd., Montréal, \$500.
 Greater Montreal Land Inv. Co., Ltd. vs Adélaïde Davidson, Mme Hermas Corbell, Montréal, \$10,452.
 Renfrew Flour Mills, Ltd. vs M. Schacter, Montréal, \$891.
 G. Bulkis vs Phil. Lazarus, Montréal, \$408.
 E. D. Gaudry vs H. Darnets, Montréal, \$1,000.
 A. Prud'homme vs Henri Bourgie, Montréal, \$726.
 Jas. Scott Co., Ltd. vs Emery Brosard, St-Lambert, \$435.
 J. B. Donihu vs Min. Chil. Ls. Letovsky, Montréal, \$231.
 J. S. Fry & Son, Ltd. vs Ls Winikof, Sam. Winikof, Winikof Bros., Montréal, \$140.
 Viewmount Land Co., Ltd. vs Léandre Plante, Montréal, \$140.
 Jos. Trudeau vs G. M. Gilmour, Châteauguay, \$504.
 Belding Paul Corticelli, Ltd. vs Jos. Bourbeau, E. Bourbeau & Frère, Montréal, \$100.
 M. Budyk vs M. Concistre, Montréal, \$271.
 Pascal Picard vs M. L., H. & P. Co., Montréal, \$1,000.
 J. Vincelette vs F. Lalonde, Montréal, \$222.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

S. Flaig vs L. N. B. Falconbridge, \$35.
 L. Martel vs E. L. Duplessis, \$14.

H. Tessier vs E. Shea, \$54.
 O. Garneau vs Jos. Vézina, \$78.
 F. R. Beaulieu vs Jas. Dillon, \$14.
 Continental Bag & Paper Co. vs P. Demers, \$10.
 C. Lortie vs Thos. Purtney, \$41.
 J. A. Therrien vs J. B. Beaulieu, \$31.
 J. Beausoleil & Cie vs A. Dion, \$44.
 Rock City Tobacco Co. vs H. R. Huot, \$35.
 M. P. S. Corp. vs A. Tremblay, \$16.
 L. Turcot vs A. Royal, \$20.
 J. E. Pauzé vs R. Paquin, \$43.
 V. Léveillé vs Ls Tanguay, \$14.
 Corp. St-Joseph de Chambly vs Damase Benoit, St-Damase de Chambly, \$38.
 A. Cusson vs Germaine Leblanc, Lachine, \$15.
 J. Charrette vs D. G. Primeau, Outremont, \$26.
 M. Moody & Sons vs Hubert Lafaille, Coaticooke, \$55.
 M. Miody & Sons vs F. N. Arnold, Balton Centre, \$16.
 L. Faubert vs Aimé Pilon, Ste-Anne de Bellevue, \$21.
 Int. Harvester Co. vs H. T. Scott, Ile Calumet, \$41.
 Wm Lacourse vs F. Lamarche, \$15.
 Woodhouse Co. vs E. Robert, \$24.
 T. Brault vs M. Thibault, \$10.
 C. W. Lindsay, Ltd. vs F. Flamand, \$22.
 H. Berlind vs T. Monette, \$31.
 R. Macfarlane & Co., Ltd. vs T. Kellett, \$71.
 F. Bouchard vs J. E. Robillard, \$65.
 Mongeau & Robert vs R. Sylvestre, \$13.
 I. Raufman vs Roméo Verdon, \$35.
 J. Brosseau vs J. A. Desmarchais, \$17.
 H. Horschberg vs Z. Cohen, \$39.
 D. Chevalier vs Alb. Normandin, \$20.
 W. G. Dalpé vs Art. Daoust, \$44.
 P. G. Dugré vs Maurice Rubin, \$14.
 A. Galarneau vs J. M. Diotte, \$19.
 Maison Charles Ltée vs P. Gingras, \$24.
 Maison Charles Ltée vs J. A. St-Pierre, \$24.
 M. P. S. Corp. vs Jos. Boivin, \$87.
 J. J. E. Lespérance vs J. H. Hobus, \$82.
 Z. M. Aumont vs W. Guay, \$10.
 J. A. Hurteau & Co. vs J. O. Denys, \$30.
 S. Brassard vs Théo. Huet dit Dulude, \$25.
 A. Viau vs S. Côté, \$22.
 J. Chartier vs Jos. Pleau, \$32.
 Davis & Lawrence Co. vs Andrew C. Mills, \$13.
 Ravary Leduc Ltée vs Théophile Savard, Jr, \$59.
 Mme A. Martin vs W. Edisburg, \$11.
 G. Deland vs V. E. G. Archambault, \$66.
 M. Feldman vs John alias G. Gilvar, \$65.
 Z. St-Amour vs Wm. Decosse, \$48.
 A. Trottier vs F. Gagné, \$44.
 A. Guérri vs Thos. Strong, Lachine, \$90.
 M. Block vs F. K. Taylor & Chs Her-ring, St-Hubert, \$53.
 Frost & Wood Co. vs H. Winget, Lennoxville, \$47.
 L. S. Baril vs Maxime Martel, Pointeaux-Trembles, \$92.

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.

H. Lamoureux vs V. Vinoshky, 21 juillet, 10 a.m., 1175 St-Urbain, Lafontaine.
 John O'Leary vs Mme F. Molovitch et vir., 21 juillet, 11 a.m., 747 St-Laurent, Lafontaine.
 John O'Leary vs Mme F. Molovitch et vir., 21 juillet, 11 a.m., 747 St-Laurent, Lafontaine.
 J. F. Martin vs Léon Moreau, 21 juillet, 10 a.m., 116 Rose de Lima, Lalonde.
 Geo. Rabinovitch vs Eug. Hong, 23 juillet, 10 a.m., 1688 Notre-Dame Ouest, Desmarais.
 A. Vandelay & Cie vs J. A. Lonergan, 22 juillet, 10 a.m., 1286 de la Roche, Lalonde.
 Mme A. Patenaude vs Jos. Locas, 21 juillet, 10 a.m., 348 Boul. Monk, Lalonde.
 Mme David Alluisi vs J. G. Alexander, 24 juillet, 11 a.m., 1150 Berril, Trudeau.
 W. Bessette vs E. V. W. Bélair, 23 juillet, 11 a.m., 49 St-Charles, Trudeau.
 Sterling Press Ltd. vs Louis Corrivé, 23 juillet, 2 p.m., 137 McGill, Marson.
 Phillas Chartrand vs A. Bergeron, de Standard Paper Box Co., Ltd., T.S., 21 juillet, 1 p.m., 8 St-Paul Est, Desmarais.
 J. A. Lefebvre vs A. Marcotte, 21 juillet, 11 a.m., 21 Prince George, Desmarais.
 J. Samson vs B. Benoit, 21 juillet, 10 a.m., 23 Vaillant, Desmarais.
 J. A. Lefebvre vs L. J. Lafontaine, 18 juillet, 10 a.m., 1249 Marie-Anne, Desmarais.
 J. M. Laberge et al. vs H. E. Roy, 22 juillet, 11 a.m., 440 Notre-Dame Ouest, Bienjonnéti.
 G. Plante vs M. Caron, 23 juillet, 1 p.m., 151 Panet, Brouillet.
 J. E. Fournier vs H. Elias, 21 juillet, 11 a.m., 35 St-Antoine, Bienjonnéti.
 S. Barbeau vs Jos. Couture, 21 juillet, 10 a.m., 231 Ste-Emélie, Desroches.
 B. Perreault vs A. Brouillet, 21 juillet, 1 p.m., 219 Chapleau, Desroches.
 Aouint vs J. Walter, 15 juillet, 10 a.m., 824 St-Dominique, Osler.
 Jos. Berger vs L. J. C. Morris, 18 juillet, 10 a.m., 88 Laval, Drouin.
 Isaïe Martin vs Pennsylvania Coal & Grains Co., Ltd., 21 juillet, 11 a.m., 54 Duluth Est, Pauzé.
 M. P. S. Corp. vs J. U. Harris, 21 juillet, 10 a.m., 1511 Jeanne Mance, Pauzé.
 Fismer et al. vs A. Carsley, 24 juillet, 2 p.m., 1079 St-Urbain, Lauzon.
 A. Shoore vs Desjardins, 24 juillet, 10 a.m., 471 Duluth, Lauzon.

DEBOUCHES COMMERCIAUX POUR LES PRODUITS CANADIENS

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1520. **Barytes** — Une maison de Liverpool demande les noms d'exportateurs canadiens de barytes.

1522. **Produits alimentaires** — Un correspondant qui déclare couvrir tout le territoire de l'Irlande avec des maisons prospères désire communiquer avec des maisons canadiennes offrant des produits alimentaires, etc., appropriés à l'Irlande et à la Grande-Bretagne.

1523. **Pulpe** — Un commerçant anglais de bois de pulpe, ayant représenté pendant plusieurs années des compagnies scandinaves almerait à communiquer avec des maisons canadiennes de pulpe mécanique et sulphite.

1527. **Confitures et marinades** — Une maison de Paris désire avoir des échantillons et des prix de lignes appropriées à l'exportation ou qui sont actuellement exportées en France. Elle almerait surtout avoir l'agence d'un manufacturier canadien de confitures et de marinades.

1530. **Poisson** — Une importante maison d'importation et d'exportation parisienne désire importer en France du poisson canadien et elle almerait à avoir au plus tôt des informations à ce sujet.

1532. **Bois de pulpe** — Un pêcheur et un marchand de Marseilles almerait à communiquer avec des exportateurs canadiens de poisson gelé dans le but de le faire connaître à sa clientèle. Pour commencer, il pourrait prendre 100 tonnes de poisson par mois.

1533. **Bois de pulpe** — Un marchand de Paris qui déclare être en position de garantir un bon marché désire avoir l'agence exclusive pour du bois de pulpe canadien à papier.

1536. **Chaussures** — Un commerçant, important déjà des chaussures canadiennes désire entrer en correspondance avec des manufacturiers dans le but de vendre toutes sortes de chaussures. Il serait prêt à recevoir des propositions de vente sur consignations. Maison établie à Reims depuis soixante ans.

1537. **Fruits secs** — Un agent à Paris almerait à vendre sur une grande échelle des fruits secs.

1538. **Chiffons et bois de pulpe** — Un marchand de Paris voudrait importer des chiffons pour faire du papier, des chiffons pour shoddy (laines), du bois de pulpe, du Canada en France.

1539. **Bois de construction** — Un marchand de Paris désire importer du bois du Canada.

1543. **Confitures et pommes** — Un importateur de confitures et de pommes à Paris almerait à correspondre avec des exportateurs canadiens.

1545. **Os** — Un grand manufacturier de brosses à dents du Japon est anxieux d'avoir des échantillons d'os employés pour la fabrication des manches de brosses à dents. Prix et renseignements complets fournis sur demande.

1547-1549. **Pommes** — Trois maisons de Hull s'intéressent à la vente,

par lots de chars, de pommes en boîtes et en barils.

1551. **Fromage** — Une maison de Liverpool almerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens capables de l'approvisionner directement.

1552. **Beurre** — Une maison de Londres almerait à communiquer avec des exportateurs de fromage.

1556. **Manches de marteau** — Une maison de Sheffield s'intéresse à ces articles.

1560. **Bois** — Une importante maison de Sestri Penente, Gêne, désire correspondre avec des maisons canadiennes désireuses d'exporter en Italie du bois approprié à la construction de wagons de chemin de fer.

1562. **Boîtes à Viande** — Un gros établissement frigorifique anglais de Buenos Ayres, faisant une spécialité du boeuf salé, est prêt à considérer des cotations sur des dimensions de boîtes.

1562. **Boîtes à Viande** — L'une des plus grandes maisons de salaisons de la République Argentine est prête à importer des boîtes à viande du Canada.

1566. **Bois de pulpe** — Une maison de Londres achetant du bois de pulpe en grande quantité almerait à recevoir des offres et des échantillons c. i. f., Angleterre. Termes: comptant sur présentation des documents et aux conditions de ventes ordinaires. Elle achète toutes sortes de bois de pulpe.

1568. **Patates** — Une maison de Santiago de Cuba désire correspondre avec des horticulteurs et des expéditeurs de patates. Ils devront être dignes de confiance.

1569. **Sulfate de cuivre** — Un manufacturier de Nice, France, demande des cotations sur diverses variétés de sulfate de cuivre.

1589. **Quincaillerie** — Une maison de Londres faisant de l'importation et de l'exportation désire avoir l'agence de manufacturiers canadiens de clous de broche, matériaux de construction en métal de feuille, outils de charpentiers, accessoires pour lampes, à gaz, etc.

AUTORISEE A FAIRE AFFAIRES

Porcelain Products, Ltd., Montréal.

DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS

M.-Louise Morin, de Québec vs Ernest Bélanger.

M.-Louise Boucher vs Jos. Eloi Lefleur, de Ste-Agathe des Monts.

Ubalde Janelle, de Stoke vs Wilfrid Gadbois.

Melua Robert, Montréal vs H. Adam.

S. Richler, Montréal vs J. Steinberg.

CURATEURS

L. N. Pelletier, de Québec, — Lefavre & Gagnon, curateurs.

P. J. O. Cyr, de Robitaille, — Lefavre & Gagnon, curateurs.

Willie Clark, Outremont, — Oscar Beauchamp, curateur.

Hervé Vincent, Montréal, — P. L. Turgeon, curateur.

H. Villeneuve & Co, Ltd., Montréal, — H. M. Gardner, liquidateur.

Willie Clark, Montréal, — Oscar Beauchamp, curateur.

LA LOI LACOMBE

Déposants

Employeurs

J. Joseph Bastien .. Lymburner Ltd.
Arthur Bayard vs Canadian Car Co.
Armand Béclair .. Pierre Brault
R. S. Bell .. Bell King Ltd.
John Bennett ..
.. Montreal Warehousing Co.
J. A. Bibeau .. L. J. Tarte
J. Blouin .. J. B. Dugas
Augustin Chartrand .. Isaac Collins
Edgar Contant ..
.. The Atlantic Sugar Ref., Ltd.
Oscar Demers .. Eugène Doré
Louis Arthur Gagnier ..
.. F. Tremblay & Cie
Wm. Giroux .. C. P. R.
Geo. Moquin .. Canadian Roll. Mills
Adrien Lavoie .. La Cité de Montréal
Mike Rosentzweig ..
.. Dominion Dress Co.
Raoul Simard ..

AVIS DE DIVIDENDE

Re St. Regis Hotel Co., Ltd., — un premier et dernier dividende, payable le 31 juillet, par Alex. Desmar-teau, curateur.

Stéphanie Giguère, Montréal, — un premier dividende, payable le 17 juillet, par Paquet & Bonnier, curateurs.

Herald Co., Ltd., — un premier et dernier dividende, payable le 21 juillet, par J. Leo Apedalle, liquidateur.

I. Bercovitch (East End Shoe Store), — un premier dividende, payable le 12 juillet, par J. E. Moriarty, curateur.

Aaron Falner Bancroft Paper & Bag Co., Montréal, — P. L. Turgeon, curateur.

La Cie Industrielle de Rimouski, Ltée, — un premier et dernier dividende payable le 10 juillet, par S. Vachon, de Rimouski, curateur.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Jos. Bourbeau, de Montréal (E. Bourbeau & Frère), — Nicholas Saab, gardien provisoire.

Myer Lawson, Montréal, — Chartrand & Turgeon, gardiens provisoires.

Par Ferdinand Sauvé, de Villemontel, — Lefavre & Gagnon, gardiens provisoires.

COMPAGNIES PROVINCIALES

American Import Lad., Montréal, \$20,000.

Ferron & Co., Ltd., Shawinigan Falls, \$20,000.

La Reine Lumber Co., Ltd., Québec, \$49,000.

Le Prêt Municipal, Ltée, Québec, \$20,000.

Luna Park Ltd., Montréal, \$1,000,000.

Lyster Realty Co., Ltd., Montréal, \$100,000.

Metcalf Ltd., Montréal, \$49,000.

Montreal Hippodrome Co., Ltd., Montréal, \$1,000,000.

The Stukely Telephone Co., Ltd., à Ste-Marie d'Ely, \$30,000.

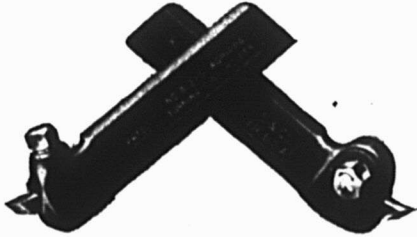
EN LIQUIDATION

Caisse des Malades de la Cour St-Jacques, Montréal.

DISSOLUTION

Cie Ernest Trudeau, Ltée, Montréal.

Voici le modèle à Vis d'Arrêt
DES
Portes-Outils "Agrippa"
DE
Williams pour Tours



Pour donner un choix plus grand et plus varié dans la ligne des porte-outils "Agrippa" de Williams, nous offrons ce modèle à vis d'arrêt de porte-outils pour tours, surtout à ceux qui se servent d'outils à couper (cutters) faits d'acier ayant été martelé ou laminé avec une plus grande variété de dimensions que celles employées généralement dans les ateliers ordinaires. Mais pour la majorité de ceux qui achètent des outils à couper de dimension précise, nous recommandons le véritable modèle à came "Agrippa" de porte-outils pour tours comme étant le plus fort, le plus recommandable et celui qui donnera meilleure satisfaction que n'importe quel autre porte-outil pour découper. Les deux sont illustrés ici.

Modèles droits et tournant à gauche et à droite en stock aux mêmes prix que le modèle à came de la dimension correspondante. Ecrivez pour avoir un exemplaire de notre brochure traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & Co.

122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N.Y.

Représentants canadiens:

The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
MONTREAL et QUEBEC.

La Confiance

compte pour les deux-tiers
dans le succès d'une vente.

LA PEINTURE RAMSAY'S

inspire confiance. La qualité et la confiance sont des facteurs dominants en matière de peinture, et les Peintures Ramsay possèdent des deux éléments.

Ecrivez-nous au sujet de notre proposition au marchand.

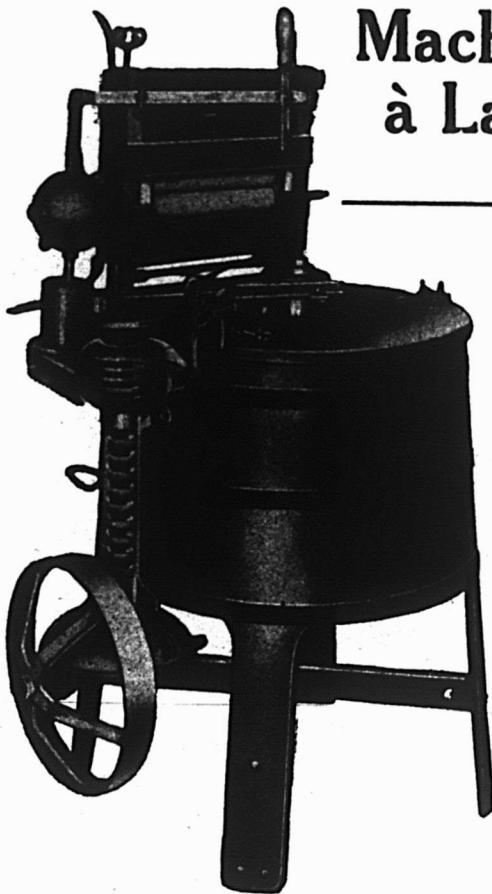
*"La Peinture Correcte pour
Peindre Correctement"*

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Machines
à Laver

CONNOR



Ne Laissez Pas Passer Notre Offre

Chaque année voit une demande de plus en plus considérable pour les Machines à laver "Connor". Cela prouve la véracité de nos affirmations quant à la supériorité de leur construction et du service qui permet au marchand de faire des ventes rapidement et de jolis profits.

Les Machines à laver "Connor" sont sans contredit les plus modernes et les plus recommandables actuellement sur le marché. Votre clientèle ne tardera pas à s'en rendre compte — de plus, le nom "Connor" est favorablement connu partout. Nous voulons que vous nous écriviez, si vous n'êtes pas un vendeur "Connor". Notre proposition est très intéressante pour vous — et un grand nombre de marchands prennent leur part de cette demande sans cesse croissante. Ne différez pas — écrivez — immédiatement pendant que cette offre vous est faite! Une carte postale nous fera faire connaissance.

Les machines "Connor" sont faites pour marcher à l'électricité, à la gazoline, à l'eau ou à la main. Aussi essoreuses, planches à repasser et à pâtisserie, barattes, etc.

J. H. Connor & Son, Ltd. Ottawa,
Ont.

Combien Cela Vaut-il De Ne Pas Avoir De Réclamations ?



Si l'essoreuse ou la laveuse que vous vendez ne donne pas satisfaction, vous recevez des réclamations. Vous êtes blâmé, bien que ce ne soit pas de votre faute. Vous perdez une cliente, peut-être plus d'une, parce que c'est un détail dont les femmes s'occupent.

Vendez les Essoreuses de la MARQUE ARROW ainsi que notre ligne recommandable de MACHINES A LAVER mues à la main ou par pouvoir. Vous pouvez les recommander en toute confiance, et nous vous aiderons de la manière la plus complète.

Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

Représentant : John R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier,

MONTREAL, P. Q.

Le Maître de la Route

En achetant des pneus, un automobiliste parle de route à parcourir; un autre parle des qualités Anti-dérapantes; un autre de la "Résistance" (proofness) à la crevaison; enfin, un autre du rebondissement.

Ces quatre conditions sont remplies de suite par le "Dunlop Traction Tread".

La ligne "Deux mains" comprend:

DUNLOP CORD — "Traction" et "Ribbed".

DUNLOP FABRIC — "Traction", "Special", "Ribbed",
"Clipper", "Plain".

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

291-3-5 RUE CRAIG OUEST, Montréal.

La ligne Dunlop consiste en pneus de haute qualité pour Automobiles, Camions automobiles, Bicycles, Motocycles et Voitures; et en caoutchoucs de haute qualité, tels que Bandages, Bourrelets, Boyaux à incendie et Tuyaux en général, Manches pour Dragues, Fournitures Militaires, Nattes, Talons et Semelles, Ciments, Chaussures en caoutchouc, Balles de "Golf", Tampons pour fers à cheval. Produits de toutes descriptions en caoutchouc moulé. Fournitures pour les fermiers, les plombiers et les chemins de fer. Spécialités générales en Caoutchouc.

LE SCEAU DE LA QUALITE.



INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

CAPITAL ET FONDS DE RESERVE,
\$8,800,000

Plus de 100 succursales

La Banque Molsons est un facteur important aidant à la prospérité commerciale du Canada. Un grand nombre d'industriels bénéficient des avantages qu'elle offre pour le développement de leurs affaires.

Nous invitons les comptes d'épargne aussi bien que les affaires en général.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.
Vice-Président: W.-F. CARSLY, capitaliste.
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limité.
M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".
Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.
M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.
Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd."
M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef, M. M. LAROSE.
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY Inspecteur, M. ALEX. BOYER.
Auditeurs représentant les Actionnaires
A. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

LA BANQUE NATIONALE FONDÉE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

Nous effectuons les virements de fonds, les remboursements, les 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 Forges, une Spécialité

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

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

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 56,000,000

— DIRECTEURS: —

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

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 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.

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

FINANCES

LES SALAIRES VONT BIENTOT DOUBLER.

L'augmentation du pouvoir d'achat qui se produit actuellement pour les masses va éventuellement entraîner une grande activité de production. — L'argent en circulation peut ne pas augmenter, mais il va circuler plus vite.

La complexité des problèmes financiers de la Conférence de la Paix après ceux qui se sont posés aux différentes nations, a fait quelque peu l'éducation du lecteur ordinaire que la presse a inondé de termes économiques à un point qu'il peut être bon d'employer maintenant les termes de bourse pour indiquer en résumé les relations futures entre le capital, le travail national et les prix.

1) Le gonflement bien connu de la circulation en Grande Bretagne et dans les autres pays sera d'un grand appui pour le maintien des prix élevés, après les fluctuations préliminaires dues à l'augmentation énorme de production que l'on se propose de faire dans certaines lignes.

2) Les placements d'argent sont toujours sujets à la "loi de la diminution des rentrées", loi qui dépasse les taux occasionnels d'intérêt, et qui montre l'amélioration graduelle dans la situation des classes laborieuses depuis que les premiers gouvernements stables leur ont donné toute liberté. Le placement classique, pour l'homme qui ne se fie pas tant à son travail qu'à sa fortune, offrira dans le pouvoir d'achat moins de confort, tandis qu'un nombre toujours plus faible d'articles de nécessité deviendra le résultat d'achat de son dividende. Le fait que le capital n'a pas été capable ou n'a même pas essayé de doubler ses taux sur les offres municipales, en affrontant les prix élevés des marchés de "commodité", est significatif et remarquable en lui-même.

3) Les salaires vont encore doubler pendant les deux prochaines années. Ne nous lamentons pas sur ce fait inévitable, pas plus que nous ne craindrions de publier le rapport le plus humble. Car le but de la haute industrie est maintenant soit l'amortissement complet des obligations nationales par l'augmentation de la production et de la consommation, soit un transfert constitutionnel de la richesse qui a subi trop de ségrégation (par suite de taxes excessives sur le revenu et dans certains pays même par levée sur le capital) ayant pour résultat d'augmenter le chiffre de la population payant la taxe sur le revenu. Au point de vue pratique, ces buts différemment exposés peuvent être considérés comme identiques, puisque tous les Alliés ont des dettes énormes et des programmes également énormes d'efficacité dans la production future.

L'augmentation générale de la production réclame une augmentation mondiale de la consomma-

tion par les producteurs eux-mêmes. Les marchés sauvages ou demi-sauvages ne sont que des débouchés trop réduits ou seraient trop longs à éduquer pour répondre aux besoins présents. L'augmentation de la production, malgré la réduction des heures de travail, sera obtenue par l'amélioration dans l'organisation et dans la machinerie. Si la consommation est telle qu'elle ne peut être obtenue que par les roturiers et les classes laborieuses, tout milite en faveur d'une augmentation des salaires, bien plus en faveur d'une augmentation du pouvoir d'achat pour les masses d'accord avec le confort toujours croissant. L'argent en circulation peut être augmenté ou non (nous reviendrons plus tard sur cette question), mais il circulera plus vite. Il est probable que l'augmentation des salaires (tendant à répartir les charges des impôts sur un plus grand nombre de personnes) atteindra la proportion de 4 contre 1 comparée aux salaires d'avant-guerre, tandis que le prix des matériaux ou articles indispensables demeurera à peu près stationnaire dans la proportion de 2 contre 1, comparé au prix d'avant-guerre, ceci dû en partie au gonflement de la circulation, bien que l'augmentation des salaires a pour effet de faire maintenir les prix, et non pas toujours de les faire augmenter.

4) Il est probable que l'Etat devra exploiter des mines d'or non profitables pour maintenir une relation convenable entre les approvisionnements, les réserves d'état et la valeur du change de l'or. L'emploi temporaire d'hommes démobilisés (dans certains pays) pour les travaux du gouvernement, ne comportant pas une augmentation de richesse est une activité qui aide à cette mesure.

Le prix des matières premières autres que l'or ne montrera aucune avance, et pourra même subir une baisse par suite de la généralisation de l'emploi des sous-produits et par l'emploi des substituts, de plus en plus familier en Europe.

Les produits de la ferme autres que le grain ne diminueront pas de valeur, à moins que les Gouvernements n'adoptent des mesures radicales contre tout monopole territorial, ce qui serait aussi bien reçu des fermiers réels que des consommateurs.

5) L'art sera bien rémunéré. La demande dans toutes les branches de l'art a été stimulée par toute l'Amérique par leur récent contact avec l'Europe, dont les productions et les dessins vont bientôt à tout prix inonder notre pays. C'est ainsi que l'Europe paiera en partie l'Amérique.

6) La taxe sur le revenu sera maintenue en vigueur pendant la période durant laquelle nous faisons un effort pour payer l'intérêt sur la dette nationale ou pour la réduire. Elle deviendra plus efficace parce qu'elle sera plus largement répartie. Et par suite des nécessités nationales, les profits des grosses compagnies continueront à être sujets à un droit sur l'excès des bénéfices, probablement 20% sur les profits dépassant le taux de 6%.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

**Manufacturiers,
Entrepreneurs, Commerçants**

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLY
Licencié Inst. Comptable. Comptable
Incorporé.

GONTHIER & MIDGLY
Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

\$5,000

de
protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

**NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57
DEPOT AU GOUVERNEMENT \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

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



Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

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

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

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

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

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

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

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**BRITISH
COLONIAL
FIRE INSURANCE
COMPANY**

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

PORTÉE ECONOMIQUE DES PERTES PAR LE FEU.

Les dommages causés par le feu, bien que locaux, à l'origine, sont en fin de compte des pertes nationales. Leur véritable signification se révèle par leurs effets sur :

- (1) Les ressources naturelles, par la destruction des matériaux de construction;
- (2) Le crédit commercial, par l'abaissement de la sécurité;
- (3) Le progrès industriel, par l'obstacle à la production;
- (4) Le peuple, qui, en dernier lieu paye les frais.

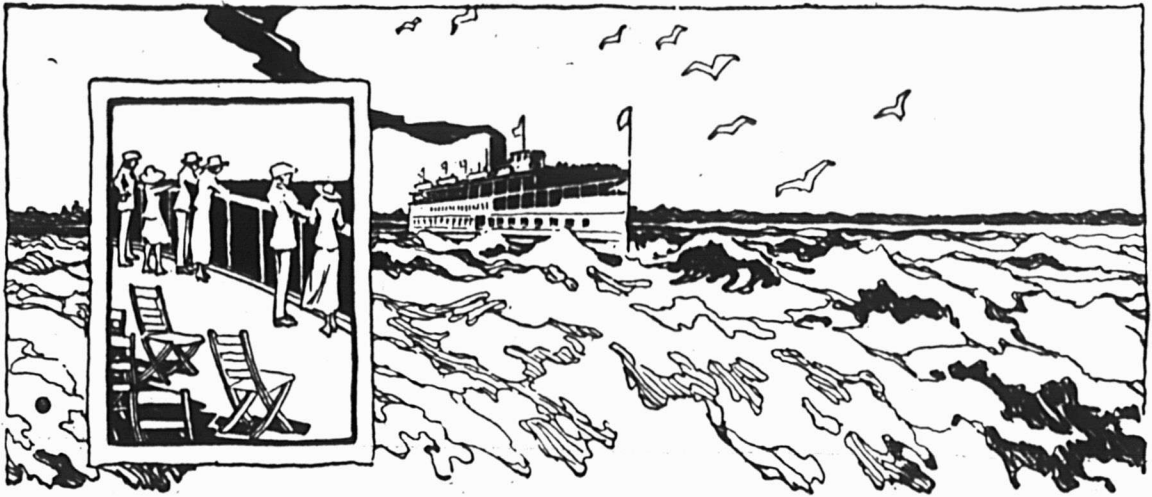
(1) **Leurs effets sur les ressources naturelles.** — Les matériaux, la main-d'oeuvre et le temps, éléments fondamentaux de toute valeur créée, sont irrévocablement perdus dans la destruction de la propriété par le feu. L'énorme taxe d'assurance imposée sur le peuple, pour indemniser et remplacer la propriété, ne saurait récupérer les matériaux détruits. Un tel fait est d'une grande portée sur la prospérité future du pays.

Parmi les ressources matérielles, les forêts sont les plus menacées par le feu. Le bois debout en certaines parties du Canada est sur le point d'être épuisé. L'Hon. sénateur W. C. Edwards, parlant à la huitième assemblée annuelle de la Commission de la Conservation, attira l'attention sur le fait que l'importance du Canada, comme pays forestier et producteur de bois, a été grandement exagérée. Lorsqu'il fit mention de l'est du Canada, en particulier, il déclara que, dans l'espace de quelques années, l'exploitation du bois sera tellement réduite qu'elle sera presque insignifiante. On fit remarquer à ce sujet que le feu a toujours été le plus grand ennemi de la forêt. On pourrait dire la même chose des feux autres que ceux de forêts. Cet élément a détruit au moins 20,700 édifices en bois au cours des quatre dernières années; la perte totale s'est élevée à plus de \$14,000,000. Une quantité de bois, d'une valeur d'environ \$8,000,000, a été brûlée en des édifices autres que ceux en bois. Le feu a également détruit du bois ouvré dans les cours des scieries, au montant de \$6,500,000, pendant cet intervalle, et consommé \$3,725,000 de produits forestiers dans les ateliers. Ces chiffres représentent simplement des valeurs dont la perte est facile à trouver, mais ils sont certainement incomplets. Il nous font comprendre cependant que le feu est la cause de l'épuisement de notre bois, même en dehors des incendies qui dévastent les forêts.

Puisque les ressources forestières et leurs produits se réduisent de plus en plus, il s'ensuit que le Canada devra recourir à d'autres matériaux de construction. La pierre, le sable, le ciment et la chaux sont pour ainsi dire inépuisables en ce pays. Quoique l'emploi de ces matériaux ait été restreint jusqu'à présent, par suite de la concurrence avec d'autres moins coûteux et plus facilement fabriqués, les méthodes améliorées appliquées à leur préparation et des marchés plus nombreux diminuent rapidement les frais de fabrication. Une étude attentive, par l'ordre du gouvernement, des propriétés des matériaux de construction, pour en déterminer la nature plus résistante, aurait pour effet d'en généraliser l'usage et de conserver notre bois qui diminue. Une telle action immédiate serait amplement justifiée. S'il est du devoir de l'Etat de promouvoir la prospérité publique, en empêchant la destruction des forêts, la plus large application du principe devrait s'étendre à la protection des richesses créées. En définitive, la destruction par le feu d'une maison d'habitation est une plus grande perte que celle du bois des domaines publics. Les habitations et le bois sont une partie de la richesse nationale; leur destruction est donc une perte. Nul système de taxe ne peut les restaurer, que cette taxe soit perçue par les autorités, constituées en vertu de la loi, ou par les intérêts privés, sous forme de prime de polices d'assurance. Le reboisement des forêts coûte de l'argent, qu'il faudra se procurer par la perception d'une forme d'impôts quelconques. Remplacer des maisons détruites par le feu demande de l'argent, dont une grande partie, par voie d'assurance, est prélevée sur la propriété qui n'a pas été atteinte par le feu. En l'un et l'autre cas, les dépenses sont imposées au peuple du Canada. C'est donc une question qui intéresse tout le public.

(2) **Leurs effets sur le crédit commercial.** — La richesse d'un pays est constituée en grande partie par les ressources améliorées. Leur vente et leur échange ont nécessité des systèmes de crédit élaborés. L'énorme commerce domestique et étranger du Canada s'effondrerait irrévocablement, s'il fallait faire les diverses transactions argent comptant. Nous avons excédé le montant de notre argent sonnant, et nous ne pouvons pas restreindre nos achats et nos ventes à la quantité de notre réserve d'or. Le commerce moderne dépend beaucoup de notre système de crédit. Si l'on exigeait de l'argent comptant pour toutes obligations, on serait bientôt réduit à la banqueroute.

Puisque l'expansion de notre commerce dépasse la valeur de notre richesse monétaire, il s'ensuit que la stabilité de notre crédit repose sur la solidité de notre système commercial. Toute forme de monnaie donnée ou reçue, au cours des échanges qui s'opèrent, représente une valeur actuelle, soit en immeuble, soit en effets marchands.



Les Rapides aux Eaux Tourbillonnantes et Ecu- mantes du Fleuve Saint-Laurent

Voulez-vous faire une expérience nouvelle? Venez sauter les Rapides du St-Laurent. Ce voyage vous fera du bien—vous donnera des émotions—vous enchantera—comme il a fait du bien, émotionné et enchanté tous les touristes qui ont fait le voyage que nous appelons “De Niagara à la mer.”

Aimeriez-vous à voir les paysages plus calmes, mais tout aussi jolis du haut du St-Laurent, à l'endroit où le fleuve se divise en milliers de petits canaux pour entrer dans les Mille Iles? Ces lieux pittoresques se trouvent aussi sur la route de ce magnifique voyage en bateau.

Il y a longtemps que vous voulez voir Québec—la ville si pittoresque et si intéressante—elle, aussi, est une attraction de ce remarquable voyage sur l'eau.

Les Sanctuaires et les Miracles vous intéressent-ils? A quelques milles de Québec, se trouve Ste-Anne de Beaupré, où depuis 250 ans les citadins et les gens des campagnes vont s'agenouiller ensemble devant ces autels sur le bord du chemin—et dans la grande église de Ste-Anne elle-même—pour honorer la Sainte à l'intercession de laquelle un si grand nombre de guérisons miraculeuses ont été accomplies.

Aimeriez-vous à contempler le plus grand de tous les Caps? On peut voir sur la rivière Saguenay, les Caps Trinité et Éternité—plus hauts et plus abruptes que le rocher de Gibraltar. C'est la dernière beauté naturelle du voyage de Niagara à la mer.

Un voyage en bateau qui commence sur un lac merveilleux et vous fait traverser un grand fleuve et des rivières magnifiques. Un voyage de mille milles, intéressant continuellement le voyageur sur tout son pittoresque long parcours.

NIAGARA A LA MER

Un voyage sur l'eau peuplé de traditions—et d'enchantement qu'il vous faut faire une fois dans votre vie si vous tenez à connaître les beautés pittoresques du Canada.

Des billets et des renseignements peuvent être obtenus à n'importe quel bureau de la Canada Steamship Lines, Limited.

Faites venir la brochure illustrée ainsi qu'une carte et un guide.

Adressez-vous au

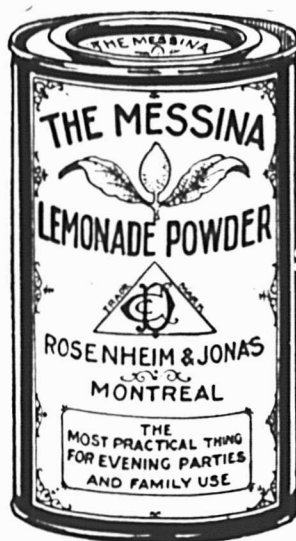
No 9, Carré Victoria,

Montréal.

Canada Steamship Lines Limited

LORSQUE VOUS VOYAGEZ DANS L'OUEST — brisez la monotonie du long voyage sur terre; voyagez par bateau de Sarnia au “Soo”, Port Arthur ou Duluth. Ecrivez pour avoir des renseignements sur les croisières des lacs d'en haut, à travers les grandes mers d'eau douce.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPON-
DRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

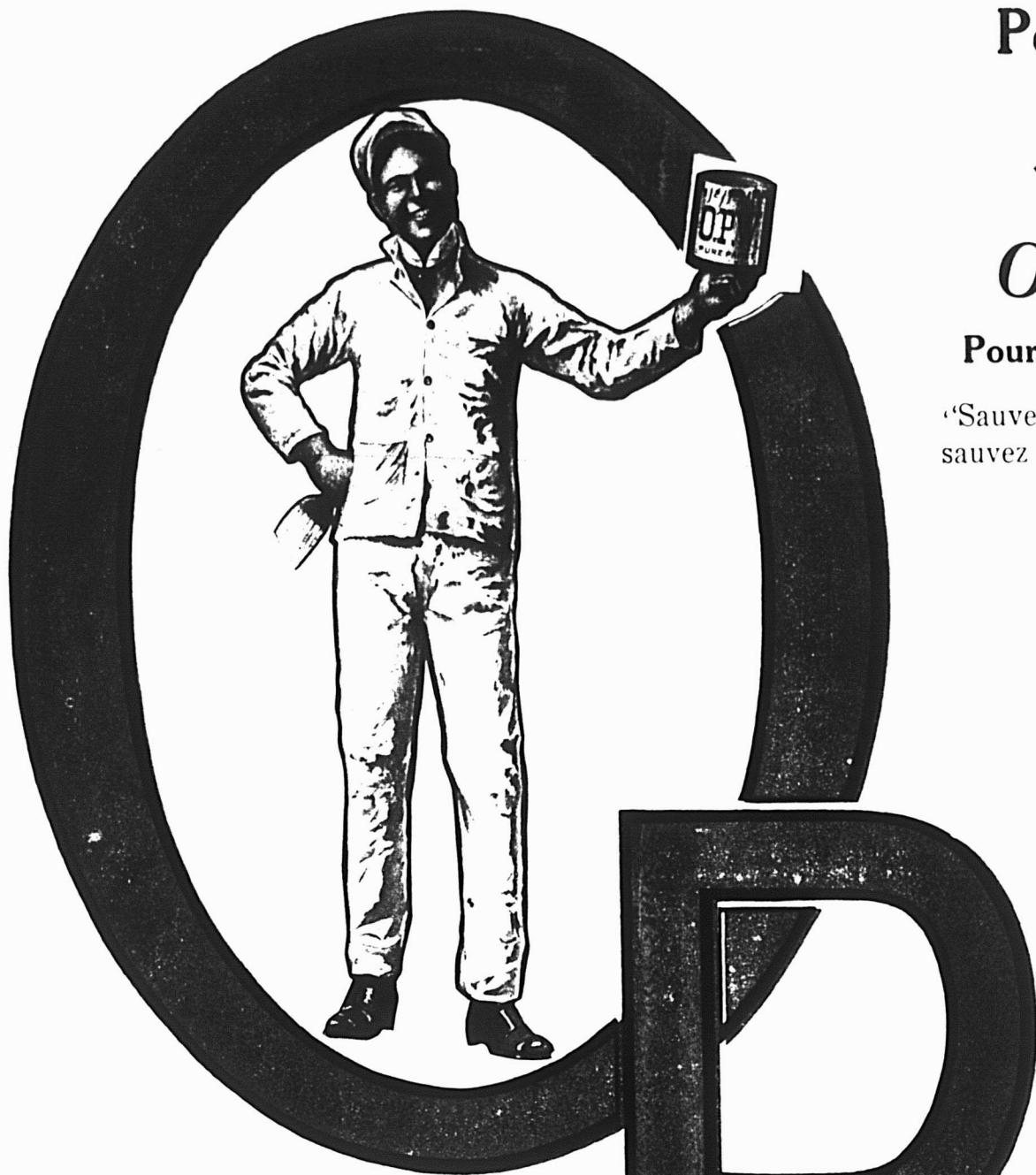
173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - MONTREAL.

Peintures et Vernis O.P.W.

Pour toutes les fins.

“Sauvez la surface et vous
sauvez tout.”

Peinture et Vernis.



Lignes O.P.W. Enregistrées et Protégées

- Peintures pures de la marque O.P.W.
- Peintures à planchers de la marque O.P.W.
- Peintures à murs de la marque O.P.W.
- Vernis Jas-Per-ite pour l'extérieur.
- Fini dur Jas-Per-ite à l'huile.
- Fini à planchers Jas-Per-ite.
- Couleurs laques Jas-per-Lac.
- Emails Jas-per-Lac.
- Plomb anglais O.P.W. pour décorateurs.
- Plomb pur O.P.W. pour décorateurs.
- Préparations à la créoline O.P.W. pour bardeaux.
- Couleurs laquées et à l'huile O.P.W.
- “Presto”, préparation pour enlever la peinture et le vernis.

OTTAWA PAINT WORKS LIMITED
MANUFACTURIERS **OTTAWA**
CANADA

Un vendeur dans chaque ville de la vallée de l'Ottawa

