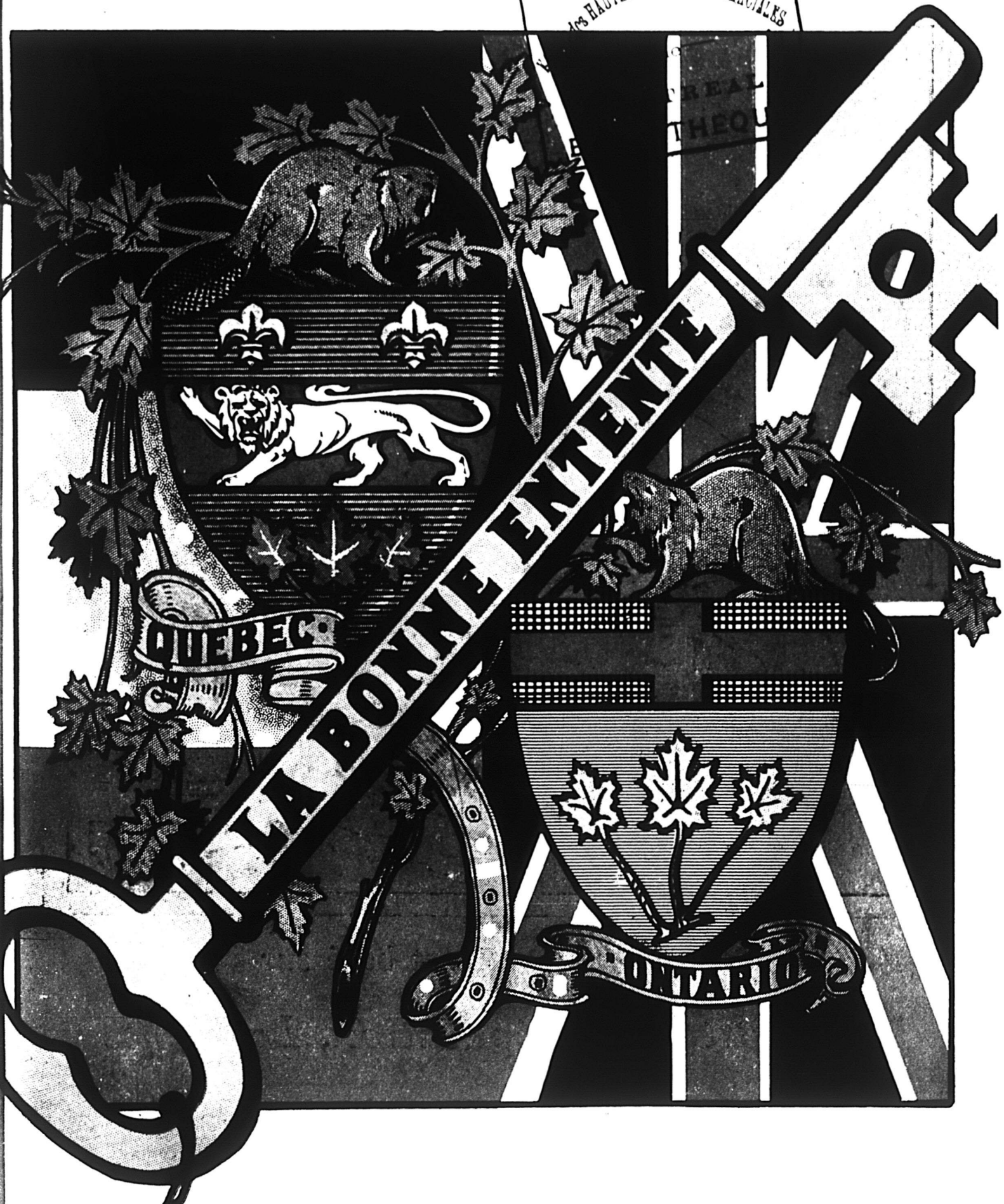


# LE PRIX COURANT

LES HAUTES ETUDES COMMERCIALES



# Les Aliments Préparés de Clark



Votre commerce est basé sur

*La Qualité, La Réputation, La Vente*

Trois choses que vous procurent les produits de Clark

W. CLARK, LTD., - MONTREAL

# *Priestleys'* DRESS GOODS

(ETOFFES A ROBES)

## Printemps 1918

Ci-dessous quelques noms de nos principales lignes d'Ettoffes à Robes Priestley.

### COULEURS

Gabardine Gordon  
Gabardine Grenadier  
Serge Salisbury  
Twill Talisman  
Rayé Sylvan  
Drap Kaloma  
Tricot Tracey  
Cordé Candia  
Etoffe à costume Seaton  
Crêpe Corsica

Crêpe Comrie  
Gabardine Gilbert  
Drap Camilla

### NOIRS

Etoffes à Costume Valenza  
Cachemire Elective  
Drap Crepsola  
Tricotine  
Fedora  
Ramosa en Laine

Aux articles ci-dessus, nous pouvons ajouter:--

Les Gabardines en Laine	Les Tricotines
Les Broadcloths	Les Serges

Dans toutes les teintes les plus nouvelles.

Donnez vos commandes de suite, de façon à être assurés d'obtenir ce dont vous avez besoin.

# GREENSHIELDS LIMITED

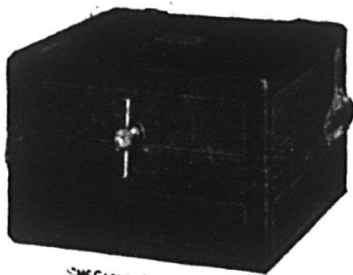
17 Square Victoria :: :: Montréal

"TOUT CE QUI SE FAIT EN FAIT DE NOUVEAUTES"

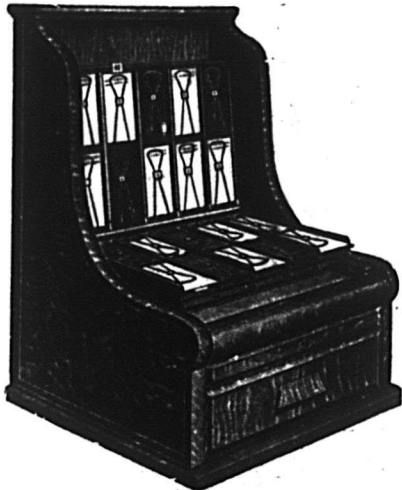
# La Loi Vous Oblige



Registre de sûreté en métal, ouvert



Le même que ci-dessus, fermé.



Registre de comptes, en bois, modèle simple.



Registre de comptes, en bois, modèle double.

d'après les nouveaux règlements de la Commission du Contrôle des Vivres à tenir des livres de comptes établissant vos entrées et vos sorties, ainsi qu'à fournir, suivant le bon vouloir du Bureau de Contrôle des Vivres, un rapport mensuel de vos stocks en mains

*Il vous faut donc de toute nécessité un système de comptes pour votre commerce.*

LE

## "McCASKEY"

est le système qui vous convient et qui répondra à votre genre d'affaires. Nous avons un système de comptes pour toute espèce de magasin. Dites-nous ce que vous faites et nous vous renseignerons à ce sujet.

N'oubliez pas que vous êtes obligé par la loi de tenir des comptes, ne tardez donc pas à nous écrire et à vous procurer l'appareil qui fera ce travail pour vous.

### McCaskey Systems Limited

235-245 Ave. Carlow - - - TORONTO

*Représentants pour la province de Québec*

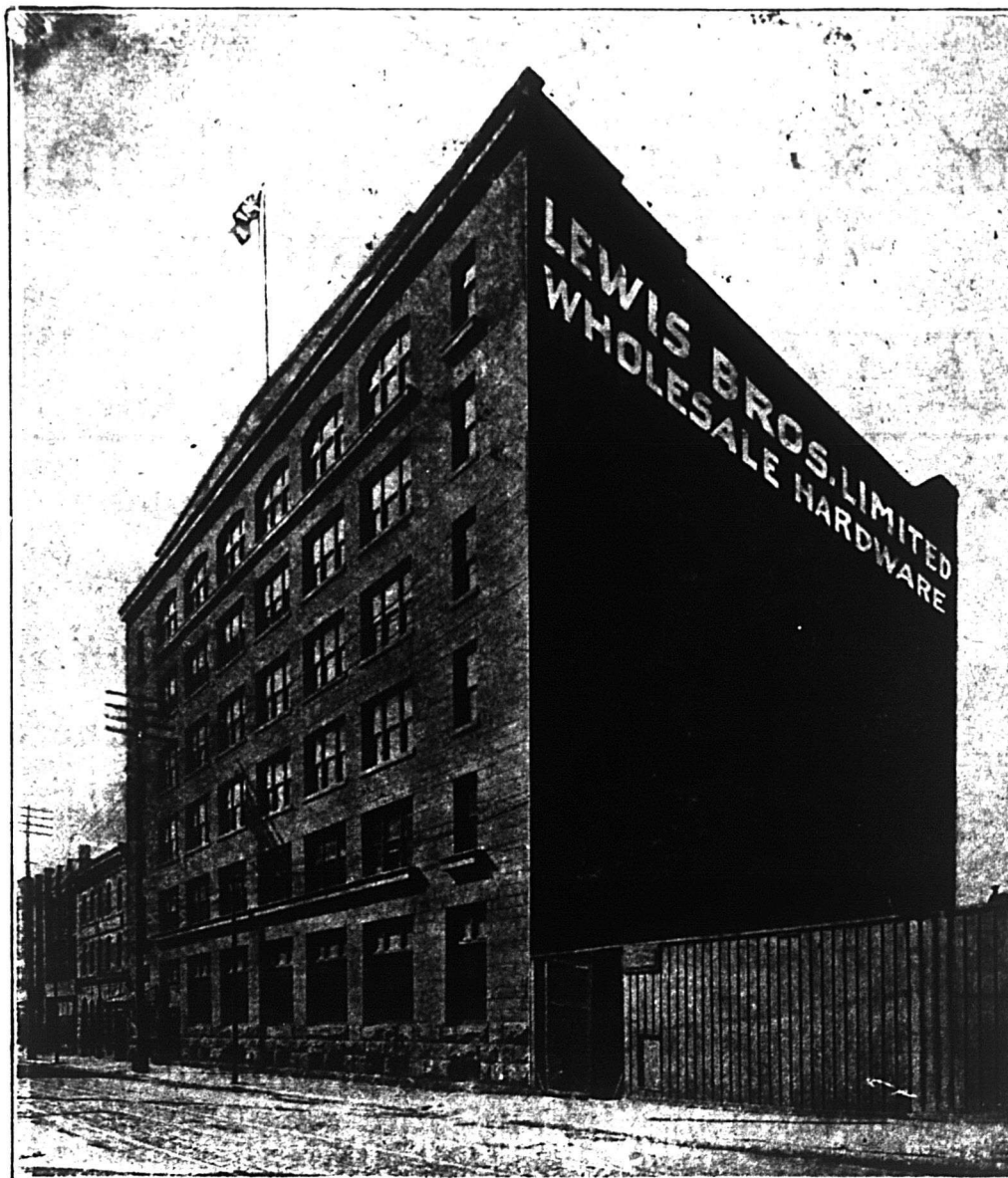
J. E. Bédard, Boîte 12, Faubourg Saint-Jean, Québec;

E. E. Précourt, 55½ rue King, Sherbrooke;

R. Brunelle, Sherbrooke.

## Une source d'approvisionnement sur laquelle vous pouvez compter.

Quelle que soit la rareté toujours croissante de la marchandise, et cette situation devient de plus en plus critique, nos clients peuvent avoir la certitude que notre stock est mieux assorti que celui de toute autre maison de quincaillerie au Canada.



Notre service des commandes par correspondance continuera à être leur meilleure source d'approvisionnement.

Quand vous viendrez à **MONTREAL** allez chez

# LEWIS BROS., LIMITED

DISTRIBUTEURS EN GROS — TOUT EN FAIT DE QUINCAILLERIE.  
FOURNITURES POUR CONSTRUCTEURS DE CHEMINS DE FER ET PLOMBIERS  
ARTICLES DE SPORTS, COUPELLERIE, TOITURE PREPAREE, PEINTURE ET VITRE.



Nous sollicitons vos demandes  
de renseignements

## METAUX

*Acier et Fer-blanc en  
feuille*

*Zinc*

*Plomb*

*Fer-blanc en lingot*

*Cuivre et fonte (feuilles et  
tubes)*

*Zinc en feuilles*

## PRODUITS CHIMIQUES

*Lithopone*

*Barytes*

*Minium*

*Orange Minéral*

*Vitriol Bleu*

*Blanc d'Espagne*

*Litharge*

Et aussi Huile de Castor, Huile de Bois de Chine,  
Glycerine, Borax, Feuilles d'or, Feuilles de métal,  
Vitre de Fantaisie, Vitres biseautées, Clippers, Peaux  
de chamois, Nitrate de plomb, Marchandises de  
Narris, Savon mou, etc.

CREME DE TARTRE—ACIDE CITRIQUE—ACIDE TARTRIQUE

**B. & S. H. THOMPSON**  
**& COMPANY LIMITED**  
**MONTREAL**

# Apollo Keystone

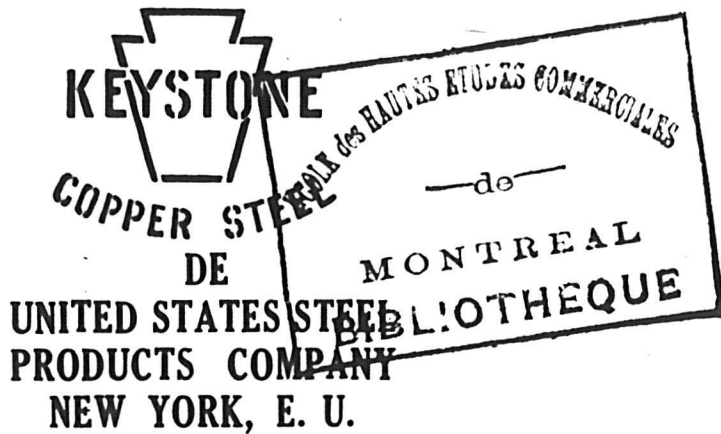
## Feuilles d'acier cuivre



Tôle Noire

Galvanisée

PITTSBURGH



**“Keystone” est une économie par son excellence**

La qualité a plus de valeur quand la résistance à la rouille en est le facteur essentiel.

Pour comprendre que l'alliage du cuivre et de l'acier assure une plus longue durée aux produits de métal en feuilles, vous n'avez qu'à faire vous-même l'expérience de quelques-uns des services simples qu'il procure, si vous n'acceptez pas les preuves convaincantes que nous vous donnons.

Vous pouvez vous convaincre par vous-même, d'une façon absolue, de l'excellence des “Feuilles d'Acier Cuivré Keystone.”

# B. & S. H. THOMPSON & CO., LTD.

MONTREAL, TORONTO, NEW GLASGOW, N. E.

*Seuls agents pour l'est du Canada, de*

*United States Products Company, New York.*



LA MARQUE QUE VOUS POUVEZ TOUJOURS RECOMMANDER

## Matériel à Toiture Black Diamond

De même que le Diamant est considéré comme le Roi des Joyaux; de même le MATERIEL A TOITURE "BLACK DIAMOND" est le Roi des Matériaux à Toiture.

Le matériel à Toiture BLACK DIAMOND est le résultat d'années d'efforts faits pour atteindre la perfection. Une manufacture bien outillée et des ouvriers compétents, expérimentés, produisent des milliers de rouleaux de "BLACK DIAMOND" chaque année et vous pouvez être sûr, M. le Marchand, que vous recommandez un article de premier ordre. Nous vous soutiendrons et assumerons tous les risques à ce sujet.

*Pour le commerce du printemps, laissez-nous vous coter nos  
Prix sur les articles suivants:*

TOITURES EN CAOUTCHOUC "FAVORITE" ET "CAPITOL".  
PAPIER A DOUBLER GRIS ET PAILLE.  
PAPIERS DE CONSTRUCTION GOUDRONNES ET SECS, "CYCLONE" ET "CROWN".  
GOUDRON ET CIMENT A TOITURES.  
PAPIER POUR MURS, JOURNAUX, LIVRES ET PAPIERS DE COULEURS.  
PAPIER D'EMBALLAGE MANILLE, BRUNS, FIBRES ET GRIS.  
FEUTRE A TAPIS, ETC.

Laissez-nous vous coter nos prix du Matériel à Toiture tout préparé. Nous avons de bons arguments pour la vente de toutes les marchandises qui vous indiqueront la manière d'expliquer les nombreux usages de notre papier spécial et de nos feutres goudronnés pour Toitures.

Une de nos spécialités est notre Matériel à Toiture en Feutre Goudronné et Gravier. Nous avons des listes de toitures qui ont duré beaucoup plus de vingt-cinq ans. Ce matériel est absolument à l'épreuve du feu et est d'un prix raisonnable.

### MARQUES CROWN

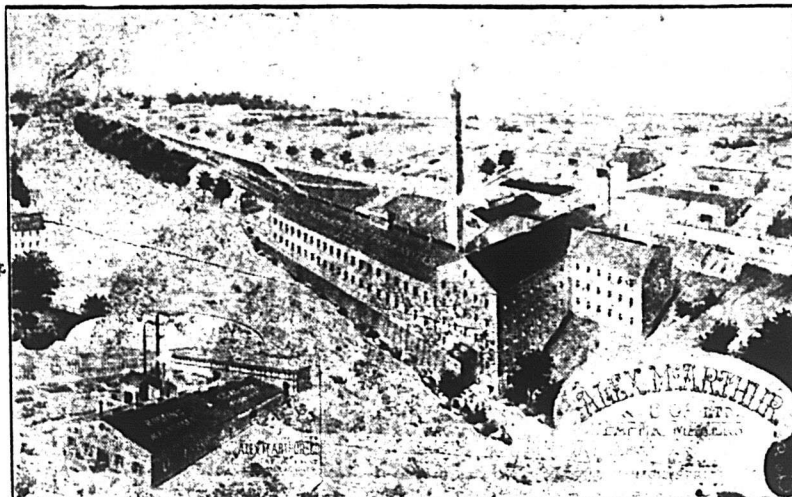
Bardeaux Feutre vert et rouge, surface ardoisée; Toiture en Feutre surface ardoisée. Toutes lignes faites de la meilleure matière première, par de la main-d'oeuvre expérimentée.

Nous ferons toute ligne spéciale demandée.

Ecrivez pour renseignements.

**Alex. McArthur & Company, Limited**  
Bureaux et Entrepôts: 82 RUE MCGILL, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal.



Moulin à Papier:  
Joliette,  
(Qué.)



## Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

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

### GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal : New Glasgow (N.-E)

Nous sommes les Principaux  
Distributeurs de

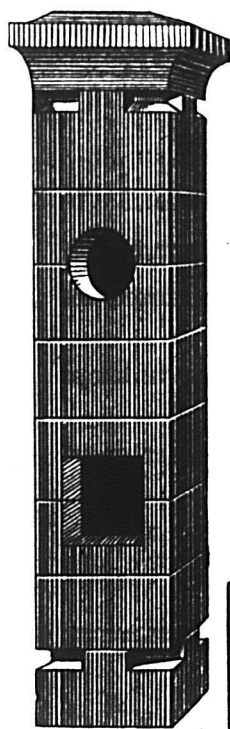
**EVEREADY  
DAYLO**

et faisons des Livraisons Immédiates de notre stock complet.

Adresses-nous votre commande ou écrivez-nous pour nous demander notre catalogue

Nous avons acquis notre réputation enviable par notre service efficace..

**SPIELMAN AGENCIES, Reg'd,**  
BATISSE READ, 45 Rue St. Alexandre, MONTREAL



Pour être bien chauffé il faut une Bonne Cheminée avec un tirage parfait

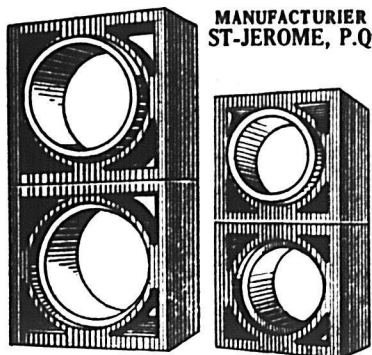
## La Cheminée "PERFECTION"

vous vaudra des éloges de la part de vos clients qui en seront plus que satisfaits, et elle vous procurera de bons profits.

Demandez nos prix et conditions aux marchands.

**C. E. Laflamme**

MANUFACTURIER  
ST-JEROME, P.Q.



**PARFAITE  
IMPERMEABLE  
DURABLE**

## Fabricants de Limes Depuis cinquante ans

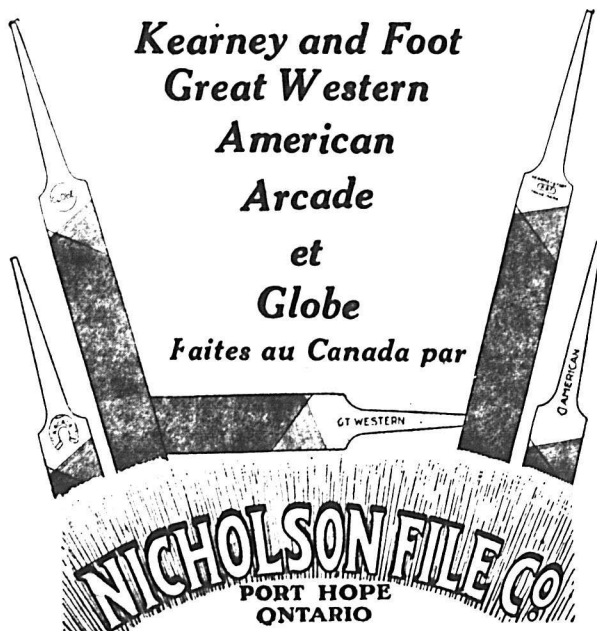
Si cinquante années de spécialisation et d'expérience progressive dans la manufacture d'un article tendent à en augmenter la qualité et l'efficacité, alors les "Limes Famous Five" sont de la meilleure qualité et des plus efficaces.

Par exemple: d'innombrables recherches ont été faites avant qu'une formule fut définitivement adoptée pour l'acier. Chaque lime est faite, à présent, de l'acier qui convient le mieux au genre de travail auquel elle est destinée.

La forme des dents a été sujette à de soigneuses expériences. On peut toujours obtenir une "Lime Famous Five", avec des dents qui limeront plus rapidement et qui laisseront une bien meilleure surface sur toute espèce de métal.

Notre procédé de durcissement assure longue existence à chaque lime. En fin de compte, chaque lime est inspectée plusieurs fois pendant les étapes de sa fabrication et si elle montre le plus léger défaut, à l'une ou l'autre de ces étapes, elle est immédiatement éliminée.

Toutes les "Limes Famous Five" sont mécaniquement parfaites. Elles sont reconnues par le commerce, comme les types même de qualité. Spécifiez-les en donnant vos commandes. Ce sont:



**Kearney and Foot  
Great Western  
American  
Arcade  
et  
Globe**

Faites au Canada par

**NICHOLSON FILE CO.**  
PORT HOPE  
ONTARIO

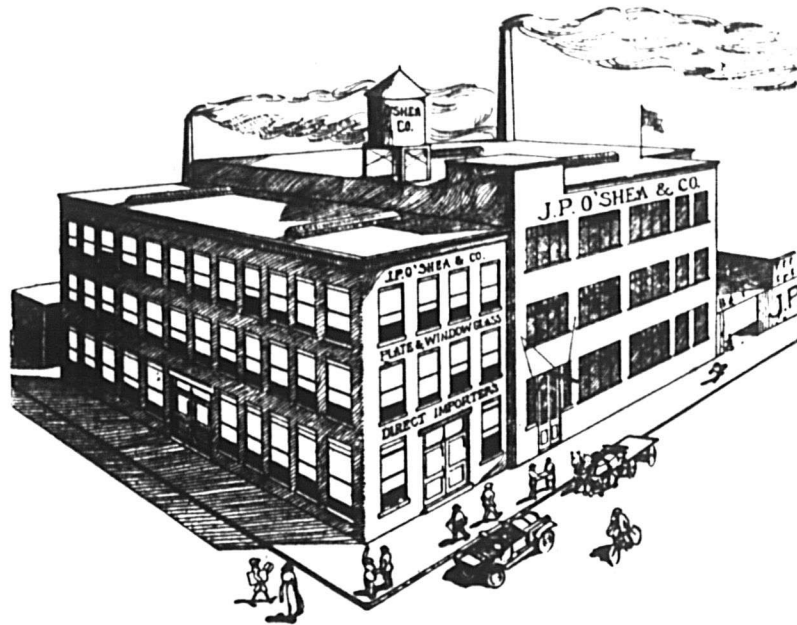
MAISON FONDÉE EN 1896

Prompte Exécution  
des Commandes

Importateurs de  
"Plate Glass"  
"Window"  
et  
"Wired Glass"  
etc.

\*  
Verre de  
Fantaisie

\*  
Toutes sortes  
de travaux  
sur verre



Satisfaction  
Garantie

Manufacturiers de

Miroirs  
Vitres

\*  
Mise en Plomb  
et  
Ornementées

\*  
**VITROLITE**

"Meilleur que le  
Marbre"

Téléphones Bell: EST 430 et 3751

**J. P. O'SHEA & CIE.**

Angle des rue Ste-Agathe et ruelle Perrault

**MONTREAL, Can.**

**Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,  
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.**

**EN GROS SEULEMENT**

**N**OS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

**R**ESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

**L**EUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

**N**OS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

**L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)**

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

- - MONTREAL

# ACIER

Barres — Feuilles — Poutres  
Conduites — Coudes — Etc.

Vente au Commerce de Gros Seulement

**A. C. LESLIE & CO. LIMITED**  
MONTREAL

# Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

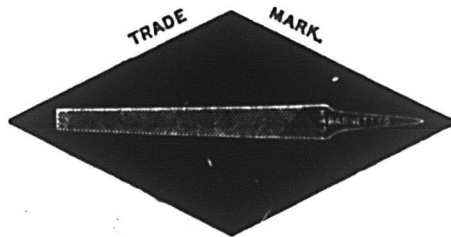
**ALEX. McARTHUR & CO., Limited**  
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.  
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

## FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de  
Récompense aux  
Expositions

INTERNATIONALES



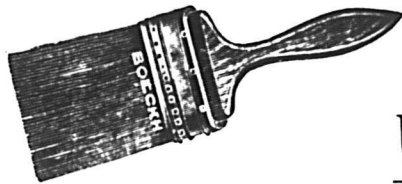
INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial  
MEDAILLE D'OR  
Atlanta, 1895.

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

**G. & H BARNETT COMPANY,** - - - **Philadelphie (Pe**

*Propriété exploitée par la Nicholson File Co.*



## UNE BROSSSE POUR TOUS BESOINS

Quand vos clientes achètent des Brosses et des Balais, elles veulent en obtenir un service aussi long que possible, et elles veulent aussi l'espèce qui s'adapte le mieux à leurs besoins particuliers.

Il y a une **BROSSE OU UN BALAI BOECKH** pour tout usage connu.

Ces articles donnent un maximum de service, parce qu'ils sont faits des meilleures matières premières, par des experts dans la confection des Brosses et des Balais.

**VENDEZ LES BROSSES ET BALAIS DE BOECKH**

et faites ainsi des clients satisfaits.

*"Faits au Canada" depuis plus de soixante ans.*

**THE BOECKH BROS. COMPANY, LIMITED**  
TORONTO, CANADA

Lorsque vous achetez **LES LIVRETS DE COMPTOIR DE BURT**  
 Vous obtenez **UNE ASSURANCE D'AFFAIRES**  
 Spécialement **CONTRE LES PERTES**

SPECIALITES DE  
**DUPLICATA** — **TRIPPLICATA** — **QUADRUPPLICATA**  
 Feuilles de Carbone — Doublés Carbone

**LIVRES**  
 PROTECTION contre les **ERREURS** — **MANQUE DE SOINS** — **MALHONNETETE** et **PERTE DE TEMPS**

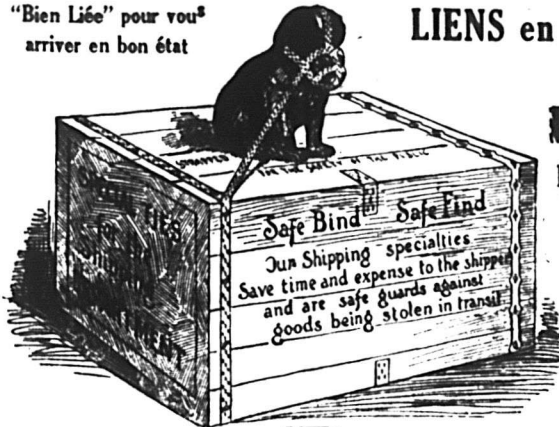
**F. N. BURT COMPANY, Limited**

TORONTO

Livrets.  
 de comptoir  
 de BURT

CANADA

"Bien Liée" pour vous  
 arriver en bon état



**LIENS en métal pour caisses et Spécialités d'emballage.**



Bandes en métal s'ajustant toutes seules.

Largeurs:  $\frac{3}{16}$ ,  $\frac{7}{32}$ ,  $\frac{3}{4}$

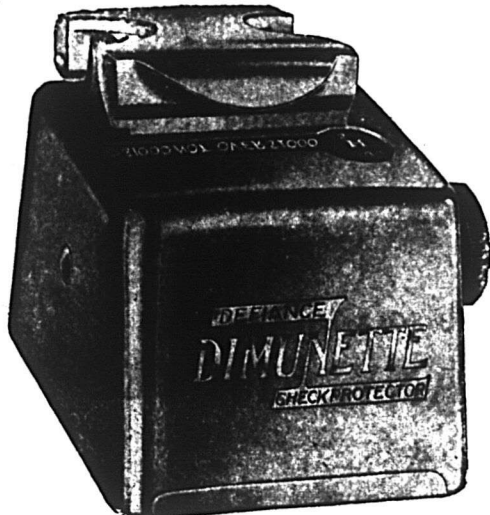
- Brides en acier,
- Attaches ondulées,
- Sceaux en plomb,
- Broche tressée,
- Transfers,
- Anses pour seaux,
- Boucles pour balots,
- Boites lithographiées en fer-blanc
- Porte-étiquette,
- Enseignes en métal,
- Courroies à tampon
- Clous à griffes.



Ne courez pas de risques.

**J. N. WARMINTON & CO.,**  
 MONTREAL.

Aussi galvanisée.



Tous les hommes d'affaires s'assurent sur la vie et contre les incendies et autres risques; cependant il n'y en a que quatorze pour cent qui songent à protéger leur argent.

Vous signez et émettez des chèques journallement. Or ces chèques peuvent être contrefaits dans leurs chiffres et vous exposer à vous causer de grosses pertes et même vous conduire à la ruine.

Le **DIMUNETTE CHECK PROTECTOR, \$10.00**, vous garantit contre toute contrefaçon et préserve par conséquent votre argent. Cet appareil coupe le papier et fait pénétrer dans sa fibre une encre réfractaire à tout acide, vous garantissant par là même que le chèque que vous émettez sera payé pour le montant spécifié et suivant vos instructions.

Une Prime de \$10.00 suffit à protéger vos chèques durant toute votre vie.

**LIBRAIRIE BEUCHEMIN, Limitée, Distributeurs,**  
 79 rue Saint-Jacques, Montréal.

## N'oubliez pas Do not Forget

de nous écrire pour vous procurer notre nouveau catalogue, qui sera prêt vers le 15 avril.

Certainement, nous approuvons de tout coeur la Campagne de "Bonne Entente" destinée à faire régner l'harmonie parmi les populations canadiennes, et nous sommes persuadés qu'elle ne fera qu'augmenter la confiance de notre nombreuse clientèle, car nous faisons affaires dans tout le Canada, sans que s'y mêle jamais quelque esprit de politique ou de nationalité et c'est pourquoi nous avons su créer et entretenir avec tous, les plus cordiales relations. Nous continuerons d'ailleurs, comme par le passé, à donner le service efficace qui a fait notre réputation.

to write for our catalogue which will be ready about April 15th.

We certainly heartily approve the Campaign of "BONNE ENTENTE" which should bring about better understanding and harmony among Canadian people, and we feel that our opinion on this matter will increase the confidence which our many customers have in our ability to serve them, as we are doing business all over Canada, and we have never shown any spirit of antagonism upon matters of politics or nationalities, and it is for that reason that we have been able to establish and maintain cordial relations with everyone. We intend to continue as heretofore to give an efficient service upon which rests our reputation.

**J. E. BEAUCHAMP & CO.**

MONTREAL

Agents at:

Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, Ottawa, Quebec, Halifax, St. John.



Le lien "Acme" dans son porteur prêt à être employé

### Le Lien de Fer "Acme" pour boîtes

est une Bande Métallique fixée dans son porteur et prête à servir à l'emballage de toutes caisses, claires-voies, boîtes, etc., destinées à l'expédition.

Absolument indispensable au manufacturier pour l'emballage original, et au marchand, pour l'emballage de réexpédition.

PREVIENT LES PERTES ET LE VOL PENDANT L'EXPEDITION

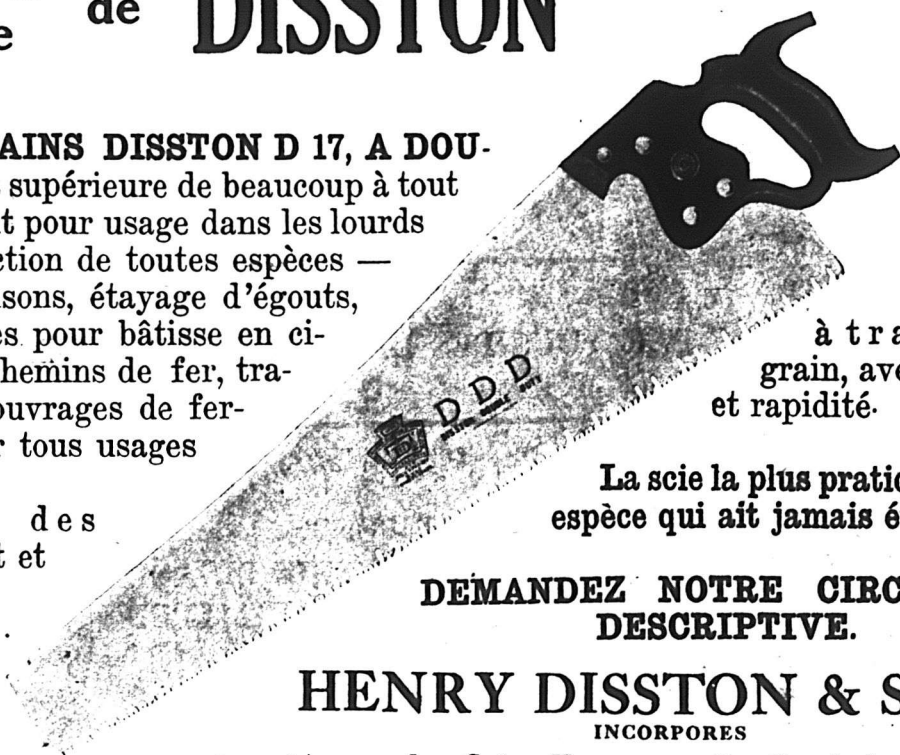
Ecrivez, téléphonez ou venez nous voir pour prix, catalogue ou autres informations.

**ACME STEEL GOODS CO., OF CANADA, LTD.**  
MONTREAL (P. Q.)

## Nouvelle Scie à double service de DISSTON patentée

**CETTE SCIE A MAINS DISSTON D 17, A DOUBLE SERVICE**, est supérieure de beaucoup à tout autre modèle produit pour usage dans les lourds travaux de construction de toutes espèces — charpentage de maisons, étayage d'égouts, confection de formes pour bâtisse en ciment, travaux de chemins de fer, travaux de moulage, ouvrages de ferme, et, en fait pour tous usages généraux.

La combinaison des dents passe-partout et des échancrures avec les filets très profonds, permet à cette scie de couper de long en large, de fendre ou de couper en



diagonale à travers le grain, avec facilité et rapidité.

La scie la plus pratique de son espèce qui ait jamais été faite.

DEMANDEZ NOTRE CIRCULAIRE DESCRIPTIVE.

**HENRY DISSTON & SONS,**  
INCORPORES

Manufacture des Scies Keystone, Outils, Acier et Limes  
PHILADELPHIE, E.U.

Usines Canadiennes : TORONTO, CANADA



BULL DOG

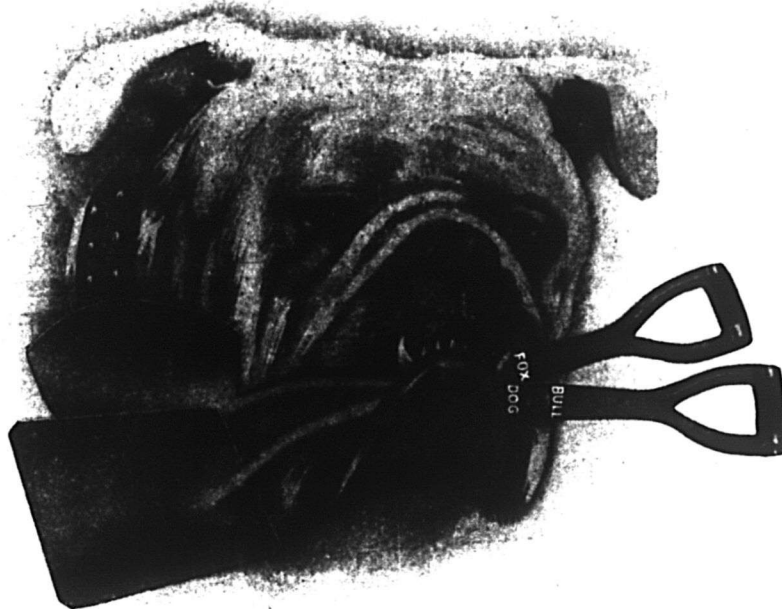


FOX

# AUGMENTEZ VOTRE COMMERCE EN VENDANT

LES PELLES  
BULL DOG, FOX, MOOSE  
et BLACK CAT

AUSSI LES PELLES A CHARBON OU GRAIN  
MOOSE et BLACK CAT



**LES MARQUES QUI VOUS DONNENT UNE PRISE SUR LE COMMERCE**

TENUES PAR TOUS LES DEBITEURS ET VENDEURS



MOOSE



BLACK CAT

FABRICANTS  
**THE CANADIAN SHOVEL AND  
TOOL COMPANY, LIMITED**  
HAMILTON, ONT.

AGENTS  
**THE J. H. ROPER COMPANY**  
MONTREAL, QUE.

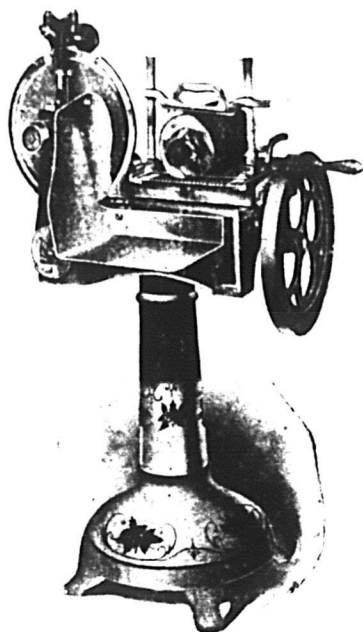
Téléphone - - - MAIN 5316.

# BRANTFORD

l'endroit où se fabrique la seule balance calculatrice faite au Canada.

## NOUS FABRIQUONS

une ligne complète d'éventails automatiques, balances à cylindre, de Tranche-viande et coupe-fromage.



### Le Tranche-Viande Brantford

est un placement qui rapporte beaucoup d'argent aux marchands. Aucun autre accessoire que vous vous proposez d'acheter pour votre magasin ne mérite mieux votre considération que le tranche-viande Brantford.

Il ne peut se détraquer, il est facile à tenir propre, est muni de roulements à billes, les engrenages sont en acier spécial, il y a un dispositif d'aiguisage automatique, une nouvelle alimentation brevetée et un dispositif breveté permettant de tenir la viande jusqu'à dernière tranche.

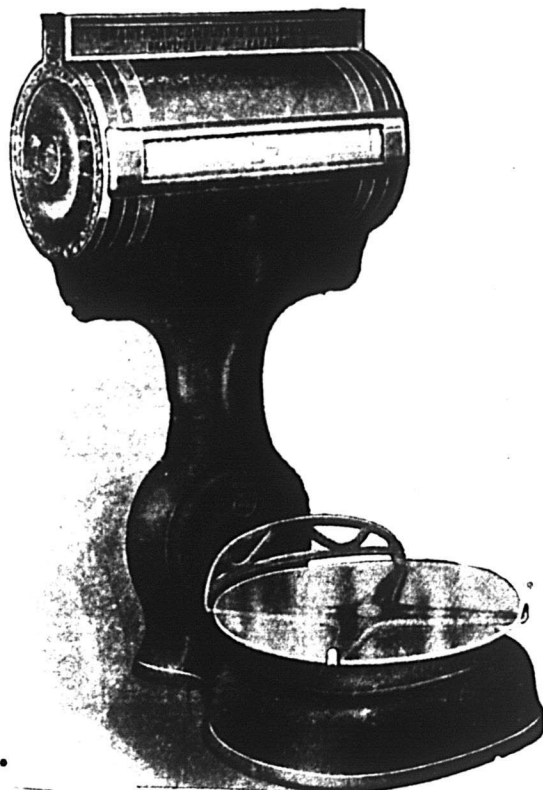
Permettez-nous de vous prouver qu'il vaut la peine que vous l'achetiez.

### La Nouvelle Balance "Brantford" Automatique

Un mécanisme complet et parfait de balance. Pour la précision, le poids véritable, la durabilité et l'apparence générale, cette balance n'a pas son égale.

Magnifiquement émaillée bleue, rouge ou dorée.

Remarquez surtout comment tout le mécanisme est enfermé pour le protéger contre les dérangements et la saleté.



## The Brantford Computing Scale Co., LIMITED

BRANTFORD

CANADA

*Ecrivez pour avoir le catalogue.*



“Oh! Quel *éclair!*” Voilà ce que nous disons généralement, quand, au milieu d'un orage, un éclair exceptionnellement fort et brillant illumine toute la voute céleste.

“Oh! que cette lampe *éclaire* bien,” voilà ce que vos clients diront quand ils se serviront des lampes portant notre marque de fabrique enregistrée.

La lampe VIVID fera remarquer votre magasin.

Nous sommes les seuls à vendre la lampe VIVID.

## Churton & Taylor

*Importateurs et distributeurs de lampes Tungsten et Nitrogen*

53 rue Yonge

Toronto, Ont.





Regardez  
ces articles qui  
se vendent  
si bien

## LES SCIES SIMONDS

Elles sont si bien connues, spécialement parmi la population française du Canada, qu'il est bon pour tout commerçant de les avoir en magasin.

Vous savez que les scies à deux mains ou passe-partout Simonds, repassage concave, sont garanties scier 10 pour cent plus de bois, dans le même temps et avec le même travail, que n'importe quelle autre marque de scies des mêmes genres.

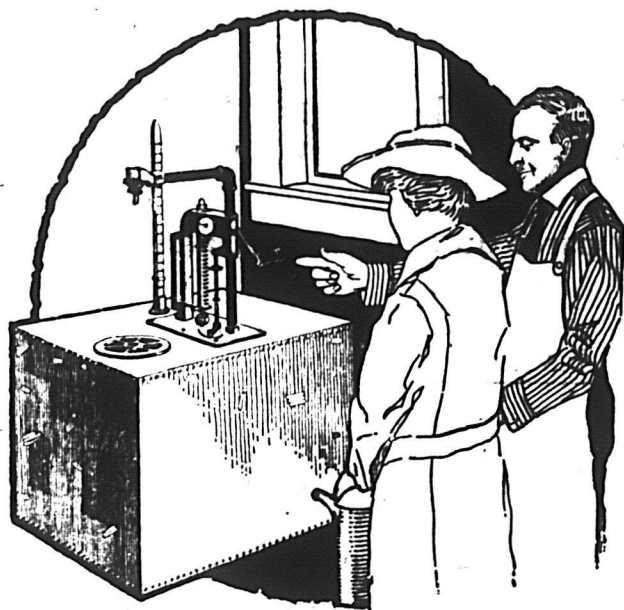
Achetez par l'intermédiaire de vos marchands en gros ou directement à notre manufacture à Montréal. Les catalogues et les prix des commerçants sont envoyés sur demande.

**SIMONDS CANADA SAW CO., Limited**

Rue St-Remi et Avenue Acorn, Montréal, Qué.

VANCOUVER, C.A.

ST-JEAN, N.B.



Montrez avec Orgueil  
votre Magasin à Huile

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

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

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

Systèmes

**BOWSER**

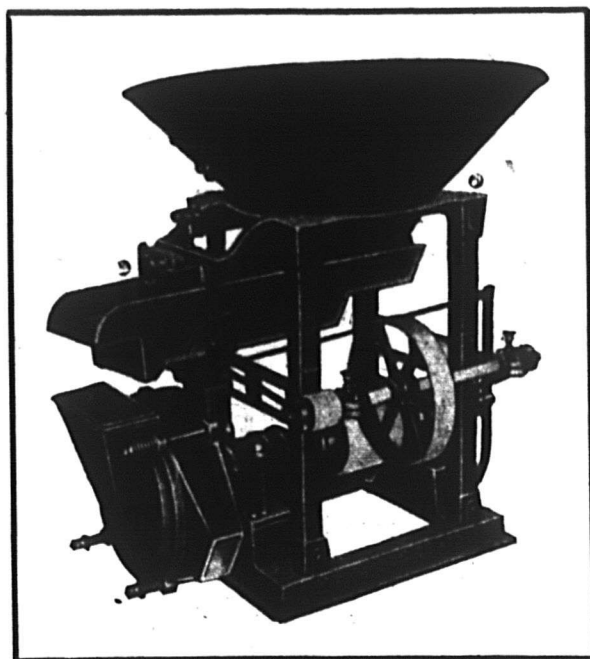
pour l'emmagasinage de  
l'Huile et de la  
Gazoline

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

TORONTO (ONT.)

BUREAUX DE VENTES DANS  
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS  
PARTOUT



La célèbre MOULANGE M-RE

## MARCHANDS DE GRAINS

Vous pouvez moudre votre grain de la façon la plus parfaite avec économie et rendement supérieur et de façon à satisfaire toutes les exigences de votre clientèle, avec la célèbre

### MOULANGE "M-RE"

la seule qui donne entière satisfaction parce qu'elle broie le grain sans perte et sans gros frais d'installation.

Nous sommes également les agents pour les fameux

### MOULINS A ROULEAUX "MONARCH"

qui produisent une farine idéale. N'oubliez pas que l'on sème beaucoup de blé cette saison et que c'est le temps de vous préparer à répondre aux nombreuses commandes qui vont vous arriver.

Demandez nos prospectus - - - une simple carte postale suffit.

## LA FONDERIE DE PLESSISVILLE

Plessisville, Qué.

# Les Peintures Préparées prêtes à être employées

## MARQUE CROWN & ANCHOR



## Les Peintures qui procurent de Nouvelles Affaires

LES PEINTURES DE JAMIESON ont été choisies exclusivement pour la couche finale du NOUVEAU PONT DE QUEBEC. Pourquoi ont-elles été choisies? Après des expériences d'endurance faites par un conseil d'ingénieurs compétents, il a été prouvé que les Peintures de Jamieson étaient les meilleures pour cet important travail.

Vendez à vos clients les PEINTURES DE JAMIESON et ils viendront, avec les experts du Pont de Québec, que ce sont des peintures de qualité sans égale. Quant à vous, M. le Marchand, vous admettrez facilement — que ce sont des peintures qui vous valent de nouvelles et profitables affaires.

*Les Vernis de Jamieson possèdent les Mêmes Qualités Supérieures que les Peintures de Jamieson.*

# R. C. Jamieson & Co., Limited

## Montréal

Propriétaires et Exploitants P. D. Dods & Co., Limited



## La Peinture la plus facile à vendre

Est la peinture la plus profitable à tenir en stock pour un marchand.

Les peintures et vernis de Sherwin - Williams, sont connus de tous vos clients.

Nos grosses campagnes de publicité dans les journaux et les magazines vendent votre marchandise toute seule

# S. W. P.

Est la meilleure qualité de peinture que vos clients peuvent acheter. Elle donne pleine satisfaction et vous amène de nouveaux clients autant qu'elle vous conserve les anciens.

**Un placement avantageux**  
pour chaque marchand est un bon stock des produits

## S. W.

*Ecrivez-nous aujourd'hui au sujet de notre proposition d'agence.*

**THE SHERWIN-WILLIAMS CO.**  
*of Canada, Limited*

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS  
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.

## Lighter Day Poêle à Foyer Elevé

Quatre Modèles pour 1918

Cette ligne complète de quatre modèles d'un fini parfait et une série de prix feront du Lighter Day un agent de vente plus attrayant que jamais. Et ce n'est pas peu dire.

Il y a le Poêle avec Porcelaine Emailée Modèle E.

Le Modèle N avec portes et panneaux nickelés.

Un modèle P avec fini en acier bleu poli, et un Modèle L à bas prix pour satisfaire aux demandes d'un Poêle à Foyer Elevé bon marché.

Tous les modèles ont la même excellente qualité de construction et sont absolument garantis.

Un NOUVEAU CATALOGUE montrant une ligne complète de Poêles, Chauffettes, Turnovers et Systèmes à Eau Chaude, est maintenant à l'impression.

Ecrivez-nous pour un exemplaire.

# Clare Bros. & Co., Limited

PRESTON

::

::

::

WINNIPEG



## Les Spécialités **PINK** Outils de Bûcherons et Harpons

Dans tous les chantiers de bois du Canada vous trouverez les fameux outils de bûcherons de PINK. Ils y sont les favoris et ils ont gagné l'estime de tous les travailleurs de bois, grâce à leur mérite supérieur.

Ils ont une renommée mondiale et sont d'un usage courant en Australie, en Nouvelle-Zélande, et autres pays où l'industrie forestière est florissante.

### Exportations en Europe

Nous expédions en Angleterre et aux pays alliés, cette même qualité d'outils de bûcherons, qui a fait que LES "OUTILS PINK" sont passés à l'état de proverbe dans tous les chantiers de bois canadiens.

NOUS FABRIQUONS AUSSI DES LEVIERS A WAGONS VENDUS DANS TOUT LE CANADA PAR TOUS LES QUINCAILLIERS DE GROS ET DE DETAIL.

*Téléphone Longue Distance No 87*

# The Thomas Pink Company, Limited

PEMBROKE, ONTARIO, CANADA

# C'est le temps des travaux du ménage

## A vous d'en profiter



Lorsque l'hiver achève, les pensées de la ménagère se portent sur les travaux à faire dans son intérieur.

Cela veut dire une recrudescence d'affaires pour vous. Chose sûre, ce sont beaucoup plus de ventes des produits O-Cedar en perspective. Ces produits sont "la première aide des ménagères" au temps du nettoyage des maisons.

La Vadrouille O-Cedar à polir rend relativement facile le nettoyage des coins les plus difficiles à atteindre. Cette vadrouille — une aide pratique pour chaque jour de nettoyage — est presque indispensable aux travaux du ménage.

Les qualités bien connues et inimitables du Polisseur O-Cedar le rend aussi nécessaire à la ménagère que la Vadrouille Polisseuse O-Cedar.

Un étalage **immédiat** dans vos vitrines, avec ces deux produits en évidence, vous sera profitable. Il fera savoir à vos clients que vous avez un stock complet de produits O-Cedar. Ce sera un avertissement arrivant à son heure.

Nous avons des enseignes et des découpages très attrayants à votre disposition. Vous n'avez qu'à les demander, ils sont gratuits. Ils vous aideront à faire votre étalage. Ne manquez pas de nous en réclamer.

Demandez à votre fournisseur des détails sur nos assortiments spéciaux.

## Channell Chemical Company, LIMITED

369 Avenue Sorauren

Toronto, Ont.



## Cinquante Années de Succès

Depuis près d'un demi-siècle, les Peintres aussi bien que les Marchands de Quincaillerie ont obtenu la plus grande satisfaction du

## Blanc de Plomb MARQUE "TIGER"

Ce printemps, le Blanc de Plomb Marque "**TIGER**" est le même que celui que vous avez toujours vendu.

Sa qualité et sa rare bonne valeur seront toujours les meilleures.

La Marque "**TIGER**" a vu ses ventes augmenter chaque année. Cette année il s'en vendra plus que jamais auparavant.

Assurez-vous d'en avoir suffisamment en stock et vous pouvez compter sur une saison profitable de ventes de Blanc de Plomb.

**The Steel Company of Canada, Limited**

MONTREAL

HAMILTON

## La Bonne Entente

La meilleure façon de promouvoir LA BONNE ENTENTE entre les parties et les races différentes du Canada est de se respecter les uns les autres et d'entreprendre mutuellement des transactions d'affaires profitables.

Cette compagnie a toujours su garder le plus grand respect pour nos concitoyens de Québec et fait, depuis longtemps, un commerce important avec les principaux commerçants canadiens-français.

Les marchands honnêtes peuvent tenir

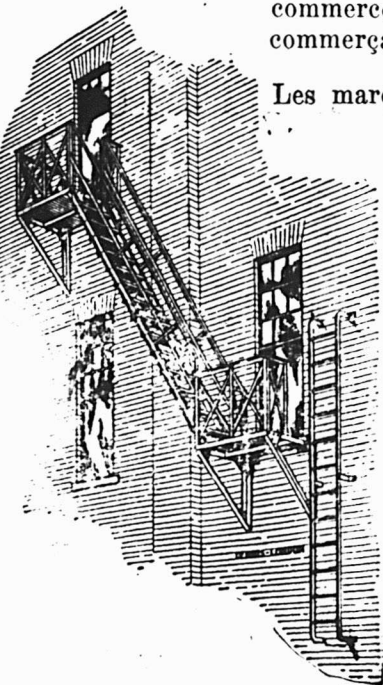
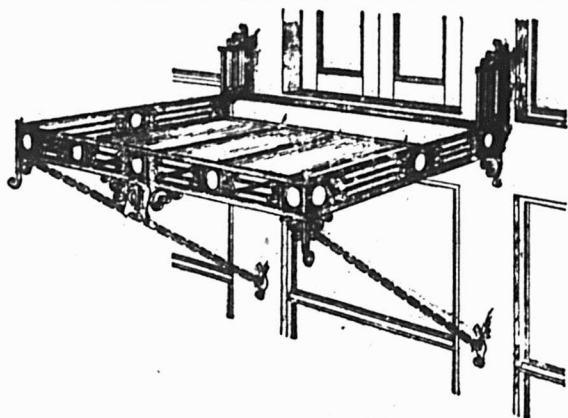
notre ligne avec avantage, vendant aux manufactures, collèges, écoles, communautés, etc., et augmenter considérablement leur revenu. Nous vous envoyons les estimations et les plans, etc., afin de vous aider à recevoir les commandes sans qu'il vous soit nécessaire d'en avoir un stock. Ecrivez-nous en français pour avoir des détails. Catalogues gratuits sur demande.

### Nous Manufacturons

MARQUISES — ECHELLES DE SAUVETAGE — GRILLES POUR BANQUES — GUICHETS GRILLES — ASCENSEURS ET GARDES-FOUS — TREILLAGES DE TOUTES DESCRIPTIONS — FERMOIRS D'ACIER — TABLETTES D'ACIER — TABOURETS ET CHAISES D'ACIER — CABINETS D'ACIER — COFFRES D'ACIER POUR MATERIAUX — DIVISIONS D'ACIER, ETC.

THE DENNIS WIRE AND IRON  
WORKS CO. LIMITED

LONDON  
CANADA



CANADIAN Wm. A. ROGERS LIMITED 1881 <sup>®</sup> ROGERS <sup>®</sup> A1

# SILVERWARE



## The Rideau

Un magnifique modèle d'argenterie de table en argent

*C'est une ligne profitable à vendre.*

Canadian Wm. A. Rogers

Limited

1356 rue St-Laurent,  
MONTREAL

570 rue King Ouest,  
TORONTO



**Les Fameuses Marques du Canada**

**"Maple Leaf"**  
en fait de  
**FICELLE à LIER**  
et de  
**CORDAGE.**



- GILT EDGE, 550 pieds
- GOLD LEAF, 600 pieds
- SILVER LEAF, 550 pieds
- MAPLE LEAF, 500 pieds

*Nos ventes importantes et sans cesse croissantes sur les marchés du monde, témoignent de la qualité supérieure de nos produits.*

ECHANTILLONS. PRIX ET RENSEIGNEMENTS COMPLETS SUR DEMANDE.

**The Brantford Cordage Co., Limited**  
**BRANTFORD, CANADA**

**Le "CHAMPION" de plus en plus populaire**

Messieurs les Marchands nous vous invitons à placer de bonne heure vos commandes pour ce jouet, dont les demandes sont nombreuses et considérables, car si vous attendez la saison occupée vous courez le risque d'être retardés, et comme il vous faudra vous procurer cet article pour faire face à la concurrence, placez dès maintenant vos commandes afin de les recevoir à temps.

**CADRES, MOULURES ET MIROIRS.**

**CHAMPION**

Nous désirons également faire savoir à Messieurs les Marchands-Généralistes que pour fabriquer cette spécialité, nous ne négligeons en rien nos lignes régulières de Cadres, Moulures, Mirosirs, etc.



En dépit de l'augmentation continue du prix des matériaux entrant dans la confection des moulures, nous vendrons durant les prochains quinze jours 600 pieds de moulures assorties, dorées Circassien et imitation de chêne, pour \$27.00, comme suit:—

200 de moulure d'un pouce de largeur, à \$3.00 — \$6.00.

200 de moulure 1½ pouce de largeur, à \$4.50 — \$9.00.

200 de moulure 2 pouces de largeur, à \$6.00 — \$12.00.

Il va sans dire que nous ne pouvons pas promettre

de continuer ces prix indéfiniment, mais nous désirons faire connaître nos marchandises et pour ce, ferons quelque sacrifice.

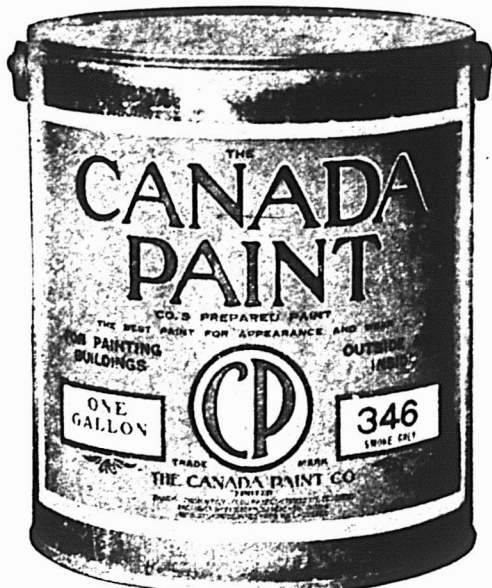
Demandez nos échantillons de moulures, lesquelles nous envoyons gratuitement.

Demandez aussi nos prix pour les cadres et les miroirs "shock" (seuls ou encadrés).

**LA CIE. WISINTAINER & FILS, INC.,**

Manufacturiers-Importateurs  
58-60 Boulevard Saint-Laurent, (pres rue Craig).  
Telephone Main 5082. **MONTREAL, QUE.**

**Protégez vos Clients**  
**et votre Commerce**  
**avec la "Canada Paint"**



Que faites-vous pour obtenir les affaires de peinture dans votre localité? Soyez un agent de la C.P. et laissez-nous faire ces affaires pour vous.

Augmentez votre commerce et vos profits en ayant en mains la meilleure proposition de peinture sur le marché.

Notre façon d'annoncer, nos lettres personnelles à vos clients et l'exacte qualité de peinture qui donne entière satisfaction signifient de grosses affaires pour les agents de la C.P. Vos rayons devraient être garnis, la demande pour les produits de la C.P. a déjà commencé. L'agent de la C. P. est l'homme qui fera de bonnes affaires cette année. Etes-vous agent de la C.P.?

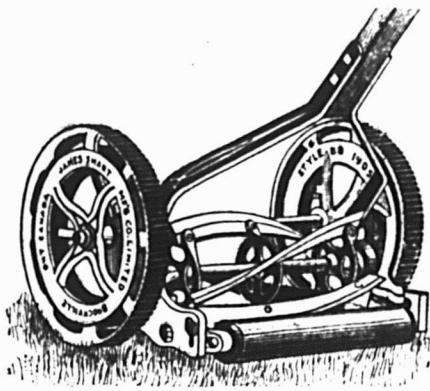
**THE CANADA PAINT CO.**  
**LIMITED**

MONTREAL-TORONTO-WINNIPEG-CALGARY-HALIFAX

# CANADA FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

*Producteurs d'Origine et Distributeurs*

## Les Tondeuses à Gazon Brockville



Style C, roue de propulsion  
de 10½ pouces.

sont légères, durables, faciles à conduire, font un travail parfait, ont des essieux en acier, des moyeux forgés, des poignées et cylindres en bois dur. Elles sont entièrement faites, jusque dans les moindres détails, des matières premières les meilleures et chaque machine est garantie. Elles sont d'un fini gracieux, étant peintes en couleurs attrayantes.

Ce sont les meilleures d'entre celles que l'argent peut acheter.

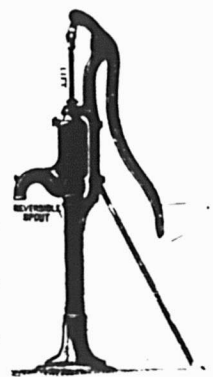
*Producteurs d'Origine et Distributeurs de*

## POMPES



Citernes, Styles et Grandeurs Variés.

POMPES à puits, piston et levier s'adaptant pour usage à main ou à moulin à vent.



*Produites par*

# THE JAMES SMART PLANT

BROCKVILLE, ONT.

Succursale: WINNIPEG, MAN.



# FROTHINGHAM & WORKMAN LIMITED

*"La plus ancienne Maison de Quincaillerie en Gros, fondée au Canada"*

199-203 rue St-Paul

MONTREAL

*C'est là que vous obtien-  
drez un bon service, en  
français comme en  
anglais. : : : :*

Notre stock est aussi complet que les présentes conditions le permettent. Nous ne prenons pas sur nous de substituer d'autres produits à ceux spécifiés, mais remplissons les commandes exactement conformément aux désirs des clients.

Nous n'avons pas de marques privées, nos marchandises sont vendues sous le nom même du manufacturier.

Notre organisation permet un service rapide — toutes les commandes sont expédiées promptement.

*Envois de toute confiance par  
colis postaux.*

*Essayez notre service de com-  
mandes par correspondance.*

# FROTHINGHAM & WORKMAN LIMITED

*"La plus ancienne Maison de Quincaillerie en Gros, fondée au Canada"*

199-203 rue St-Paul

MONTREAL

# Lantic

## *Old Fashioned Brown Sugar*

### Le Sucre Brun à la Mode d'Autrefois va "Revivre"

Les ménagères, par tout le Dominion, font usage du Sucre Brun, tout comme faisaient avant elles leurs grand'mères et leurs arrière grand'mères.

La renaissance récente de la pâtisserie ménagère a remis en vedette les livres de cuisine de jadis et les recettes culinaires du bon vieux temps.

Comme beaucoup de ces mets délicieux mais économiques spécifient l'emploi du Sucre Brun, les Ménagères en demandent à leurs épiciers.

Naturellement, nous qui faisons cet excellent Sucre Brun, nous prenons avantage de cette demande, pour aider nos bons amis les commerçants, à vendre plus de sucre brun, et ce, en annonçant le sucre

# LANTIC

*dans les 3 sortes suivantes:*

Jaune Clair—Jaune Eclatant—Jaune Foncé

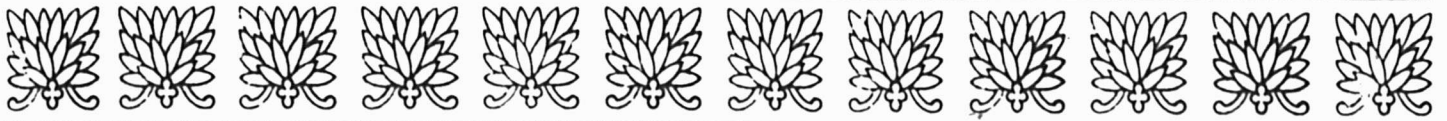
dans les magazines du pays s'adressant aux femmes.

La manière de tenir en magasin le sucre brun est une chose importante — gardez vos approvisionnements dans un endroit frais et humide, autrement, il risque de tourner en pain. Dites à vos clients de le conserver dans une terrine ou pot de terre; c'est le récipient qui convient le mieux pour maintenir le sucre frais et conserver sa saveur distincte.

**Achetez le Sucre Lantic Brun à la mode d'autrefois** et obtenez ainsi le bénéfice de la coopération que nous vous donnons de tout cœur par notre campagne de publicité.

---

**ATLANTIC SUGAR REFINERIES, Limited**  
**MONTREAL (P.Q.)**



# BONNE ENTENTE



**B**N PLACANT aujourd'hui ces deux mots au frontispice de ce numéro spécial du "Prix Courant", il nous semble qu'il n'est pas inutile de définir le sens spécial qui s'y rattache, car les polémiques engagées autour de ces deux mots en ont fait parfois devier la signification vraie, et ont fait adopter par beaucoup d'entre nous, une conception fautive de ce qu'ils indiquent et représentent.

Lorsque nous appliquons cette expression de "Bonne Entente" à notre pays, le Canada, nous voulons exprimer le vœu de voir les deux races principales qui forment la base de la nation canadienne, vivre sur le sol canadien, en bonne intelligence et en accord, sinon parfait (la perfection n'est pas de ce monde) lu moins en accord harmonieux, liés que nous sommes les uns aux autres par la même paternité qui est celle du sol, en dépit des divergences d'origines et de religions.

La dénomination de "Bonne Entente" n'implique nullement l'idée de parti politique, mais elle est l'expression d'un idéal social, elle renferme en elle le principe de l'unité nationale et par cela même, elle doit parler au cœur et à l'intelligence de tous.

Certains pessimistes se plairont peut-être à penser que le moment n'est pas propice à un mouvement en faveur de la Bonne Entente, prétextant que les esprits sont encore surchauffés par des luttes politiques peu éloignées qui ont laissé de part et d'autres une certaine amertume comme il s'en manifeste devant une amitié brisée. Or, il nous semble au contraire, que le moment de rechercher la conciliation est venu lorsque le sentiment de bonne entente qui régnait autrefois s'ébrèche et s'émousse, heurté par des circonstances peu ordinaires et par des courants différents d'opinion qui menacent d'emporter sur leur passage toutes les fondations sur lesquelles repose notre édifice national.

Bonne Entente n'est pas un cri de détresse ni d'alarme; c'est un cri de force, de puissance qui provoque l'élan d'un peuple vers un même but, vers une même idée; ce n'est pas le cri lancé par peur du danger, mais c'est l'appel au groupement pour faire face au danger. Et nul ne le contestera, nous traversons des heures graves qui devraient être de nature, non pas à nous éloigner les uns des autres, mais bien à nous serrer les uns contre les autres dans un mouvement de protection mutuelle pour porter en commun le fardeau qui tombe inévitablement sur nos épaules comme conséquence de la guerre mondiale.



**T**HESE two words, appearing to-day on the frontispice of the present special issue of the "Prix Courant", indicate a desire on our part to explain the special meaning which they should have, because the controversies connected with the term are sometimes misleading, as to its real significance, and have caused several among us to misconceive and misapprehend the true ideal underlying it.

The expression "Bonne Entente," as applied to our beloved country of Canada, emphasises the desire of seeing the two leading races upon which the Canadian Confederation is based, living together on Canadian soil in mutual understanding and good will—so far as is humanly possible, because perfection is rarely achieved in this mundane sphere—and at least in reasonable harmony, bound as we are to one another by the ties of a common homeland, which should relegate to the background mere differences of race and creed.

Bonne Entente does not involve any idea of party politics; on the contrary, it expresses a social or community ideal, symbolising national unity in its fullest and freest form, and surely nothing can appeal more strongly to the heart and mind of all citizens.

Some pessimists may perchance opine that this is not the proper time for a movement in favour of Bonne Entente, and may allege that men's minds are still overheated with recent party strife, which never fails to leave among winners and losers an aftermath of bitterness comparable to the case of intimate friends whose friendship has grown cool. But it does seem to us, notwithstanding all this, that the right time to achieve conciliation is exactly the moment when the old-time spirit of good-will and mutual forbearance is endeavoring to survive and is in its deadliest hour of struggle, weakened by exceptional trials, and buffeted by conflicting blasts of opinion which threaten to shake our institutions to their base.

Bonne Entente is not a cry of distress or of alarm; it is a shout of men in their strength, of a will to act uttered by a people in its might, towards one goal, one idea; not the warning call to beware of some pressing danger, but a common call to arms to abolish danger through united action. And who dare deny the fact that in these days we are passing through the most grievous of perils, from which we should learn—not to stand aloof and apart one from the other—but to close up our ranks and stand shoulder to shoulder for our mutual protection, that we may steadfastly endure with united effort the burden which the world war has placed upon us.



Rien ne s'oppose à cet accord, tout au contraire nous y pousse et nous y convie. Et à l'heure où nous écrivons ces lignes de conciliation, nous ne pouvons nous empêcher de songer aux choses formidables de pensées et de sentiments qui se seraient produits au Canada si les événements au lieu de placer l'Angleterre et la France côte à côte, avaient fait deux ennemis de ces grandes nations dont nos races sont issues. Leur alliance d'aujourd'hui forge un chaînon nouveau d'amitié, et nous qui sommes ici les représentants de leur survivance tenace, nous devons tirer de la grande leçon de la guerre comme un renouveau du sentiment de bonne entente qui doit présider à nos destinées.

On a souvent comparé une nation à une grande famille et certes jamais comparaison ne fut plus justifiée, car la terre de la patrie est une maman nourricière qui donne également à ses enfants toute la vie qui palpite en elle et en fait par conséquent des frères. Or, dans une famille, il n'y a pas que des caractères semblables, il n'y a pas que des jours sans nuages, et si le foyer se maintient comme une des plus belles institutions sociales, n'est-ce pas à force de concessions mutuelles et de bonne volonté d'un côté comme de l'autre? Ne pouvons-nous faire, nous, la grande famille, ce que fait si admirablement la petite famille dans son cercle individuel? Evidemment oui, et cette conduite s'impose à nous comme un devoir, qui peut être pénible parfois, à accomplir, mais qui considéré dans son ensemble ne peut procurer que des avantages et même des joies.

Ce n'est pas par des luttes intestines que le Canada a atteint dans les quelques années d'avant la guerre une prospérité qui a fait l'étonnement et l'admiration du monde entier. Il y eut pendant ce temps d'efforts, communauté d'intérêts, communauté d'initiative, échanges de bons procédés, loyauté de sentiments et c'est de cela qu'est sorti cette floraison de succès et de progrès qui n'était que le prélude d'une oeuvre plus grandiose encore. La guerre est venue avec ses incertitudes et ses déceptions. Jusqu'ici, nous n'en avons pas trop souffert, nous en avons supporté le contre-coup gaillardement, craignant parfois que l'oeuvre de mort des vieux pays ne tarisse la jeune sève que nous avons si péniblement et si généreusement répandue sur ce pays nouveau. Mais la guerre ne durera pas éternellement; nous aurons des lendemains de prospérité et nous ne saurions mieux préparer ces temps de renaissance nationale qu'en nous groupant autour de l'idée de Bonne Entente qui nous assurera la victoire nationale dont tout pays a besoin pour aller de l'avant et faire sa trace dans le monde.

Depuis plus de six cents ans, la petite Suisse, où plusieurs races se cotoient et s'estiment, nous a donné l'exemple de ce que peut faire la Bonne Entente dans un pays, et seule, perdue au milieu de la tourmente européenne, elle a su se garder en dehors du conflit, parce que les éléments divers qui la composent ont su se respecter et s'estimer les uns les autres.

Nous n'avons pas besoin d'ailleurs d'exemples pour nous persuader de l'utilité de la Bonne Entente; une simple analyse de notre situation économique, une brève méditation sur notre condition sociale suffisent à nous faire découvrir en nous-mêmes, la nécessité impérieuse de cet accord. Et nous estimons que beaucoup plus nom-

No real obstacle exists or stands in the way of such common action and accord—on the contrary, everything impels and directs us thereto.—And when we use these very words of goodwill and conciliation, we cannot help contemplating with dread the most lamentable conflicts of prejudice and passion which would have rent Canada, if the course of events, instead of placing England and France side by side, had made enemies of these two great nations from whose common stocks we are sprung. Their present alliance creates a new link of friendship; and we, who in this place are the living proofs of their power to survive in spite of hardships, should learn from the great lesson of war what a blessing to us and our prosperity would result from the adoption, henceforth and always, of a spirit of mutual forbearance, trust and co-operation.

A nation has frequently been compared to a family on a large scale—and truly no comparison was ever more apt, for the homeland is a nursing mother, sharing her own life with her children, and thus making those children brethren of one another. Yet, in any family, differences of character exist; life does not always assume an idyllic aspect; and if the home happily persists as one of the most beautiful of social institutions, it is by virtue of mutual concessions and goodwill on all sides. Cannot we, as a large family, accomplish what the private family does so admirably in its smaller circle? Surely we can; and if so, it is our duty (and duties are not always easy or pleasant to fulfil) to practise these virtues of toleration, forbearance and unity of thought and deed, the fruits and joys of which will then be ours some day.

It was not through intestine strife that Canada attained in a few years before the war a prosperity which was the wonder and admiration of the entire world. During that energetic period, we had community of interests, community of initiative, profitable and kindly intercourse and mutual trust; and thence sprung that crowning glory of success and progress which was merely the prelude to a still greater achievement to come. The war came, with its uncertainties and deceptions; up to the present our burdens have not been greater than our strength; we have shown that we can face unflinchingly its reverses and sorrows, howbeit the dread thought will sometimes intrude that the age-long enmities of the old world might over-shadow the tender shoots of our new civilization, which have been cultivated in our newer soil with so much pain, hardship and labour. But the war will not last forever; to-morrows of prosperity await us, and we cannot make better preparations for the "good time coming" of national re-birth than by rallying around the idea of Bonne Entente, and by thus assuring the national triumph necessary to every country which desires to advance and to write its name large in the history of the world.

During the last six hundred years little Switzerland, where several races live together in peace and harmony, has shown us what Bonne Entente can accomplish in one country. She alone, amid the turmoil of the European upheaval, has succeeded in keeping out of the conflict, because the different elements of which she has composed have learned the lessons of mutual esteem and respect.

It is needless to cite particular instances in order to persuade ourselves of the utility of Bonne En-

breux qu'on le croit sont les gens qui se rallient à cette manière de voir et en font leur ligne de conduite.

Si nous cherchons à discerner quel est l'élément véritable de discorde qui écarte une partie de la population des deux provinces-soeurs de ce principe de Bonne Entente, ou plutôt quelle est la cause de la dissension regrettable constatée en certaines occasions, nous remarquons d'une façon évidente qu'il faut en attribuer la cause au fait que ces deux principaux groupes de population ne se connaissent pas suffisamment et que les opinions qu'ils se sont faites les uns des autres ne sont que l'écho des polémiques de presse ou des luttes politiques. La grande presse est un instrument puissant et redoutable; elle dirige l'opinion, influence les masses, cause beaucoup de bien ou beaucoup de mal. C'est un organe de partis et la violence caractérise le plus souvent ses jugements. On conçoit dès lors ce qu'elle peut forger de haines et accumuler de dissentiments sous les coups redoublés de sa plume acerbe et souvent provocante. Nous ne voulons pas dire qu'elle n'est pas sincère dans ses violences, mais l'exécès est nuisible en toutes choses. Or d'un côté comme de l'autre de notre frontière provinciale, la presse s'est saisie des moindres incidents, d'importance insignifiante et en a fait souvent des rapports exagérés et des commentaires outranciers. Et chaque fois que l'occasion s'en est présentée, cette source abondante de rancune a servi d'alimentation aux éditoriaux, tandis que le public, avide de sensations, s'abreuvait à ce filtre trompeur.

Trompeur est bien le mot, parce que si les incidents défavorables à telle ou telle race ont été rapportés avec amplification, ceux qui auraient pu créer de l'estime en faveur d'une race ou d'une autre ont été systématiquement écartés et passés sous silence. Même chose dans les discussions politiques. Et si les canadiens anglais se plaignent d'avoir eu une "mauvaise presse" parmi nous, ils ne peuvent nier que, de leur côté, ils ne nous ont pas ménagés.

Le fanatisme qui est la pire forme de l'exagération a envenimé la situation et nui à toute tentative de rapprochement.

C'est devant ce spectacle navrant et déprimant pour un jeune peuple doté de la terre d'abondance rêvée, qu'un mouvement en faveur de la Bonne Entente s'est dessiné, poussé par l'initiative généreuse d'hommes qui, au-dessus de leur bien-être personnel, ont placé le bonheur de leur concitoyens et la grandeur de leur pays. Déjà leur influence bienfaisante s'est exercée avec des résultats heureux, et nous pouvons espérer que leurs efforts tenaces porteront dans un avenir prochain des fruits abondants et précieux. Sans jeter le blâme inconsidérément sur celui-ci ou celui-là, ils ont fait la part des faiblesses mutuelles, des torts et des griefs et ils en sont arrivés à la conclusion que la Bonne Entente était, non seulement une chose possible, mais qu'elle n'était pas loin de devenir une réalité. Dans les pages qui vont suivre, nous allons passer la plume à des personnalités nationales dont l'opinion ne peut qu'imposer le respect, et nous allons laisser parler les faits d'eux-mêmes, sans parti-pris, donnant à chacun l'opportunité d'exposer ses vues et nous serons heureux si cette source d'information impartiale peut faire couler parmi nous le flot de la concorde et de la Bonne Entente.

tente; a mere analysis of our economic situation, a brief meditation on our social condition, suffice to reveal in our own inmost thoughts and feelings, the absolute necessity for such a union of hands and hearts. And, in our reckoning, those who hold the same views and act accordingly, are more numerous than most people imagine.

If we seek to discover the true cause of discord which blinds a part of the population of the two sister provinces to this principle of Bonne Entente, or rather to find the cause of the regrettable dissensions manifested on certain occasions, we are struck by the fact that the two principal groups of population are not sufficiently acquainted with each other, and that the opinions they have on each side adopted, are merely the echoes of newspaper diatribes or of the trashy oratory of stump-speakers. Great newspapers form a mighty and redoubtable social power; they mould public opinion, influence the masses, and are responsible for much good and for much evil. They act as party organs, and their judgments are oftenest delivered with violence. It is easy to see how they can foment hatreds and stir up quarrels by repeated pin-prickings and lashings. We do not mean that they are always insincere in their violence, but it is always wrong and unwise to go to excess in anything. So, from either side of our provincial frontier, the press has seized upon trifling incidents, of little or no real importance, and has too often not only magnified them, but added remarks of an aggravating kind. And every time such a thing happened, this prolific source of misunderstanding furnished material for editorials, while the public, greedy for sensations, eagerly swallowed these deceptive tales.

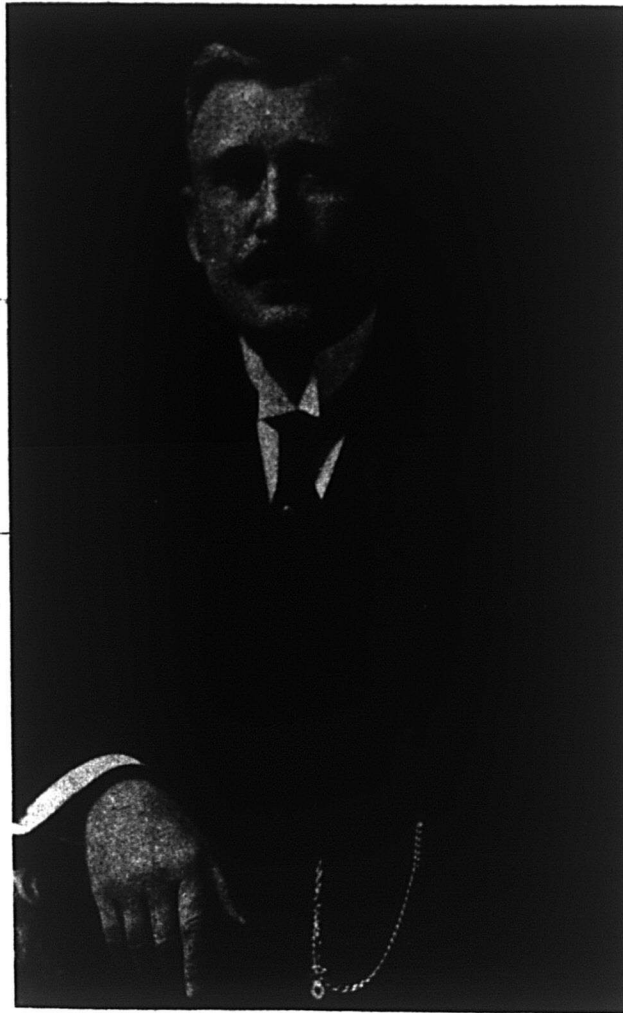
Deceptive they certainly were, for if isolated facts unfavourable to either race were reported and amplified, at the same time other facts which might have led to a good opinion of either race were systematically ignored and passed over in silence. So also is political discussions. And if English-Canadians complain of a "wicked press" amongst us, they cannot deny that on their side of the line we have been attacked indiscriminately.

That fanaticism which is the worst form of exaggeration, poisoned the situation and proved an obstacle to every attempt at reconciliation.

It was owing to this revolting and depressing spectacle for a young nation, possessing a veritable promised land, that a movement in favour of Bonne Entente took its rise, advanced by the generous initiative of men who, heedless of private interests, thought first of the welfare of their fellow-citizens and the greatness of their country. Their beneficent influence has had happy results, and we may hope that their steadfast efforts will bear in the near future abundant and goodly fruits. Without imputing blame unthinkingly on one side or the other, they investigated mutual weaknesses, wrongs and grievances, and arrived at the conclusion that Bonne Entente was not only a possibility, but that it was not far from already being a reality. In the following pages, we will hand the pen to figures of national importance, whose opinions carry respect, and we are going to let the facts speak for themselves, without fear or favor, giving to each the opportunity of setting forth his views; and we will be happy if this source of impartial information may pave the way among us for the ideas of national peace and Bonne Entente.

Ce que pense de la "Bonne Entente"  
Sir W. A. Hearst, Premier ministre de  
la Province d'Ontario.

What Sir. W. A. Hearst, Prime minister  
of the Province of Ontario thinks of  
the "Bonne Entente."



Bureau du Premier Ministre  
et Président du Conseil de l'Ontario.

Toronto, 29 janvier, 1918.

A cette époque où la liberté du monde et le droit de l'humanité sont suspendus dans la balance de la destinée, tous les citoyens du Canada devraient concentrer leurs efforts à l'affermissement de la nation par le développement des vastes ressources dont Dieu nous a favorisés, par la création d'un esprit national fort et sain ainsi que par tous les autres moyens à notre disposition. Tous les Canadiens loyaux et patriotes, hommes et femmes, devraient consacrer toutes leurs énergies à atteindre ce but.

W. A. HEARST,  
Premier Ministre.

Office of the Prime Minister & President  
of the Council of Ontario.

Toronto, January 29th, 1918.

At this time, when the liberty of the world and the freedom of mankind hang in the balance, the citizens of Canada are specially called upon to work together for the strengthening of the nation by the development of the great resources with which God has endowed us, by creating a strong and healthy national spirit, and by every other means possible. To this end all loyal and patriotic men and women should devote their best energies.

W. A. HEARST,  
Prime Minister.



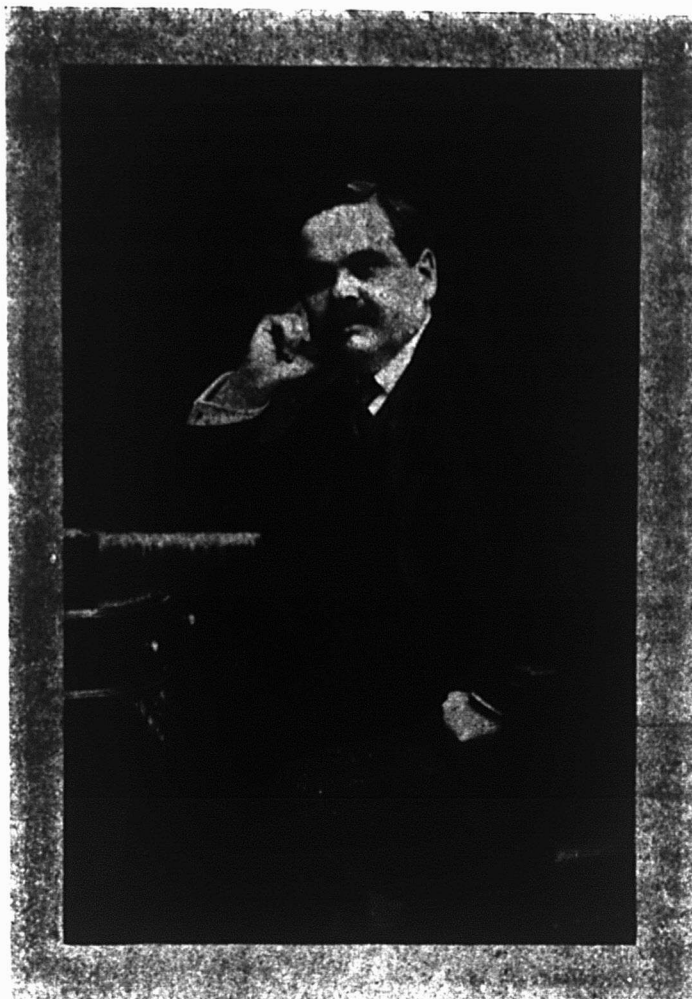
❁❁

---

Ce que pense de la  
"Bonne Entente"  
Sir Lomer Gouin, Pre-  
mier ministre de la  
Province du Québec

---

❁❁



❁❁

---

What Sir Lomer Gouin  
Prime Minister of the  
Province of Quebec  
thinks of the "Bonne  
Entente."

---

❁❁

Québec, 7 février 1918.

Monsieur J.-A. Beaudry,

Directeur-Gérant du "Prix Courant",  
Montréal.

Cher monsieur,

Vous vous proposez de publier prochainement un numéro spécial sur la **Bonne Entente**, et vous me faites l'honneur de me demander une expression d'opinion à ce sujet.

Que vous dire, si ce n'est que j'ai toujours été et que je reste encore un partisan irréductible de la bonne entente, de toutes les bonnes ententes qui sont susceptibles de rendre plus étroites et plus amicales les relations qui doivent exister entre les habitants d'un même pays? Je n'ai jamais cessé d'être convaincu que l'échange des bonnes relations est nécessaire à la vie nationale d'un peuple et qu'il est indispensable à sa vie économique.

Seulement, pour que cette entente puisse produire des résultats durables et appréciables, il importe que tous aient le désir de substituer au mot la féconde réalité de la chose. C'est de cette réalité bienfaisante dont je suis le partisan d'autant plus irréductible que les événements tragiques qui se déroulent actuellement dans le monde entier devraient imposer aux Canadiens de toutes les races, il me semble, l'obligation sacrée de s'unir par les liens d'une amitié sans défiance et d'une collaboration plus intime.

Veuillez agréer, cher monsieur, l'expression de mes sentiments bien dévoués,

LOMER GOUIN.

Quebec, February 7th, 1918.

Mr. J. A. Beaudry,

Managing-Director of "Le Prix Courant",  
Montreal.

Dear Sir,

I note that you propose publishing shortly a special number on the **Bonne Entente**; and you have honoured me with a request for an expression of opinion on the subject.

What more can I possibly say than that I have always been and am still a staunch supporter of the **Bonne Entente** and of all **bonne ententes** that may be capable of rendering more intimate and friendly the relations existing between the inhabitants of the same country? Never for one moment have I wavered in the conviction that the exchange of good relations is necessary for the national life of a people, as it is indispensable to its economic life.

Yet, in order that such an **entente** should be capable of lasting and noteworthy results, it is important that everybody should desire to substitute for the word "**entente**" the reality represented by it, embodied in effective form.

Of this goodly reality I am a staunch supporter — all the stauncher because the tragic events which are now happening throughout the entire world should impose upon Canadians of all races, it seems to me, the sacred obligation of uniting themselves in the bonds of friendship devoid of mistrust and of more intimate co-operation.

Kindly accept, dear sir, this expression of my kindest regards,

LOMER GOUIN.

**Ce que pense de la "Bonne Entente" Sir J. Geo. Garneau, Président de la Bonne Entente dans Québec.**

**What Sir J. Geo. Garneau, President of "La Bonne Entente" in Quebec thinks of the "Bonne Entente".**

Québec, 5 mars 1918.

M. le Directeur-Gérant,  
"Le Prix Courant,"  
80, rue Saint-Denis,  
Cher monsieur, Montréal.

Vous me demandez, à titre de président de la "Bonne Entente", une expression d'opinion, pour votre numéro spécial du 29 mars, sur l'importance des bonnes relations entre l'Ontario et la Province de Québec.

Le moment peut sembler mal choisi pour parler bonne entente entre les deux provinces; depuis l'été dernier le sentiment de part et d'autre, constamment aiguillonné par les extrémistes, le plus souvent pour des fins politiques, a revêtu le caractère d'aigreur qui ne peut manquer d'inquiéter tous ceux qui ont à cœur les destinées de notre pays. Et cependant l'importance de ces bonnes relations existe toujours, elle est primordiale.

Qu'on envisage le problème au point de vue politique ou au point de vue économique, on en arrive forcément à la conclusion que les deux provinces ne sont pas, et ne peuvent pas devenir indépendantes l'une de l'autre. La rupture de la Confédération est inconcevable dans l'éventualité de toutes les circonstances que nous pouvons raisonnablement prévoir; elle serait désastreuse pour le Canada, je crois qu'elle le serait encore plus pour notre province. Au point de vue économique — et c'est celui qui intéresse particulièrement votre journal — les relations commerciales entre la province de Québec et l'Ontario ne peuvent pas être entravées sans préjudice très sérieux pour les deux parties.

Puisque nous ne pouvons nous passer l'un de l'autre, ne vaut-il pas mieux alors s'efforcer de vivre en bons voisins? Et comment y parviendrons-nous? Est-ce en nous injuriant mutuellement et sans trêve? Est-ce en récriminant constamment sur les torts de l'autre côté, sans songer à nous demander jamais si nous n'aurions pas nous-mêmes des écarts à corriger? Certes nous avons des sujets bien légitimes de griefs, mais le règlement de ces griefs ne sera jamais amené par les revendications furibondes des pêcheurs en eau trouble, des agitateurs de métier.

Il ya de braves gens dans toutes les races; nous n'en détenons pas le monopole, et je ne vois pas pourquoi on n'en trouverait pas autant à l'ouest de la rivière Ottawa qu'à l'est. Le but de la Bonne Entente est de mettre ces gens en relations, de faire comprendre à l'un le point de vue de l'autre, bien convaincus, par l'expérience déjà acquise, qu'il y a tout à gagner et rien à perdre dans ce contact, qui élargit les horizons et qui dissipe les préjugés et l'ignorance, sources des difficultés qui nous affligent.

Sans abdiquer en rien notre légitime fierté de race, que nous avons le droit imprescriptible de revendiquer, sachons aussi respecter celle de l'autre grande race avec laquelle nous sommes appelés à vivre, et nous trouverons là le plus sûr moyen de rétablir les bonnes relations et de les maintenir, condition indispensable de notre grandeur et de notre prospérité.

Votre bien dévoué,  
J. GEO. GARNEAU,  
Président de la Bonne Entente dans  
Québec.

Quebec, March 5th., 1918.

To the Managing-Director,  
Le Prix Courant,  
80 St. Denis Street,  
Montreal.

Dear Sir,

You ask me, as President of "La Bonne Entente", an expression of opinion for your special number of March 29th., on the importance of good relations between the Provinces of Ontario and Quebec.

The present moment may seem inopportune to speak of Bonne Entente between the two Provinces; since last Summer, the sentiment on both sides, constantly incited by extremists, more often on political subjects, has created ill-feeling which will certainly be the cause of worry to those who have the destinies of our country at heart. And it is however important that these good relations exist always and primarily.

Whether we visualize the problem from a political or economical point of view, we are forced to come to the conclusion that the two Provinces are not and cannot become independant one of the other. A rupture of the Confederation is inconceivable in the eventuality of all circumstances that we can reasonably foresee, it would mean much more for our Province. From the economical point of view, — and that is the question that particularly interests your paper — the commercial relations between the Provinces of Quebec and Ontario cannot be hindered without very serious prejudice to both parties.

As we cannot do one without the other, then is it not better to do our utmost to live amicably? And how will this be attained? Will it be by mutual abuse without truce? Will it be in constantly recriminating on the faults of the other party, without thinking if we never have ourselves any faults to correct? Of course we have very legitimate causes for our grievances, but those grievances will never come to any settlement through furious revendications of fishermen in troubled water, professional agitators.

There are good people in every race; we do not hold the monopoly and I do not see why we would not find as many West of the Ottawa river as East thereof.

The object of "La Bonne Entente" is to create relations between those people, to make one understand the point of view of the other, well convinced, by already acquired experience that everything would be for the best in this contact, which enlarges the horizons and dissipates prejudices and ignorance, sources of difficulties which afflict us.

Without abdicating our legitimate pride of race, to which we have an imprescriptible right to revendicate we must also know how to respect the other great race with whom we are called to live, this would be the most certain mean of re-establishing the good relations and to maintain them, indispensable condition of our grandeur and prosperity.

Yours very truly,  
(Sgd.) J. GEO. GARNEAU,  
President of "La Bonne Entente".  
in Ontario.

## ***Ce qu'est en Réalité la Bonne Entente***

**Par JOHN M. GODFREY,  
Président de la Bonne Entente  
de l'Ontario**

## ***The True Meaning of Bonne Entente***

**By JOHN M. GODFREY,  
Chairman of the Ontario  
Bonne Entente**

Une BONNE ENTENTE entre les Canadiens de langue anglaise et de langue française est l'idéal indispensable sans lequel la destinée du Canada comme nation ne pourra jamais être atteinte. Le Canada est un pays bilingue et les deux races doivent travailler de concert pour amener une bonne entente et cela pour le plus grand bien de la nation.

La Bonne Entente ne veut pas dire un contrat. Sur nombre de choses nous ne pourrions jamais être d'accord et il n'est pas dans l'intérêt national que cet accord existe. Les nations sont composées de peuples ayant des vues divergentes. C'est la fusion des divers types qui produit une nation forte.

Par exemple, nous ne sommes pas d'accord sur l'étendue et les méthodes de notre participation à la guerre. Presque tous les partisans de la Bonne Entente de l'Ontario ont voté pour le gouvernement unioniste et la conscription. Presque tous les partisans de la Bonne Entente de Québec votèrent contre le gouvernement d'union et la conscription. Mais ce désaccord n'a pas détruit la Bonne Entente. Nous, de l'Ontario, nous ne réglons pas cette question en disant que l'opposition de Québec à la conscription était due à ce que les Canadiens-français sont des lâches, et qu'ils ont peur de se battre. Nous n'avons pas oublié les soldats du 22<sup>ème</sup> Bataillon, les vainqueurs de Courcelette. Vous, du Québec, vous ne dites pas que nous sommes en faveur de la conscription parce que nous représentons un autre type de Boche Prussien. Nous nous efforçons d'avoir une bonne conception de vos vues et nous croyons que vous vous efforcez de comprendre les nôtres.

L'un des principes fondamentaux de la Bonne Entente n'est pas de souligner les défauts particuliers aux deux races, mais de rechercher leurs bonnes qualités. Nous avons trouvé beaucoup de choses à admirer chez nos concitoyens de langue française — qualités qui contribueront à l'affermissement de la nation canadienne.

Votre respect profond pour votre religion ne devrait pas être condamné. Vos qualités sociales vous font aimer de tous ceux qui vous connaissent — votre amour du foyer et votre attachement au sol auront une influence précieuse et continuelle sur le développement de notre vie nationale — votre nature pacifique qui, irritée quand il ne saurait être question de paix, sera appréciée d'une façon plus sympathique quand notre guerre sera terminée. Le plus grand adversaire même de la Bonne Entente a été forcé, en toute justice, de vous dire: "Comme race, les Français sont intelligents, industriels, frugaux et moraux."

La Bonne Entente n'est pas une chose d'hier, d'aujourd'hui ni de demain. Elle est aussi vieille que le sermon sur la Montagne et le 13<sup>ème</sup> Epître aux Corinthiens.

JOHN M. GODFREY.

BONNE ENTENTE — the good understanding between English and French speaking Canadians, is the unconquerable ideal without which Canada's National destiny can never be attained. Canada is bi-racial and the two races must be working together in good understanding make the best of our nationhood.

Bonne Entente does not mean agreement. On many things we can never agree and it is not in the national interest that we should agree. Nations are built up from peoples of divergent views. It is the welding together of varying types which produces the strong nation.

For instance — we disagree as to the extent and methods of participation in the war. Nearly all of the Ontario Bonne Entente supported Union Government and Conscription. Nearly all of the Quebec Bonne Entente opposed Union Government and Conscription. But that disagreement did not destroy Bonne Entente — we agree to disagree. — But we of Ontario do not dispose of this much vexed question by explaining that Quebec's opposition to Conscription was because the French speaking Canadians are cowards and afraid to fight. We remember the 22<sup>nd</sup> Battalion the conquerors of Courcelette. You of Quebec do not say that we supported Conscription because we are another type of Prussian Bosh. We try to have an understanding conception of your view point and we believe you try to comprehend ours.

One of the cardinal principals of Bonne Entente is not to emphasize the respective shortcomings of the two races but to discover the good qualities. We have found many things to admire in our French speaking fellow Canadians — qualities which will make for the betterment of the Canadian nation.

Your deep devotion to your religion should not be condemned. Your social qualities endear you to all who know you, your love of home and your attachment to the soil will have a valuable and steady influence on the development of our national life, your peace loving nature which irritates when there can be no peace will have a more sympathetic appreciation "when these our wars shall cease to rage". Even the chief offender against Bonne Entente has been compelled in justice to say of you, "As a race the French are bright, industrious, frugal and moral."

Bonne Entente is not a thing of yesterday, today or to-morrow. It is as old as the sermon on the Mount and the 13<sup>th</sup> Chapter of Corinthians.

JOHN M. GODFREY.

## LA COOPERATION DES DEUX RACES

Par l'Honorable Sénateur C. P. BEAUBIEN

La Confédération n'a que cinquante ans. Pour une nation c'est encore l'enfance. Pourtant ils sont nombreux ceux qui, aujourd'hui, se demandent si elle doit durer. Il y a vingt ans, dix ans même, qui aurait osé douter de son avenir? Aujourd'hui, combien d'esprits sont hantés par la possibilité d'une annexion prochaine aux Etats-Unis?

Pourtant la Confédération, à plus d'un point de vue, a eu des résultats merveilleux. Comme un lien souple et fort, elle a réuni les deux grandes races de ce pays, et pour un temps, au moins, dirigé leurs forces naturellement divergentes vers un but commun.

Cet effort conjoint a fait jaillir du sol l'abondance; surgir l'industrie; s'ouvrir nos voies de transport; s'établir et se développer la finance et le commerce avec une rapidité qui tient du prodige. Dans une arène politique agrandie, elle a, dès ses débuts, réuni des hommes d'état de taille à frapper l'attention de l'Europe et de la République Américaine.

Ces résultats obtenus par la coopération de deux races si différentes par leur nature et davantage peut-être, par leur entraînement, a fait concevoir la possibilité de l'entente cordiale, cette alliance qui est devenue le bouclier des libertés du monde.

Malgré son oeuvre féconde et brillante, la Confédération inspire des inquiétudes à ceux qui se préoccupent de sa survie. Porte-t-elle, en elle-même, le germe de sa destruction? La diversité de langage, de tempérament, d'aptitudes constitue un avantage incontestable, pourvu qu'elle soit secondée par la main douce et ferme de la tolérance, et de la justice. Autrement, elle devient une cause d'irritation, de lutte et de rupture. La Confédération a été conçue dans un effort vers la concorde par la tolérance. Hors de cette voie, il n'y a pas d'Unité Nationale possible.

Les pères de la Confédération et ceux dont le génie politique lui a imprimé son essor, ont toujours reconnu dans le fanatisme de race et de religion, l'ennemi le plus redoutable de la Nation. Aussi se sont-ils, avec courage, dans les deux partis politiques, dressés de tout leur prestige et de tout leur talent contre ceux qui honteusement exploitaient les luttes sectaires et raciales.

Sur le déclin de leur carrière, deux hommes politiques éminents ont donné à la Nation un avertissement solennel. Voici ce que disaient Sir John A. MacDonald, premier ministre et Sir Edward Blake, Chef de l'opposition sur le débat touchant l'usage de la langue française dans les territoires du Nord-Ouest, en 1890:

Sir Edward Blake: "Si, M. l'Orateur, dans les temps sombres et de découragement, lorsqu'il s'agissait de l'avenir de mon pays, de son progrès et de sa grandeur; si je n'ai pas été un optimiste, si j'ai pu et si je puis encore voir trop en noir, sur ce sujet, je dois dire, cependant, que, durant ces dernières années, j'ai eu la consolation de me convaincre que nous progressions lentement, mais sûrement, en matière de tolérance, en matière de droits et de privilèges des minorités, bien que l'on put nous reprocher d'être stationnaires, rétrogrades même, à certains autres points de vue."

"Et c'est une grande consolation. Mais si telle a été

## Co-operation of the two leading races

By the Hon. Senator C. P. BEAUBIEN

Confederation is but fifty years old. In the age of nations, it is still an infant. However there are many, to-day, who wonder whether it will last. Twenty years ago, or even ten, who would have dared to entertain even a doubt as to its survival? To-day, how many minds are haunted by the possibility of annexation to the United States in the near future?

Nevertheless, Confederation has achieved, from many points of view, wonderful results. A strong yet elastic tie it has been; uniting the two great races of this country, and, for a time, at least, directing their naturally diverging forces towards the attainment of a common object.

This conjoint effort has brought forth abundance from the soil, has made industries spring up on every hand, has opened great transportation systems and established and developed finance and commerce with almost unheard of rapidity. In its enlarged political arena, it has, from the beginning brought together statesmen of such calibre as to attract the attention of Europe and of the American Republic.

These results, obtained by the co-operation of two races; differing so greatly in temperament and even more so in training led to a belief in the possibility of an "Entente Cordiale," the alliance which has become the armor of the world's freedom.

In spite of its fruitful and brilliant attainments the Confederation is now causing much anxiety to those who hope to see it survive. Does it bear, in itself, the germ of its destruction? The diversity of language, of temperament of aptitudes constitutes an incontestable advantage provided it be seconded by the firm but gentle hands of tolerance and justice. Otherwise, it becomes a source of irritation, of dispute and of rupture.

Confederation was conceived in an effort to achieve concord by tolerance. Outside of this path, National Unity is an impossibility. The Fathers of Confederation and those whose political genius have aided its advance, have always recognized in fanaticism of race and of religion, the most dangerous enemy of the Nation. Therefore they have, in both political parties, courageously used the weight of their influence and exercised all their talents in fighting against those who shamefully have sought to raise the cry of race and religion to further their own ends.

At the close of their careers, two eminent statesmen have given solemn warning to the Nation. Here are the declarations made by Sir John A. MacDonald, Prime Minister, and Sir Edward Blake, Leader of the Opposition, on the debate concerning the use of the French language, in the North-West Territories, in 1890:

Sir Edward Blake: "Sir, in times of gloom and depression as to the future of my country—perhaps I am not an optimist, perhaps I have taken and may take now in many aspects a view too gloomy as to the condition and prospects of Canada, but in times which I have felt gloom and depression as to the prospects and future of my country, as to its progress in several of the respects which are essential to the making of a nation. I have had in these latter

ma conviction, et si je pense encore de cette manière, je n'ignore pas qu'il y ait encore à présent beaucoup de préjugés et de défiance provenant d'anciens haines, de malentendus, de souvenirs amers, d'anciens conflits. Ces préjugés et cette défiance sont encore à la disposition du premier incendiaire venu, et l'incendie pourrait être allumé aisément, mais difficilement éteint."

"La conflagration que l'on pourrait causer, prendrait des proportions dont il est impossible de calculer d'avance l'étendue."

Sir John A. MacDonald: "Il est bien vrai, comme l'a dit l'honorable député de Durham (M. Blake), qu'une légère étincelle peut produire un grand incendie et, volontairement, sur une question de sentiment, une question de sensibilité qui ne mérite pas d'être prise au rang d'un sentiment, nous allons risquer l'avenir du pays, en excitant les susceptibilités d'une race contre une autre race, susceptibilités que je croyais disparues pour jamais, en 1867, et détruire, en même temps, le crédit du Canada dans les pays étrangers; et plus que cela, chez la mère-patrie elle-même. Car sur quel crédit peut-on compter en matière de finances comme autrement, si l'on apprend, en Angleterre, si le fait est connu spécialement à la Bourse, le corps le plus craintif et le plus timoré qui existe au monde que les deux races qui habitent le Canada sont en lutte l'une contre l'autre, sur des questions de sentiments, de susceptibilités et de préjugés, qui sont plus graves et moins faciles à régler que des questions purement matérielles? Cela suffirait pour arrêter les progrès du pays, paralyser son développement et si notre pays devait déchoir de la brillante position qu'il occupe aujourd'hui, aux yeux du monde entier, il faudrait en attribuer la cause à notre conduite insensée qui nous fait ruiner notre crédit, détruire notre prestige et sacrifier notre avenir."

Comme leurs chefs, l'ensemble des partis politiques alors, craignait et abhorrait le fanatisme de race et de religion et méprisait ceux qui avaient la bassesse de s'en servir ou la faiblesse de le subir. Et le peuple comprenait et applaudissait ce patriotisme courageux et éclairé. En est-il ainsi aujourd'hui?

La clameur de la dernière lutte traîne encore ses échos honteux dans certaines feuilles stipendiées. Qui niera que les deux races ne soient dangereusement dressées l'une contre l'autre?

Qui n'admettra qu'une bonne moitié de notre population a les yeux tournés vers les Etats-Unis, espérant y trouver les uns la paix, les autres des conditions économiques moins pénibles après la guerre?

Allons-nous continuer à flotter désespérés au gré des passions populaires suscitées et entretenues par l'égoïsme ou la cupidité? Allons-nous, dans un aveu humiliant de notre impuissance, abandonner, à peine ébauchée, l'oeuvre grandiose de nos prédécesseurs? Allons-nous, d'une main indifférente, clore l'histoire du Canada pour ouvrir un simple chapitre des annales américaines?

Allons-nous, dans l'auréole de nos gloires passées, tailler quelques étoiles de plus pour le drapeau américain? Non, cent fois, non!

Il faut, dans la gravité de l'heure, trouver le regain de patriotisme, le sursaut d'énergie voulus, pour faire face au danger. Il faut grouper toutes les bonnes volontés contre l'intolérance et le fanatisme. Il faut réagir par l'école, par la chaire, par la tribune et surtout, par la presse.

"years the consolation of believing that in whatever other respects we might be stationary, perhaps even, I am ashamed to say, retrograde, in the respect at any rate of tolerance and regard to the rights and privileges and susceptibilities of minorities, we were moving on—slowly, steadily moving on—to a higher plane. And that consolation was, to my mind, a very great one. But although I did so believe, as I shall still venture to entertain that hope, I knew well that all this time there were great masses of prejudice and suspicion, of ancient hates and misconceptions, and bitter memories of former conflicts, lying ready to the hand of incendiary, easy to be kindled, difficult to be extinguished; and that the proportions of the conflagration which they might excite were impossible to be calculated in advance. . . ."

Sir John A. MacDonald: "It is quite true, as the honorable member for Durham (Mr. Blake) said, that a small spark may kindle a great conflagration, and we will be wilfully, on a question of sentiment—on a question of feeling, which does not deserve to be dignified by the name of sentiment—hazarding the future of the country, arousing the feelings of race against race, which I hoped had been forever buried in 1867, and ruining the credit of Canada in foreign countries. Aye, and in the mother country too. For what credit can we, financially or otherwise, hope to obtain if it is known in England, if it is known especially on the stock exchange—the most fearful and timorous of all bodies—that the two races which inhabit Canada are drawn up against each other, on matter of sentiment, feeling and prejudice, which are more important and less easy to be soothed than mere material questions. It will stop the development of the country. It will prevent its future progress, and if this country should fall from the proud position it now holds in the eyes of the world, it will be because by our own insensate conduct we have destroyed our credit, destroyed our prestige, and ruined our future."

Like their leaders, the political parties as a whole, at that time, feared and abhorred fanaticism of race and of religion and looked down upon those unscrupulous or weak enough to make use of or submit to such nefarious influence. And the people understood and applauded this courageous and enlightened patriotism. Is such the case at present?

The clamor of the last electoral campaign still echoes shamefully through the columns of certain hired press. Who will deny that the two races are dangerous arrayed against each other?

Who can deny that a good half of our population looks towards the United States in the hope of finding there, for some, peace; for others, a little less hardship after the war?

Shall we continue to drift disabled at the mercy of the winds of popular passions excited and fostered by egotism and cupidity? Shall we, with a humiliating avowal of weakness, abandon, when hardly begun, the magnificent task undertaken by our forefathers? Shall we, with an indifferent hand, close the history of Canada to open a simple chapter of the American annals?

Shall we, from the halo of our glorious past, fashion a few more stars for the American flag? No, a hundred times, no!

We must, at this solemn hour, find the outburst of energy and patriotism necessary to confront the danger. All men of good will must be grouped together against

Un effort concerté et déterminé des gens pondérés de toutes les croyances et de toutes les races rétablirait bientôt, dans le pays, l'opinion publique qui seule a permis l'établissement de la Confédération et son développement, et qui seule, également, peut en assurer la stabilité.

C. P. BEAUBIEN

the powers of intolerance and fanaticism. They must react by the school, the pulpit, the rostrum and above all by the press.

A concerted and determined effort on the part of wise and moderate people of all beliefs and of all races, would soon re-establish in this country, that public opinion which alone made possible the establishment of Confederation and its development and which alone, also, can assure its stability.

C. P. BEAUBIEN

## Le Colonel Lorne Mulloy et la "Bonne Entente"

L'obstacle immédiat à "La Bonne Entente", pour le présent, est la controverse du langage qui ne se serait jamais élevée si la **Bonne Entente** avait existée, et qui ne peut être réglée que par une plus grande amitié.

Il y a dans l'Ontario une crainte bien définie que Québec cherche à imposer le français à l'Ontario; il y a dans Québec une crainte bien définie que l'Ontario cherche à abolir l'enseignement du français dans ses écoles.

Or, la langue est la première expression de la conscience de race, basée sur la loi de sa propre préservation, c'est assurément la plus grande force de l'action humaine, comme les champs dévastés de l'Europe le démontrent. Aussi, quoique les craintes dont je viens de parler soient non fondées et absurdes toutes deux, elles sont quand même une expression de conscience de race et, entre les mains de chefs habiles, rallieraient infailliblement l'une ou l'autre province en une phalange solide.

Seule la **Bonne Entente** peut démontrer la vérité et dissiper les malentendus.

Lorsqu'il sera bien entendu: 1o Que chaque Canadien-français de l'Ontario veut absolument que ses enfants obtiennent la maîtrise de la langue anglaise et 2o Que personne en Ontario ne voudrait enlever à l'enfant Canadien-français toute facilité d'apprendre la grammaire et la littérature de sa langue, dont on ne peut l'empêcher de se servir, le reste est question de pédagogie ou question de voies et de moyens.

Enfinement — La meilleure conclusion possible que je puisse faire se trouve, je crois, dans les mots de la résolution que j'ai eu l'honneur de préparer pour la conférence préliminaire à Montréal, et que je présentai plus tard au banquet de Québec:

"Il n'y a maintenant, et il n'y aura jamais à l'avenir, aucune querelle entre les Canadiens de langue française et anglaise qui ne puisse et, de droit, ne doive être réglée amicalement et équitablement et de façon à donner satisfaction à la grande majorité de tous."

LORNE MULLOY.

## Col. Lorne Mulloy and "La Bonne Entente"

The immediate obstacle to "Bonne Entente" at the present, is the language controversy, which would never have arisen, had *Bonne Entente* been in existence, and which can only be settled by a furtherance of good understanding.

There is in Ontario a well defined fear that Quebec seeks to make Ontario French; there is in Quebec a well defined fear that Ontario seeks to abolish the teaching of French in her schools.

Now language is the immediate expression of race consciousness, which, based upon the law of self-preservation, is easily the greatest motive force in human action, as the stricken fields of Europe testify. Therefore, though the above-mentioned fears are equally groundless and absurd, they are yet an expression of race consciousness, and in the hands of skilful leaders, can be depended upon to rally the rank and file of either province into a solid phalanx.

*Bonne Entente* alone can demonstrate the truth and dispel misunderstanding.

Once we make clear (a) That every French-Canadian in Ontario insists upon his children obtaining a mastery of the English language, and (b) That no one in Ontario would deny the French-Canadian child the facilities for learning the grammar and literature of his mother tongue, which he cannot be restrained from using, the rest is a matter of pedagogy, or a matter of ways and means.

*Finally*—I cannot better conclude than in the words of the resolution which I had the honor to prepare for the preliminary conference in Montreal, and which I later moved at the Quebec banquet: "There is not now, nor ever in the future will be, any dispute between the French and English-speaking people of Canada which cannot, and of right ought not to be settled amicably and equitably, and in such a manner as to give satisfaction to the vast majority of all concerned."

LORNE MULLOY.



## L'HISTORIQUE DU MOUVEMENT DE BONNE ENTENTE

**"Toute puissance est faible, à moins que d'être unie"**

Ce vers, en tête d'une fable du bon Lafontaine, dans laquelle un vieillard abjure ses enfants d'être toujours unis et leur prêche la concorde peut s'appliquer à ce qui se passe en ce moment, au Canada, un pays riche et plein de multiples ressources, qui aurait tout à gagner à ce que les deux grandes races, qui sont appelées à y vivre, à y travailler, en commun, sous l'égide du drapeau britannique coopèrent, dans une bonne entente plus étroite et bien comprise à la prospérité générale du pays, prospérité qui forcément rejaillit sur les intérêts particuliers de chacun.

Ce n'est pas à dire qu'il n'y ait déjà un grand pas de fait sur le terrain de la bonne entente entre les Canadiens-français et les Canadiens-anglais, entre les gens de l'Ontario et ceux de Québec, mais nous sommes encore bien loin de cette Bonne Entente qui serait si utile, nous dirons même qui est d'un intérêt vital pour le commerce et l'industrie du Canada.

Nous aimerions à faire ici un court historique du mouvement de Bonne Entente qui s'est développé depuis quelques années grâce à l'esprit large d'un groupe de Canadiens-anglais et de Canadiens-français.

Nous signalerons les causes qui nuisent à l'effort en faveur de la Bonne Entente.

Nous donnerons quelques opinions sur ce sujet si intéressant et si important pour les deux races, à l'époque où toutes les énergies, toutes les bonnes volontés doivent s'unir, doivent être utilisées en commun pour supporter la crise que la guerre cause actuellement et répondre à la guerre commerciale terrible qui va suivre la guerre par les armes.

### Les précurseurs

Ce n'est pas d'hier que des efforts ont été tentés pour que l'union entre les deux races devienne plus étroite.

Sir Georges Etienne Cartier a travaillé à la bonne entente entre les éléments anglais et français. Sir Wilfrid Laurier, comme premier ministre, a toujours eu pour principe de donner justice égale à toutes les races. Une société qui travaille très efficacement dans sa sphère, sphère toute intellectuelle à l'établissement de la bonne entente entre les deux races est L'Alliance Française de Montréal, dont M. Gonzalve Désaulniers, C.R., est le président, mais qui a un vice-président et de nombreux conseillers de langue anglaise, — avec lesquels les rapports sont des plus cordiaux.

A l'Université McGill il existe ce que l'on appelle le Cercle Français du McGill, dont les membres parlent le français très correctement et jouent même avec tout l'esprit et l'harmonie voulus des comédies des écrivains tels que Labiche, Sardou, etc.

Nous avons tenu à noter ces quelques faits avant de parler du grand mouvement en faveur de l'harmonie entre les deux races, dont l'idée débuta à Toronto, dans l'été de 1916, mouvement à la tête duquel se trouvait M. Godfrey, de Toronto.

Sous le vocable de "Bonne Entente", la campagne ouverte par M. Godfrey a déjà fait sa marque.

Nous allons en étudier les diverses phases.

### Naissance de "La Bonne Entente"

Dans l'été de 1916, un groupe de citoyens éminents d'hommes d'affaires et d'hommes de professions de Toronto, comprirent que les deux plus importantes provinces du Canada, celles de Québec et celle d'Ontario, pouvaient s'entendre et avoir une base, un idéal communs, les plus irritables questions de races et de religion seraient enfin résolues et que l'unité des Provinces, pour le plus grand bien et la plus grande prospérité du Canada résulteraient enfin de cette coopération vers un but général : la grandeur de la nation canadienne toute entière.

Cette idée, une fois émise devait porter ses fruits. Un comité fut formé à Toronto dont M. Godfrey fut, à juste raison, le président puisqu'il avait été le promoteur de ce mouvement si large et si équitable de la "Bonne Entente."

Des réunions eurent lieu et l'on en vint à cette opinion, à cette constatation qu'il n'y avait pas de questions discordantes entre les deux races que l'on ne puisse résoudre et régler d'une façon amicale.

Il s'agissait d'un rapprochement plus général entre les Canadiens d'Ontario et les Canadiens de Québec : il s'agissait de franchir la frontière imaginaire qui existait entre les deux Provinces soeurs, de se rencontrer, de se mieux connaître, de discuter amicalement sur un terrain commun, celui de la prospérité nationale, des questions communes, celles du commerce, de l'industrie, celles résultant des devoirs créés aux habitants d'un même pays aux loyaux sujets d'un vaste Empire. Il s'agissait à l'heure où les Français et les Anglais unissaient leurs efforts et mêlaient leur sang pour le triomphe de la paix mondiale, que les descendants de grandes races, qui avaient les uns et les autres des représentants sur les



champs de bataille, s'unissent eux aussi sous l'égide de deux drapeaux, le drapeau britannique défenseur de nos libertés et de nos droits, le drapeau français, celui du souvenir.

Du projet à son exécution, il n'y avait guère loin.

### Du particulier au général

Des stades avaient déjà été parcourus, des jalons avaient déjà été posés; stades individuels, jalons personnels, soit; mais si ces stades et ces jalons étaient des liens peu résistibles comme unité, réunis en faisceaux, ils formeraient une base de résistance solide jusqu'à devenir infrangible. Nous avons parlé de stades individuels, de jalons personnels. N'est-il pas vrai que si des rapports sociaux, des rapports d'affaires, des hasards de voyage mettent en contact un Canadien-anglais et un Canadien-français, ils causent librement à coeur ouvert, sont, au demeurant, les meilleurs amis du monde et si n'vivent réciproquement à des visites plus fréquentes et plus amicales?

Pourquoi ces cas individuels ne deviendraient pas des cas généraux?

Partant de ces principes, se rappelant aussi — à l'heure présente il n'est jamais permis de l'oublier un instant — que là-bas, dans les plaines des Flandres, là-bas, dans l'antique Grèce, là-bas, dans la Palestine, près du tombeau de Celui qui dit à tous les hommes: "aimez-vous les uns les autres comme des frères," la plus parfaite Bonne Entente régnait entre les aumôniers militaires catholiques ou protestants et que ces prêtres, ces révérends se partageaient les devoirs de leur ministère fraternellement dans le Christ et sans mesquines querelles, sans discussions, se rappelant tout cela il était facile à l'Ontario, et au Québec de s'entendre.

Semer le bon grain de la Bonne Entente dans la Province de Québec était travailler dans une terre généralement très productive et généralement bien préparée à toutes les idées larges et généreuses.

Il y a bien quelques ravins, quelques fondrières; les uns peuvent se combler, les autres se réparer.

Aussi, lorsqu'il fut résolu qu'une délégation de l'Ontario devait visiter la Province de Québec, ce fut avec une véritable joie, avec un empressement tout loyal et très patriotique que la nouvelle fut accueillie dans les cercles commerciaux et sociaux.

A Montréal, un comité de réception composé des membres de la Chambre de Commerce, du Board of Trade, des sénateurs, des membres du barreau, des représentants municipaux se constitua pour recevoir dignement les missionnaires de la Bonne Entente venue de la province soeur.

### PREMIER STADE.

#### La réception dans la Province de Québec

##### A Montréal.

Ce fut le lundi, 9 octobre, que la mission ontarienne, comprenant les personnalités ci-après nommées, arrivait à Montréal, cette mission comprenait:

Toronto — A. E. Ames (A. A. Ames and Co.); J. W. Curry, C. R.; N. F. Davidson, C. R.; D. A. Dunlop (Hollinger Mines); J. W. Fairly, Thos. Findley (vice-président Massey-Harris Co.); John Firstbrook (Firstbrook Co.); J. M. Godfrey, R. E. Gurlay, J. H. Gundy, W. P. Gundy, E. Holt, J. H. Gurney (Gurney Foundry Co.); Arthur Hawkes, A. M. Hewitt (président du Board of Trade); Oliver Hezle-

wood (McLaughlin Car Co.); Norman Howie, W. C. C. Innes (Jaegar Sanitary Woollen Co.); J. D. Ivey, A. M. Ivey, S. J. Moore (ex-prés. de la Metropolitan Bank); G. M. Murray (sec. de la Canadian Manufacturers' Association); J. P. Murray (Canadian Oil Refining); S. P. Parsons (vice-prés. de la Can. Man. Asso.); Thos. Roden, Harry Ryrie, W. H. Shapley (Sterling Artions and Keys); Professeur Sissons (Victoria College); Professeur Squair (Toronto University); P. W. Stone, Frank Wise (Macmillan, Ltd.)

Hamilton — Le Chancelier du diocèse de Niagara, Kirwan Martin.

Kingston — Lieut.-Col. Mulloy; Prof. Skelton (Queen's University); G. P. Chown.

St. Catharines — Col. R. W. Leonard; J. C. Notman, J. G. Jones.

Brampton — M. C. S. McDonald.

Windsor — M. E. G. Henderson, Canadian Salt Co.

Brockville — Judge Macdonald, M. T. Storey (Canada Carriage Co.)

London — J. H. K. Pope, (McClary Mfg. Co.)

Ingersoll — C. C. L. Wilson (Ingersoll Packing Co.)

Woodstock — M. J. R. Shaw, (Canada Furn. Mfgs.)

Kitchener — S. J. Williams, M. McBrine, T. H. Reider, (Can. Rubber Co.)

Newmarket — Hon. E. J. Davis, (Davis Leather Co.)

Walkerton — M. Robertson, C. R.

Oshawa — R. S. McLaughlin, (McLaughlin Motor Car Co.)

Cette mission fut reçue à son arrivée par le comité suivant dans lequel le Board of Trade, la Chambre de Commerce et divers corps publics étaient représentés:

Zéphirin Hébert, président de la délégation de Montréal; Ludger Gravel, J. E. C. Daoust, le sénateur Dandurand, le sénateur J. M. Wilson, l'hon. Alphonse Racine, J. Laporte, F. C. Laberge, Henri Viau, J. J. Fitzgerald, O. S. Perrault, W. A. Hale, l'échevin J. K. Edwards et l'échevin William Brault, de Sherbrooke; Ernest Lavigne, J. N. Cabana, J. Lophthers, J. P. Gervais, Raoul Grothé, Armand Chaput, l'ex-maire L. A. Lavallée, l'ex-maire H. Laporte, échevin E. Larivière, Chas. Catelli, Léon Garneau, Rodolphe Bédard, Jos. Quintal, Paul Saucier, Joseph Fortier, Robert C. Wilkins, de Farnham; Dr. J. C. Poissant, ex-échevin J. O. Labrecque, A. E. Lalande et autres.

La réception fut des plus franches et des plus cordiales. Ils tombaient, ces hommes partis de chez eux, venus, tous, du moins quelques uns, avec cette pointe de scepticisme qui prévaut dans les autres provinces en ce qui concerne la "Province de Québec" dans une atmosphère de chaude hospitalité, d'hospitalité à la française, qui ne devait les quitter pendant tout leur voyage à travers la Province "française" du Québec.

Montréal "Métropole du Canada" se devait de faire la première les honneurs aux délégués ontariens; disons que le comité s'acquitta royalement de sa tâche.

Pour montrer qu'au point de vue éducationnel notre province n'était pas aussi arriérée que d'aucuns l'ont prétendu, on fit visiter aux délégués les écoles des Hautes Etudes et Techniques de Montréal, des collèges bilingues parfaitement organisés où la bonne entente est de règle. Au Mont Saint-Louis ils firent voir l'éducation bilingue la plus complète que l'on puisse donner. N'omettons pas une réception civique à l'Hôtel de Ville où l'on présenta aux visiteurs une adresse de bienvenue et où l'on exprima les sentiments d'une mutuelle confiance dans la "Bonne Entente" à son aurore.

On promena les visiteurs dans le port de Montréal



qui depuis environ vingt ans a fait des progrès considérables et est réputé comme l'un des ports les mieux installés du monde entier.

Le soir les délégués étaient reçus au Club St-Denis gracieusement mis par son président à la disposition du comité de réception.

Cette réception dans le club Canadien-français fut véritablement princière; elle fut surtout d'une cordialité si expansive, si chaleureuse, que les visages les plus rigides des délégués de Toronto s'épanouirent dans de bons et radieux sourires et que toutes les froideurs, s'il y en avait, fondirent comme dernières neiges sous le soleil d'avril.

Les discours n'y furent point des banalités, "as usual" que le protocole commanda à la fin de la plupart des banquets et que la bonne chère rend lourdement aimables.

M. Zéphirin Hébert y exposa ses vues sur la bonne entente avec cette clairvoyance et cette précision qui ne laissent place à aucun verbiage. Il donna les causes des manifestations d'antipathies constatées en certaines circonstances et indiqua les remèdes à cet état de choses. Il fit ressortir brièvement les avantages que nous retirerions de la bonne entente qu'il croit non seulement possible, mais qu'il estime nécessaire au développement normal de notre pays. M. Zéphirin Hébert avait d'ailleurs de longue date combattu pour chasser cet esprit néfaste de parti qui divise nos races.

On parla à cœur ouvert avec courage et franchise et cette façon très nette de tracer les situations respectives, de définir les droits et les devoirs communs, d'esquisser l'avenir et ses espoirs plurent tellement à nos hôtes que de retour dans leurs foyers ils en parlèrent longtemps et en ont gardé un durable et vivace souvenir.

#### *Expressions d'opinions.*

Dans les discours qui furent prononcés ce jour là à Montréal, nous allons donner quelques citations bien typiques et bien justes qui donnent une note d'ensemble de l'esprit qui animait les délégués et ceux qui les recevaient.

#### *L'Hon. Sénateur Dandurand.*

Les préjugés viennent surtout de ce que les deux provinces ne se connaissent pas assez.

"Il faut que cette connaissance soit plus intime entre les deux grandes races qui sont appelées à vivre ensemble et à prospérer ensemble au Canada.

"La délégation que nous avons le plaisir de recevoir à Montréal pourra apprécier quelques qualités des gens de Québec.

"Une chose surtout dont elle peut se rendre compte est que dans Québec comme dans Ontario, on est Canadien avant tout.

"C'est cette idée fondamentale qui a toujours inspiré les Canadiens-français dans leur histoire."

"Il est inutile de parler d'une seule langue au Canada et les deux langues sont toutes deux nécessaires et toutes deux doivent exister et existeront.

"Les Anglo et les Franco-canadiens ne forment qu'une seule famille et c'est leur devoir de travailler la main dans la main pour la paix et l'harmonie."

#### *M. Paul Emile Lamarche, Avocat.*

"Si nous allons au fond de la question de races, nous trouvons que les désaccords viennent surtout de fausses interprétations et de mauvaises conceptions de cette question et que la plupart de ces désaccords viennent d'une presse trop exclusive et de l'immixtion de la politique dans notre vie nationale.

"Combattons-nous, dit l'orateur, pour un parti ou pour un clan ou combattons-nous pour être avant tout une nation?"

#### *L'Hon. Sénateur Beaubien.*

"Le nom de Wolfe et de Montcalm a servi de base à l'entente cordiale en notre pays qui, se prolongeant en Europe, sauvera et l'empire britannique et la France et la liberté du monde. Pour sauvegarder cette entente, nous aurons deux devoirs à remplir: fermer les oreilles aux injures et aux insultes des fanatiques des autres races et des autres religions; éclairer courageusement nos compatriotes sur leurs véritables devoirs.

#### *M. Gundy.*

M. Gundy exprime par une frappante image sa conception de ce que doit être l'union des Canadiens. Anglais, Ecossais, Irlandais et Français, sont les doigts d'une seule main qui est le Canada.

Après Montréal, la délégation partit pour Trois Rivières et Québec.

Partout elle put se rendre compte de l'esprit d'entreprise des Canadiens de la Province de Québec et des résultats obtenus.

A Québec la réception fut tout à fait "vieille France" c'est-à-dire d'une cordialité remarquable.

La tournée de Québec et du parc Montmorency fut la note pittoresque du voyage.

#### *Dans les Cantons de l'Est.*

Après avoir traversé les belles régions de la Beauce, les visiteurs arrivaient dans les Cantons de l'Est, si prospères et si bien cultivés.

Le temps était superbe et la nature, cette nature si luxuriante de nos automnes canadiens était à l'unisson de l'état d'âme des missionnaires de la Bonne Entente qui fraternisaient de charmantes et très simple façon avec leurs hôtes.

A tout moment les conversations qui roulaient sur des projets d'avenir commun s'interrompaient, on admirait le paysage et l'on se demandait comment la haine peut mordre le cœur de l'homme qui peut co-opérer à mettre en valeur tant de richesses naturelles pour le plus grand bien de la communauté canadienne toute entière.

C'est dans cet état d'âme que l'on mit pied à Sherbrooke, dans cette ville que l'on appelle la Reine des Cantons de l'Est: cette cité partageant ainsi avec Toronto, "la ville Reine", une dénomination royale.

#### **Les souvenirs**

Il est difficile, en évoquant le mot de Reine, dans l'étude sur la "Bonne Entente" de ne pas se rappeler le souvenir de cette femme au cœur supérieur, qui fit beaucoup pour que la "Bonne Entente" régnât au Canada,

de cette reine d'Angleterre qui aimait la France où elle séjournait souvent : de la Reine Victoria et de la Reine Victoria nous rappellerons tout naturellement, tout logiquement, que ce fut sous le règne du regretté Edouard VII, celui que les Parisiens aimaient à appeler le Roi de la République Française, ce qui le faisait rire de bon coeur, que fut signée cette "Entente Cordiale" qui devait resserrer les liens entre l'Angleterre et la France, liens qui aujourd'hui, sont cimentés par le sang le plus glorieux et le plus pur des deux grandes races qui combattent et combattront jusqu'au bout pour le Droit, la Justice, et la Liberté du monde.

Après cette digression nous conduirons nos lecteurs et nous reviendrons à Sherbrooke, ville plutôt bilingue, et où nos hôtes purent voir avec quelle cordialité, quelles concessions amicales et réciproques, les deux éléments ethniques s'entendent dans les Cantons de l'Est.

A Sherbrooke, détail à noter, il y eut un banquet, non pas un banquet comme les autres : ce furent les Bonnes Soeurs du Couvent qui avaient préparé ces agapes auxquelles étaient conviés nos amis d'un autre dogme, et ce furent de jeunes étudiants du Séminaire qui servirent le banquet de la Bonne Entente à des visiteurs protestants : n'était-ce pas là une attention des plus délicates, à laquelle il était juste de faire allusion : les petits détails et les petites attentions produisent parfois les plus grands effets.

Sherbrooke était le point terminus de la mission ontarienne, et c'est sur cette bonne attention de la famille religieuse catholique de la Reine des Cantons de l'Est, que les nouveaux amis, mais des amis sérieux, devaient se dire non pas adieu, mais aurevoir et à bientôt.

## DEUXIEME STADE

### La visite à l'Ontario

Les bonnes relations créées par la visite des délégués de Toronto ne devaient pas en rester là.

De même que les Ontariens avaient eu l'occasion, comme ils le dirent eux-même, d'apprendre beaucoup de choses sur la situation réelle dans le Québec et d'apprécier en même temps l'hospitalité canadienne-française, les hommes d'affaires de la Province de Québec ont voulu continuer ce travail de la "Bonne Entente" en rendant à leurs voisins la visite qu'ils leur devaient.

Ce fut le 7 janvier 1917 que la délégation du Québec quitta Montréal à destination de Toronto qui devait être la première étape des missionnaires canadiens-français de la Bonne Entente à la tête desquels se trouvaient le premier ministre de la Province de Québec lui-même, Sir Lomer Gouin, et l'honorable Adélard Turgeon, président du Conseil Législatif de la Province.

La délégation comprenait environ soixante membres, et se composait de vingt-cinq délégués de Montréal, vingt de Québec, cinq de Trois-Rivières et dix de Sherbrooke.

Le président du comité général de la Bonne Entente était Sir Georges Garneau. Montréal était représenté par les sénateurs Dandurand, C. P. Beaubien, MM. Huntley Drummond, Zéphirin Hébert, Jos. Quintal, Victor Morin et Beaudry-Leman.

Les membres de la Chambre de Commerce de Montréal délégués, étaient MM. Ludger Gravel, président ;

R. Bédard, secrétaire, Alfred Lambert, J. N. Cabana, et Léon Lorrain.

Québec avait parmi ses représentants, le maire de la ville, M. Lavigneur, l'honorable juge Pelletier, etc.

## A Toronto

La réception dans l'Ontario était sous la présidence de M. J. M. Godfrey, président de la Ligue Nationale de Toronto et les Ontariens se piquèrent d'honneur de recevoir les visiteurs avec autant de cordialité et nous dirons presque d'enthousiasme si ce mot ne paraissait pas pour les "non-initiés" une expression un peu chaude pour Toronto. Cependant ceux des nôtres qui ont fait partie de la délégation approuveront cette expression et diront qu'elle n'avait rien d'exagéré en la circonstance.

Les délégués du Québec furent reçus à la mairie de Toronto et furent l'objet du plus cordial accueil.

Au Canadian Club, M. O. S. Perrault fit un brillant plaidoyer en faveur de la bonne entente entre les deux races ; il démontra que cette bonne entente existait dans les relations d'affaires en général et que de là à la faire régner dans les autres rapports sociaux, il n'y avait qu'un pas. Ce pas, beaucoup l'ont déjà franchi et ne s'en plaignent pas, au contraire, car ceux-là ont appris que le respect mutuel des aspirations de races et de croyances, causait une satisfaction véritable à tout coeur bien né.

Un banquet présidé par M. Godfrey eut lieu à l'Hôtel King Edward.

M. Godfrey proposa la santé de la Province de Québec d'une façon amicale et des plus cordiales.

Ce fut Sir Lomer qui répondit à cette santé, et il y répondit dans un discours que, pour le bénéfice des deux races, pour le plus grand profit, pour le plus grand bien de la Bonne Entente nous devrions, si la place nous le permettait, reproduire ici tout entier.

Ce discours est équitable et juste pour les deux races. Il énumère tous les points sur lesquels doit porter l'attention de tous ceux sans exception qui désirent voir la "Bonne Entente" devenir réellement effective et complète.

En voici les passages principaux :

### Les liens communs

"Nombreux, dit Sir Lomer Gouin, sont les liens qui nous attachent ensemble.

Ce doit être notre devoir et celui de ceux qui nous succéderont de veiller à ce que les liens qui nous unissent soient renforcées bien plutôt qu'affaiblis. La nature, l'histoire et la Providence, proclament pareillement notre fraternité. La Providence lorsqu'elle nous réunit, en une heure où le Canada n'était encore qu'une pauvre colonie luttant pour son existence, a décidé manifestement, que notre devoir était de coopérer loyalement à bâtir l'édifice de la commune patrie. L'histoire a enregistré les annales d'un héroïque passé, orgueil de tout le Dominion, dont chaque province peut revendiquer sa part de mérite et de gloire. La nature enfin nous met chaque jour en face d'intérêts identiques, elle nous démontre ainsi combien nous nous rapprochons de cette union qui est notre inéluctable destinée,

### Nous mieux connaître

Si par le passé, il s'est produit des malentendus qui pour quelques-uns d'entre nous ont empêché de voir les mérites de nos concitoyens d'origine, de foi ou de langue différentes des nôtres, je suis persuadé qu'ils sont dus entièrement au fait que nous ne nous connaissons point suffisamment les uns les autres, et imputables aux idées erronées concernant nos concitoyens des autres provinces qui ont conduit quelques-uns d'entre nous à une injuste méfiance.

C'est le but patriotique et fort louable du mouvement de la Bonne Entente que de combattre ces impressions fâcheuses en mettant les citoyens des différentes provinces à même de se fréquenter plus facilement et par suite de se mieux connaître. A coup sûr une telle oeuvre doit pouvoir escompter la sympathie active et le support de tous les bons citoyens dans toutes les provinces du Canada.

Ai-je besoin d'insister sur le fait que ces bons citoyens constituent l'immense majorité de la population de nos provinces? Mais ce ne sont pas, cependant, les plus démonstratifs. Ils ne comptent pas pour vivre sur la haine et les préjugés, mais sur le fruit de leur travail quotidien. Lorsque nous viendrons à nous mieux connaître, comme certains d'entre nous se connaissent, nous ne commettrons plus l'erreur de juger toute la population d'une province d'après l'attitude d'une minorité insignifiante comme trop souvent, par malheur, la chose se produit.

### L'esprit de tolérance

La province de Québec, en a souffert, non moins que celle d'Ontario, quoique, — et je parle en connaissance de cause — je puisse affirmer qu'il n'y a pas dans tout le Dominion une province plus foncièrement juste ni animée d'un plus grand esprit de tolérance que la province de Québec; il n'existe nulle part une population plus loyale envers la Couronne, plus attachée aux institutions britanniques et plus entièrement dévouée aux intérêts canadiens que la brave population de ma propre province.

Sir Lomer soutient avec Sir Georges Etienne Cartier que c'est une prétention futile de dire qu'il est impossible de faire du Canada une grande nation par suite des différences d'origines et de croyances de ceux qui le peuplent.

Cartier, dit Sir Lomer, déclarait que la seule difficulté qu'on rencontrerait viendrait de la nécessité de traiter les minorités avec la justice qui leur est due; et il ajoute que cette justice on la rend dans la Province de Québec.

### Thèse générale

Comme thèse générale, il faut prendre comme base de la "Bonne Entente", l'affirmation suivante de Sir Lomer: **"L'estime mutuelle, le respect réciproque sont absolument essentiels pour le maintien de nos institutions nationales. Il doit exister un esprit de tolérance envers les diverses races, les diverses langues et religions, nous devons professer le respect de l'idéal et des traditions de notre voisin.**

Et le discours conclut comme suit:

"Nous sommes, de par la volonté de la Providence, destinés à vivre ensemble. Pourquoi ne pas faire en sorte de vivre heureux?"

Pourquoi ne pas employer toute notre énergie dans ces efforts pour fondre en une nation grande, unie, les splendides éléments qui constituent notre communauté mélangée.

### L'étoffe d'une nation

"Nous tissons, a dit Sir Lomer, à la fin de son discours, l'étoffe d'une nation. Faisons en donc un tout parfaitement harmonieux, dans lequel tout matériel ayant quelque valeur, qui est à notre disposition trouve à être utilisé proprement. L'énergie et la persévérance de l'Ecosais, les solides qualités commerciales de l'Anglais, comme les nombreuses qualités bien connues du Celte peuvent toutes se combiner admirablement avec la proverbiale galanterie des Canadiens-français. L'apparence harmonieuse de l'étoffe ainsi fabriquée n'aura rien à redouter, du fait que tous ces divers fils si admirables, ressortiront également distincts chacun avec son brillant éclat particulier. De la sorte pouvons-nous tirer un excellent parti de tant de qualités diverses, de toutes les caractéristiques nationales enviées appartenant aux divers éléments de notre population. De la sorte, aussi, utilisant la force dont nous avons hérité de nos ancêtres non pas pour des fins égoïstes, mais pour redonner à notre pays bien-aimé, plus de vigueur, plus d'élan commun, nous manifesterons mieux les généreux élans de notre génération, comme notre patriotique résolution de contribuer à la future grandeur de notre Confédération."

### L'hommage anglais

C'est au cours de ce même banquet que M. Rowell, faisant l'éloge des soldats tombés au champ d'honneur en Europe a dit:

"Les Canadiens morts en Europe ne sont pas morts comme Anglais, Irlandais, ou Canadiens-français, ils sont tombés comme Canadiens. Si ce nom leur a suffi il doit aussi nous satisfaire et nous inspirer de l'admiration."

M. Rowell a très largement fait ressortir la bravoure des Canadiens-français et leur a donné le crédit de la bataille de Courcellette.

M. Hearst, premier ministre d'Ontario exprima, à son tour, l'espoir de voir le Canada fortement uni de l'Atlantique au Pacifique et de la frontière américaine, jusqu'à la Baie d'Hudson.

A Hamilton, M. George Lynch Staunton, dit que de la Révolution française ont germé trois fleurs, la liberté, l'égalité, la fraternité, et il ajouta:

"La liberté traversa la Manche puis ensuite les mers pour croître à travers le monde sous la protection de l'Union Jack. La France est la mère de la liberté, et la Grande-Bretagne en est le champion. Nous qui avons reçu cet héritage, dit-il, qui sommes les descendants de ces deux grandes races, allons-nous dissiper notre héritage dans la haine? Pour notre propre préservation nous devons rester unis et former une race forte. Cette guerre nous a appris qu'il faut offrir un front ferme et uni. Si nous sommes des ennemis les uns pour les autres, les sentiments du dehors auront raison de nous tous."

L'honorable Adélarde Turgeon, un fervent de la Bonne Entente, fit au cours de cette visite des remarques très judicieuses concernant les moyens à employer pour cimenter l'accord des populations au Canada et fit entrevoir les avantages qu'on en tirerait.

M. B. A. Gould, en maintes circonstances, pendant ces visites réciproques se fit aussi l'apôtre de la bonne parole et se montra adepte zélé de la Bonne Entente.

### Préjugés de races

L'Honorable Sénateur Beaubien a fait un appel à la coopération des deux races dans la grande oeuvre nationale que l'on doit poursuivre.

Le Canada a dit l'orateur est rongé par ceux qui suscitent les préjugés de races: il faut faire disparaître cet état d'esprit.

M. J. Percy Bell, gérant général de la banque d'Hamilton a exprimé l'opinion que le français et l'anglais devraient être d'enseignement obligatoire dans toutes les écoles de l'Ontario et du Québec.

Ces citations vont clore notre rapport sur la visite des délégués du Québec dans l'Ontario et termine notre résumé sur le second stade de la Bonne Entente.

### Les Entraves

La Bonne Entente a été entravée dans son essor par des appels aux préjugés de religion et de races dont il faut tenir responsables à la fois des publicistes du Québec et des publicistes de l'Ontario.

Pour être juste, il faut dire, avec M. Ryan, que les attaques terribles ont été plus nombreuses de la part des feuilles ontariennes que de celles du Québec, mais que la violence des uns n'exécuse pas la violence des autres, si nous voulons arriver à la Bonne Entente indispensable à la prospérité commerciale du Canada et à sa prospérité.

Une autre entrave a été la question des écoles bilingues dans l'Ontario.

Il devrait y avoir un moyen de s'entendre sur cette question.

N'est-il pas préférable de connaître deux langues comme c'est l'usage chez les Canadiens-français et de faire usage de ces deux langues lorsque la nécessité s'en fait sentir.

## TROISIEME STADE

### Les points de divergence

Nous arrivons au commencement de cette année 1918 alors que les cris de race lancés lors des dernières élections fédérales se sont apaisés et que le calme renaît. Nous sommes en février 1918, M. Godfrey qui a tant fait pour la Bonne Entente va travailler de nouveau à la faire renaître.

Aussi le 11 février dernier, faisait-il à Ottawa une conférence qui, comme le discours de Sir Lomer Gouin à Toronto, vaudrait d'être reproduit en entier ici: Nous nous bornerons à en prendre quelques extraits pour montrer combien il serait facile de déterminer des bases solides et effectives de Bonne Entente.

### Les deux races devant l'histoire.

M. John M. Godfrey profite de l'anniversaire de la Confédération, fait un retour en arrière et trouve que dans les cinquante années passées il n'y a eu que deux incidents discordants au sujet de la race, la rébellion du Nord-Ouest et la question bilingue telle qu'elle se pose aujourd'hui par suite du problème des écoles bi-

lingues et des difficultés soulevées par la Loi du Service Militaire. Pour contrebalancer ces incidents, M. Godfrey a rappelé qu'un Canadien-français avait dirigé pendant quinze ans les destinées du Canada pendant cette période.

### La seconde phase de la Confédération

La seule compensation, dit-il, que le Canada puisse obtenir, en récompense de cette terrible guerre, c'est l'unité nationale. De ces deux provinces séparées devra sortir la nation canadienne et nous devons nous inspirer de l'idéal national. Voilà d'après M. Godfrey, la seconde phase de la Confédération.

### Les différends entre les deux races

M. Godfrey déclarait ce qui suit dans son discours de février dernier:

"Soudainement, la bonne volonté et la tolérance qui, durant quinze années, avaient élu avec un enthousiasme général, un Canadien-Français à la gouverne du Canada semblent s'être dissipées pour faire place au mauvais vouloir et à l'animosité.

Des deux côtés de la rivière Ottawa, le fanatisme le plus orageux répand son poison. Dans une crise où l'unité la plus entière était nécessaire, nous sommes déchirés par la dissension.

Quels sont les différends fondamentaux qui, aujourd'hui, sans aucun doute, séparent les deux grandes races du Canada? Ces différends semblent généralement tenir à une divergence radicale d'opinions sur trois questions importantes. La première est celle de la nature et de la portée de la participation du Canada dans la guerre. La seconde se résume dans le fait que le Canadien-français est franchement anti-impérialiste et qu'il accuse le Canadien-anglais d'être impérialiste. La troisième question est celle des langues. Sur ce terrain, la lutte se centralise autour des écoles anglo-françaises de l'Ontario.

Etudions plus spécialement le troisième grief: la question de la langue. Il faut trouver une solution à ce problème, si l'on veut que les deux races vivent en harmonie l'une à côté de l'autre.

Et retenons bien cette affirmation de M. Godfrey:

"Le Canada ne sera jamais entièrement un pays anglais et il ne sera jamais non plus entièrement un pays français. Le Canada sera le pays que formera la coopération harmonieuse des deux races, l'une aidant l'autre et chacune donnant à la nation ce qu'elle a de meilleur. Je ne parle pas de ce que sera le Canada dans mille ans. Mais c'est une chose certaine que dans les siècles qui viendront après nous il ne pourra pas y avoir dans notre pays rien de semblable à l'assimilation des Français par les Anglais.

La race canadienne-française est trop homogène et trop forte pour qu'une telle chose se produise.

### La natalité canadienne-française

En 1763, il y avait à peine 85,000 Canadiens-français au Canada. Sans l'aide de l'immigration, ils ont porté leur nombre, en comptant ceux qui sont aujourd'hui aux Etats-Unis, à trois millions. Leur nombre continuera d'augmenter.

Que nous le voulions ou que nous ne le voulions pas, ce fait est là et nous devons agir en tenant compte des faits, non des théories.

La première chose que chacune des deux races doit travailler à comprendre, c'est ce sentiment de la nationalité, que nous sentons si profondément enraciné en nous. Le sentiment de la nationalité, qui nous a été légué par une longue suite d'ancêtres, ne peut nous être arraché. C'est nous-mêmes. Le gardien de ce sentiment, c'est la langue. Toute tentative qui voudrait réaliser une plus étroite compréhension entre les deux races est vouée à la mort, si elle n'est pas appuyée sur une complète réalisation de l'étroite relation qui unit la langue au sentiment de la nationalité.

### Cinq propositions

M. Godfrey a terminé en posant cinq propositions qui nous paraissent devoir être l'objet de l'étude et de la réflexion de tous ceux qui s'intéressent à la question de la prospérité du Canada et à la proposition de la "Bonne Entente."

Voilà les principes que devraient étudier les hommes modérés des deux provinces.

1.—Les droits des provinces, dans la Constitution, sont fixés et déterminés et rien ne peut les changer.

2.—Il est du devoir de la province d'Ontario de voir à ce que ses écoles franco-anglaises soient efficaces (efficaces).

3.—Il est de l'intérêt des Canadiens-français et des Canadiens-anglais de l'Ontario que les Canadiens-français apprennent l'anglais.

4.—Il ne peut y avoir une raison plausible pour empêcher le Canadien-français de recevoir une instruction adéquate dans sa propre langue, instruction qui lui permettra de l'écrire et de la parler correctement et de connaître sa littérature.

5.—Toutes les questions doivent être discutées et réglées dans un esprit de justice et de probité, soucieux du sentiment et de la susceptibilité de race.

Depuis le discours de M. Godfrey, la polémique la plus intéressante est celle soulevée par M. Frank Wise, de Toronto, qui a posé la question "Que veut Québec?"

"La Presse" de Montréal a relevé cette demande et a fait un vibrant et sobre plaidoyer des droits des Canadiens-français, en ces termes:

Les Canadiens-français veulent:

1. Que la langue française, reconnue comme langue officielle au parlement canadien, soit convenablement traitée dans toutes les parties du pays, parce qu'elle y a des droits acquis en vertu des traités et de la Constitution; parce qu'elle est la clef d'une littérature et d'une civilisation qui font la gloire de l'humanité; parce qu'elle est la langue de la diplomatie, celle qu'ont parlée les fondateurs et les évangélistes du pays que nous habitons.

2. Que le gouvernement ontarien, au lieu de faire des règlements pour ostraciser la langue française et pour empêcher, par la prestation d'un serment infâme, les Canadiens-français de s'établir dans la province soumise à sa direction, s'appliquent plutôt à respecter la conscience des nôtres et à les traiter comme des frères, c'est-à-dire comme la minorité anglo-protestante du Québec est traitée par l'élément français, qui y domine.

3. Que la religion catholique romaine, qui est le tronc même du christianisme et qui repose après tout, sur des croyances que les protestants partagent en grande partie soit plus respectée par la presse ontarienne.

4. Que le traitement des minorités soit plutôt basé sur la justice évangélique, la fraternité chrétienne et l'intention des pères de la Confédération, que sur la lettre même de la loi.

5. Que l'opinion de la race qui a fondé et évangélisé le Canada, qui a conservé notre pays à la Couronne britannique, et qui a beaucoup fait pour les Alliés dans la présente lutte, sans y être constitutionnellement tenue, ne soit plus méprisée, attendu que notre mentalité, notre idéal et nos aspirations diffèrent nécessairement de ceux de nos concitoyens de langue anglaise.

6. Que les autres races ne nous cherchent pas querelle à propos de tout et à propos de rien. Qu'on cesse de nous discrediter, à l'étranger, parce que, en ce faisant, on discredite, par le fait même, le Canada tout entier.

7. Que l'on cesse de croire que l'unité nationale ne peut s'acquérir qu'au prix de l'unité de langage.

8. Que l'on ne mette plus en pratique contre nous le **droit du plus fort**.

9. Que la bonne entente entre les deux grandes races qui prédominent en Canada soit établie sur une connaissance des deux langues officielles, étant donné que, pour bien s'entendre, il faut d'abord bien se comprendre.

10. Que, sans nuire le moins du monde à l'élément anglais, nous ayons le droit de nous développer conformément à nos traditions et à notre idéal.

11. Que, tout en ayant un sentiment de loyauté solide à l'égard de la Grande-Bretagne, nous ayons aussi le droit de regarder le Canada comme un pays que nous puissions aimer plus particulièrement, parce qu'il est pour nous le sol natal et celui où dorment nos ancêtres.

M. John Boyd qui a déjà écrit plusieurs ouvrages sur la race française, vient le dernier, mais non le moindre, dans ce débat. Il blâme l'élément tapageur et peu nombreux de Canadiens de langue anglaise qui fait de l'agitation contre les Canadiens-français, qui forment le groupe ethnique le plus important du Dominion et qui ont le droit de s'attendre à être traités avec justice et équité.

### Coopération harmonieuse

M. Boyd donne son opinion sur les meilleurs moyens d'arriver à la Bonne Entente.

"Une coopération harmonieuse et amicale entre Canadiens de langue française et anglaise ne devrait pas être plus impossible dans le temps actuel qu'elle ne l'était autrefois. Notre histoire nous enseigne ce que nous pouvons faire à cet égard. Baldwin s'adjoignit à Lafontaine, non seulement afin d'obtenir justice pour les Canadiens-français, mais en outre afin d'assurer la liberté politique de tous les Canadiens. D'un autre côté, Macdonald donna son concours à Cartier afin que les droits des Canadiens-français pussent être sauvegardés, et en même temps afin qu'une grande nation canadienne où les deux races seraient sur un même pied,

pût être établie. Pour rappeler, à cet égard, les paroles historiques de Macdonald, il ne devait plus y avoir dans la suite ni race supérieure, ni inférieure, au Canada.

“Si l'idéal des pères de la Confédération pour un Canada uni doit jamais se réaliser, ce ne pourra être que grâce à l'esprit même qui les animait. Ce ne sera pas parce qu'une race aura essayé d'en dominer une autre, en édictant des mesures vexatoires et restrictives contre sa langue, mais bien parce que chaque race aura été traitée avec équité et parce que toutes deux auront mis leurs efforts en commun pour le plus grand bien de leur patrie commune.

#### CONCLUSION

Nous terminerons cette étude en quelques mots, et nous référerons, pour cela, à une déclaration que nous faisons au début de notre article, à savoir qu'il n'y a pas d'animosité entre un Canadien-français et un Cana-

dien-anglais pris individuellement; que leurs rapports sont même empreints d'une certaine cordialité, mais que la tension se produit lorsque des groupements se laissent entraîner par des sentiments de race trop exagérés et habilement exploités par des politiciens intéressés ou des fanatiques à l'esprit étroit.

Voyons plus large, plus grand.

Cet historique de la Bonne Entente est forcément incomplet. Le cadre d'un éditorial est trop restreint pour un aussi vaste sujet et nous avons certainement oublié de rendre hommage à de nombreuses personnes qui se sont dévouées à cette belle cause de la bonne entente. Mais en finissant, nous tenons à exprimer notre admiration pour tous ceux connus et inconnus qui prêchent sans se lasser, l'évangile de la concorde entre nos deux races et toute manifestation de Bonne Entente doit leur arriver directement comme un hommage de reconnaissance.

## LA PROVINCE DU QUEBEC

### *Critiquée par M. H. C. HÖCKEN*

NOTA. — Au début de ce numéro, nous avons dit que, implicitement, nous donnerions la plume aux uns comme aux autres, pour leur permettre d'exposer leurs vues.

Nous ne la retirerons pas à M. H. C. Hocken, malgré la violence de ses déclarations, et chacun appréciera suivant son jugement.

Au milieu des agitations de la politique, une guerre de races essaie de s'implanter avec des résultats qui peuvent nuire aux intérêts du Canada tout entier, si l'on n'y prend garde et si l'on ne travaille pas à protéger et à faire prospérer cette “bonne entente” à laquelle des hommes sages d'Ontario et de Québec travaillent depuis quelques années.

Il est donc intéressant de mettre devant le public les deux plaidoyers, celui des Anglais, adversaires de l'esprit de la Province de Québec et celui des Anglais qui sympathisent avec cette province.

Sous le titre “The Inevitable Quebec”, M. H. C. Hocken, éditeur de l’“Orange Sentinel”, un protestant, ancien maire de Toronto, et M. Hugh A. Ryan, un catholique de Toronto, ont exprimé leurs vues sur la crise raciale qui sévit au Canada.

Voici un résumé de l'article de M. H. C. Hocken, qu'il a intitulé: “Une défection dans le péril national”.

Partant de l'époque où le général Wolfe défit l'armée de Montcalm dans les Plaines d'Abraham, M. Hocken prétend que le peuple d'origine française, devenu par le traité de Versailles sujet de la couronne d'Angleterre, n'a jamais accepté cette cession comme définitive, et n'est pas encore de cœur avec l'Empire Britannique. Dans l'opinion de M. Hocken, le clergé catholique cultive et encourage cet état d'esprit et cette aversion de l'Anglais parmi les Canadiens-français. M. Hocken fait allusion dès le début de son article aux menaces de scission contenues dans la motion du député Francoeur et y voit une tentative rappelant la rébellion de 1837.

“Les Canadiens-français,” dit M. Hocken, “ont profité de la situation créée par la guerre actuelle pour réclamer de nouveaux avantages et des concessions pour l'usage de leur langue.”

Considérant les sacrifices nécessaires pour être victorieux des Allemands, et échapper à leur domination,

les citoyens canadiens de langue anglaise ont répondu à l'appel aux armes de l'Angleterre avec un enthousiasme qui a émerveillé l'univers. Mais les Canadiens-français, d'après M. Hocken, ont tiré de l'arrière.

M. Hocken les accuse d'avoir refusé de s'enrôler et il accuse leurs représentants au Parlement d'avoir résisté jusqu'à la dernière extrémité et d'avoir forcé le gouvernement à prendre des mesures d'extrême rigueur.

Ils ont demandé d'étendre les privilèges dont leur langue jouit dans la Province du Québec à tout le Canada, pour prix et comme condition essentielle de leur participation à la guerre.

Est-il étonnant, après cela, continue M. Hocken, que les Canadiens-anglais, dont les fils ont versé leur sang sur les champs de bataille aient du ressentiment pour les Canadiens-français qui ont réclamé des privilèges avant de s'enrôler?

Laissez-nous gouverner le Canada, ou nous ne combattons pas; telle est en substance la politique des Canadiens-français.

Il n'y a pas, affirme M. Hocken, un seul homme public dans la province du Québec qui ne soit sous la main de la hiérarchie catholique. Et lorsque les classes élevées et instruites montrent une telle dépendance il n'est pas étonnant que l’“habitant” qui ne connaît pas mieux, soit entièrement sous la domination cléricale. M. Hocken trouve que si le peuple canadien-français avait plus d'instruction il serait aussi bon citoyen que le Canadien-anglais.

M. Hocken accuse le clergé de façonner une population électorale qu'il puisse contrôler à sa guise et, avec un travail persévérant, d'avoir créé dans la province du Québec, une organisation politique qui n'a d'autre but que d'étendre l'influence canadienne-française à toute la Confédération?

M. Hocken s'étend ici sur la fameuse discussion à propos de l'usage de la langue française dans les écoles d'Ontario.

Les chefs cléricaux, dit-il, savent que leurs demandes pour l'usage du français dans les écoles d'Ontario n'ont ni la sanction ni l'appui de l'Acte de l'Amérique Britannique du Nord.

Les protestataires se plaignent que les lois d'Ontario refusent aux enfants de langue française de s'instruire dans leur propre langue. Ils ignorent le fait que le règlement 17 prévoit à ce que les enfants puissent être instruits en français pendant leurs deux premières années d'école.

Outre cela, les protestataires ne disent rien du rapport du Dr Marehand sur l'école bilingue, qui indique que dans 260 écoles d'Ontario, les petits Anglais étaient incapables de se faire instruire dans leur propre langue.

Il était du devoir de la législature d'Ontario de remédier à cet état de choses.

M. Hocken en appelle ici aux lois édictées par la Confédération à laquelle Sir Georges-Etienne Cartier et les évêques ont adhéré, et que l'on voudrait détourner aujourd'hui de leur esprit.

M. Hocken trouve que la lutte actuelle est avant tout une question religieuse, qu'elle soit faite d'une façon par le clergé canadien-français, ou d'une autre par Monseigneur Fallon, le résultat vise toujours à la domination par Rome.

L'élément français du Canada a toujours, d'après l'auteur, saisi toutes les occasions, profité de toutes les circonstances difficiles pour extorquer des concessions additionnelles pour leur langue et pour leur religion.

Les assertions que ce sont les Canadiens-français qui ont défendu le Canada lorsqu'il fut menacé d'invasion par les Etats-Unis sont bien exagérées, d'après M. Hocken.

A cette affirmation de l'Honorable L. P. Brodeur à la Chambre des Communes, le 30 avril 1908 que les Canadiens-français avaient défendu la couronne britannique, en 1775, et à Châteauguay, en 1812, M. Hocken oppose l'affirmation de Sir Guy Carleton que les Canadiens-français ont fourni aux Américains des guides et des provisions et qu'ils étaient sympathiques aux Américains en 1775.

Quant à Châteauguay, ce ne serait qu'une escarmouche et la guerre de 1812 fut gagnée à Queenstown Heights par le général Brock et les loyaux Anglais de l'Ontario.

Ce fut à cette époque, que le clergé catholique romain obtint de nouvelles concessions des autorités impériales alors que le sort du Canada était en balance entre l'Angleterre et les Etats-Unis.

En 1837, alors que Papineau voulait, d'après M.

Hocken, établir une république canadienne-française, il fut d'abord encouragé par les évêques. Mais, voyant une occasion de profiter de la crise, Monseigneur Parnet se rapprocha du gouverneur dont il obtint de grandes concessions et Papineau fut abandonné par ceux sur qui il avait compté.

M. Hocken s'appuie sur une déclaration du R. P. Hamon, disant que le peuple canadien-français est le peuple choisi de Dieu pour sauver l'Amérique du Nord et sur l'exode des Canadiens-français dans l'Ontario pour affirmer la campagne constante du clergé catholique vers la domination du Canada.

Revenant aux événements les plus récents, M. Hocken termine son article comme suit :

“La Législature du Québec, dominée par le clergé et conduite par Sir Lomer Gouin, s'est rendue coupable d'une attaque contre cette Province (d'Ontario) qui est sans précédent ni parallèle dans l'histoire du Canada.

Par un vote quasi-unanime, cette Législature, dans la session de 1916 a passé une loi permettant à chaque commission scolaire dans la province du Québec, de disposer de cinq pour cent des revenus bruts, pour aider à la lutte contre l'autorité de la province d'Ontario.

Et malgré cette politique atroce, la Province du Québec a l'audace de plaider pour l'établissement de “la bonne entente.”

Sir Lomer Gouin est venu dans l'Ontario après avoir fait voter une telle loi demandant la paix et l'amitié entre les provinces. Les Canadiens-français ont refusé de respecter la constitution, même après son interprétation par le conseil privé.

Ils insistent sur leur façon de l'interpréter qui est contraire à l'esprit exact de l'acte et de la constitution. En d'autres termes, ils ont déclaré la guerre à l'Ontario. Ils ont levé les fonds nécessaires à cette lutte par un décret provincial.

Ils refusent d'être conduits par la Constitution du Canada et ils choisissent cette heure la plus critique dans toute l'histoire de l'Empire et du Canada, pour lancer cette attaque contre l'autonomie de cette province-soeur.

Qui pourra s'étonner que le peuple d'Ontario éprouve du ressentiment d'une telle conduite?

## LA LOYAUTE DE LA PROVINCE DU QUEBEC

### *La défense de M. HUGH A. RYAN.*

D'autre part, sous le titre “Fair Play pour Québec”, voilà la défense que présente M. Hugh A. Ryan :

On a tellement discoursu et tellement écrit sur la faillite des Canadiens-français de la Province du Québec à répondre à l'appel aux armes dans le pays que si l'on veut arriver à une juste conclusion, on doit chercher la stricte raison. Qu'il soit bien compris que nous référons seulement aux Canadiens-français de la Province du Québec, car il est grandement concédé que les Canadiens-français habitant les autres Provinces se sont enrôlés en aussi grand nombre proportionnellement, que les autres résidents.

Il semblerait donc que l'ambiance a influencé grandement sur la situation.

L'article suivant est écrit dans le but de définir tel qu'il est non seulement dans l'ambiance actuelle, mais aussi dans son passé historique comme dans le présent, le caractère canadien-français et de montrer ce qui a poussé les Canadiens-français de la Province du Québec à prendre l'attitude qu'ils ont actuellement.

Ce n'est pas l'intention de l'auteur d'écrire en aucune façon un article politique, mais de considérer la situation des deux parties, en autant qu'elle se rapporte aux événements récents.

### La Loyauté de la Province du Québec (par Hugh A. Ryan).

En premier lieu, il n'existe pas de relations ou de liens de parenté qui relient les familles de la Province du Québec avec l'Angleterre, comme il en existe dans les autres provinces.

La plupart d'entre nous, à part les Canadiens-français, ont actuellement des membres de leur famille en Angleterre ou avaient des relations de famille avant la guerre dans la mère-patrie.

Les Canadiens-français n'ont pas, non plus, d'une manière générale, de liens de famille en France.

Tout au plus peut-on dire que parmi les Canadiens-français de haute éducation il existe un sentiment de fierté à l'égard du passé historique de la France, de ses Arts et de ses Lettres. Mais, pour la majorité de ce peuple, le seul sentiment qui existe est que la France les abandonna à leurs propres ressources, pour être conquis éventuellement par les Anglais. Et dans ces dernières années la déportation des ordres religieux de France et la fermeture des églises, n'ont pas gagné à la France l'affection des pieux Canadiens-français.

En outre, au sujet de l'Angleterre, ils estiment que quels que soient les droits spéciaux qu'ils ont reçus, ils y avaient droit comme un peuple conquis et ils ne voient pas qu'ils doivent à l'Angleterre plus qu'une reconnaissance ordinaire.

En outre, le sentiment militaire n'a jamais été encouragé chez les Canadiens-français.

Tous ceux qui sont en relations avec les Canadiens-français et qui connaissent bien leur caractère, leur esprit d'aventure, le plaisir qu'ils ont à parader en uniforme dans toutes les occasions possibles, comprennent que le sentiment militaire serait facilement inflammable chez eux.

L'endurance du Canadien-français à la fatigue et aux rudes travaux en a fait un grand pionnier.

Mais la milice de la Province du Québec a toujours été considérée comme une quantité négligeable par tous les gouvernements du Canada. Les quelques régiments de milice qui existent sont, comme question de fait, l'objet de peu de sympathie dans les villes où ils se trouvent.

C'est une coutume en vogue à Toronto d'avoir une parade militaire d'église au moins une fois par an, alors que, les différents régiments de la garnison, sans distinction de croyances font une parade dans les rues et vont assister à un service religieux.

Comme la majorité des soldats de la garnison sont protestants, le chapelain qui officie est toujours un protestant. On doit dire à leur crédit que le sermon a pour thème les grandes lignes de la religion chrétienne et ne peut offenser aucune croyance.

Mais nous avons un cas récent à Montréal où un régiment canadien-français entièrement composé de catholiques, désirant avoir une parade d'église, a choisi le jour de la Fête-Dieu pour cette manifestation.

C'est la coutume, dans cette fête, dans les centres catholiques, de faire la procession du Saint-Sacrement dans les rues.

Le 65<sup>me</sup> bataillon, le régiment en question a pris part à cette procession. Quelques journaux de notre Province d'Ontario firent un grand tapage autour de cet incident.

Était-ce une trahison pour ces soldats d'honorer leur Dieu? Était-ce une déloyauté pour ces soldats d'honorer le même Dieu?

L'on pourrait se poser cette double question à la lecture de tels commentaires.

Était-ce là une bonne manière d'encourager le sentiment, même en temps de paix?

Ce ne sont pas les sentiments qui règnent dans les tranchées, où catholiques, protestants et Juifs versent leur sang en commun, où les membres de la Young Men's Christian Association prêtent leurs campements aux chapelains catholiques pour y dire la messe, où les chapelains catholiques donnent les consolations de la religion au soldat protestant mourant, où les Juifs assistent les Gentils.

Toutes ces conditions ont certainement quelque chose à faire avec la faillite du recrutement dans la Province du Québec. Mais la cause principale de cette faillite est le manque d'éducation et d'entraînement à considérer dans la situation présente, une situation qui est devenue non plus une question de pouvoir, une question de nation, mais une question mondiale.

Il est bien connu que la Province du Québec comprend une très forte population rurale. Et comme elle n'entend de discours, n'a de lectures que de la part des Canadiens-français, ainsi ses sentiments et ses idées sont canadiens-français.

Pour eux, le monde se borne, ou à peu près, à leur propre province, et ils se soucient peu du reste du monde. On les a instruits autrefois sur les questions en dehors de leur province, mais il vaudrait mieux s'ils pouvaient effacer ces notions de leur mémoire.

L'histoire est là pour nous dire qu'avant la dernière élection générale au Canada (cet article a été écrit en novembre 1917, c'est donc des élections de 1911 que veut parler M. Ryan), les conservateurs ont uni leurs forces avec celles des nationalistes.

Tandis que les conservateurs, dans les autres provinces, agitaient le drapeau, les nationalistes le traînaient dans la boue, les uns et les autres dans le même but: gagner des votes.

Rappelons-nous que jusqu'à ce temps les Canadiens-français dans les districts ruraux de la province du Québec n'avaient jamais été instruits de leurs devoirs envers l'Empire comme sujets britanniques et maintenant, quelle instruction ont-ils reçue?

Les meilleurs orateurs, lancés en masse à travers le pays pour menacer les populations rurales que si Laurier et les libéraux revenaient au pouvoir, leurs fils seraient enrôlés dans la marine pour devenir de la chair à canon des guerres d'Angleterre, qui ne les concernaient en rien.

"Trouez de balles le drapeau de l'Empire", telle était la phrase favorite des orateurs.

On a fait tinter ces appels et d'autres sentiments semblables à leurs oreilles à grand renfort d'éloquence jusqu'à ce qu'ils y croient.

Et comme preuve que ces appels ont porté leurs fruits, nous n'avons qu'à regarder quel fut le résultat de l'élection.

Ce qui s'est passé dans les autres provinces n'est pas à considérer ici, tout ce que nous devons noter, c'est que le parti libéral a été battu et que les conservateurs nationalistes sont arrivés au pouvoir.

Lorsque la guerre éclata et qu'il fut décidé que le Canada et tous les Canadiens devaient participer à cette guerre, quelle était la situation dans Québec?

L'époque de la dernière élection était encore si rap-



## La Loyauté de la Province du Québec (par Hugh A. Ryan).

prochée, que le gouvernement ne pouvait pas aller dans le pays et dire au peuple que ce qu'on lui avait prêché, quelques mois auparavant, que ce que l'on avait eu tant de peine à infiltrer dans les esprits, que les premières notions des devoirs envers l'Empire qu'on avait enseignées au peuple, tout cela était faux et mauvais, et qu'il fallait maintenant penser et agir autrement. Non, il devait supporter la responsabilité de ses paroles et de ses actes.

Pouvez-vous blâmer le fermier canadien-français qui vit éloigné de toutes les questions d'actualité mondiale, s'il ne comprend pas par sa propre évolution qu'en 1912, c'était son droit de ne pas prendre part à une guerre européenne pour la défense de l'Empire, mais qu'en 1914 il doit y prendre part.

Comme le disait avec beaucoup d'à-propos, un jeune avocat de la Province du Québec "Je suis un "Win-the-war" parce que je sais ce qu'il en est. Il en est de ma race qui ne le sont pas parce qu'ils ne savent pas."

On a dit que Sir Wilfrid Laurier devra t faire le tour de la Province du Québec et par la puissance de son éloquence, par la connaissance qu'il a du peuple de cette province, il pourrait amener ses compatriotes à une concept on précise de leurs devoirs.

Mais cette suggestion est l'admission que le peuple de la province a été mal renseigné précédemment par le gouvernement actuel.

Si non, pourquoi le gouvernement n'envoie-t-il pas un des siens? Il y a bien des Canadiens-français capables parmi les conservateurs, que le gouvernement pourrait envoyer.

Mais ils devraient retracter leurs propres paroles et la force de leurs arguments serait, par le fait même, sans effet.

Une mauvaise doctrine solidement implantée autrefois, est difficile à détruire.

Un autre facteur important qu'il faut prendre en considération, c'est la très petite proportion d'Anglais nés en Angleterre qui vivaient dans la Province du Québec lors de la déclaration de la guerre.

Nous devons admettre dans l'Ontario, que chez nous, depuis le commencement du recrutement jusqu'à ce qu'il commence à baisser perceptiblement, un grand pourcentage des recrues étaient des Anglais nés en Angleterre.

Cette situation a été cause qu'un plus grand nombre de citoyens se sont enrôlés dans l'Ontario que dans Québec même, parmi les Canadiens de chaque province.

Il faut admettre la force de l'exemple.

Et cette force a joué un grand rôle dans le recrutement dans l'Ontario. Si John Jones et Tom Brown, deux Anglais nés en Angleterre travaillent dans la même équipe que Tom White, un Anglais né au Canada, et qu'ils parlent continuellement du devoir de tout sujet anglais de joindre les couleurs, pour combattre l'ennemi commun, et qu'ils prouvent leur sincérité en s'enrôlant, leur exemple n'aura-t-il pas une grande influence sur le Canadien et ne le poussera-t-il pas à s'enrôler aussi, spécialement s'il n'a jamais entendu dire que ce n'était pas son devoir de combattre en Europe pour la défense de l'Empire.

Mais la province du Québec n'a pas été stimulée de cette façon, et en outre, il ne faut pas oublier que chaque bataillon canadien-français était composé presque exclusivement de Canadiens nés au Canada. En outre

de cela, rappelons-nous que c'est aux célibataires d'âge militaire que l'on a fait l'appel le plus pressant.

Cette façon de procéder est juste pour beaucoup de raisons, dont la principale est une question économique: chaque homme marié tué, laissant une famille sans soutien, impose de plus grandes obligations au pays qu'un célibataire.

Et nous devons admettre que, non seulement il y a peu de Canadiens-français d'âge militaire qui ne soient pas mariés, mais encore que ceux qui sont mariés ont des familles plus nombreuses qu'il s'en trouve généralement parmi les autres nationalités habitant le Canada.

Naturellement, tous les Canadiens-français ne sont pas des ruraux. Il y a des centres où les citoyens sont aussi au courant des affaires mondiales qu'en aucune autre partie du Dominion.

En premier lieu, les jeunes Canadiens-français ont trouvé des obstacles sur leur route lorsqu'il s'est agi d'obtenir de hautes commissions, réservées généralement aux citoyens de langue anglaise.

L'un des premiers régiments canadiens-français, au lieu d'être envoyé au front, de sorte que ses actes de valeur puissent être mis dans les bulletins militaires, être rapportés et lus dans les foyers canadiens, soulevant ainsi un sentiment de fierté pour la race et stimulant les autres à suivre leur exemple, a été envoyé pour faire la police dans une partie loyale de l'Empire: aux Bermudes, une île loin de la zone de guerre.

Le colonel Lessard, un Canadien-français, un soldat ayant fait ses preuves, a-t-il été placé à la tête d'un régiment canadien-français pour le conduire à la gloire?

Non, on l'a relégué au Canada pour accomplir un travail de routine qui aurait pu être rempli par un homme de moindre importance.

Et comme si ce n'était pas assez pour enlever aux Canadiens-français tout désir de s'enrôler, le gouvernement a envoyé un ministre méthodiste comme officier en chef du recrutement parmi une population catholique. Il n'y a rien à dire contre cet officier comme tel, et certainement rien à dire non plus contre ses croyances religieuses, mais, dans les circonstances, le choix ne paraît pas avoir été des mieux appropriés.

Il y a aussi la position prise par le clergé dans la province du Québec.

Il semble évident que si la hiérarchie est en faveur de la participation du peuple à la guerre, il n'en est pas ainsi de tous les eures.

Tous ceux qui connaissent la Province du Québec, sont familiers avec le type du bon curé de campagne aimable et courtois. Il n'a, apparemment, qu'un seul souci dans la vie: le bien-être de ses chers paroissiens. Leur bonheur au physique et au spirituel est sa seule préoccupation. Il doit y avoir de graves motifs pour pousser le bon curé à méconnaître les opinions de ses supérieurs. Ce motif c'est qu'il craint que ses paroissiens soient blessés au physique et au moral, non par le boulet de l'ennemi, cette blessure serait une noble blessure dont on peut être fier; mais il est une autre blessure que l'on peut recevoir et avant de rencontrer l'ennemi, cette blessure répugnante sur laquelle on a déjà trop écrit.

Ajoutez à tout cela les articles insultants, qui paraissent dans les journaux d'Ontario, ajoutez aussi le fait

### La Loyauté de la Province du Québec (par Hugh A. Ryan)

que peu de contrats de guerre ont été laissés aux Canadiens-français et que la seule manufacture d'armes dans la province du Québec a été fermée et vous pourriez difficilement blâmer les Canadiens-français pour leur léthargie et leur indifférence apparente dans cette grande crise.

Et comme si ce n'était pas assez de tout cela, des journaux de la Province du Québec, dont quelques-uns gagnent difficilement assez pour payer leur encre ont vu une occasion de faire du capital avec les gaffes et les erreurs de jugement qui ont déjà été faites.

Ils ont vu une chance de remplir leurs coffres-forts aux dépens du bien-être du pays, aux dépens de la réputation des Canadiens-français.

Les idées fausses qui ont été semées dans les esprits de ce peuple, il y a quelques années, ont été entretenues par eux. Et le gouvernement n'a rien fait pour les réfuter.

Le gouvernement était dans une mauvaise position supportant le résultat de ce qu'il avait exploité en 1912. Il fait un effort tardif mais il n'a obtenu qu'un faible succès.

C'est ce qui a été constaté à l'occasion d'un discours prononcé par l'honorable M. Blondin, en faveur du recrutement.

L'un de ses auditeurs a fait remarquer à son voisin que c'était un beau discours, mais qu'il n'était pas aussi bon que celui que le même orateur avait fait contre le recrutement avant l'élection.

Maintenant, nous sommes à la veille d'une élection générale (rappelons que cet article est daté du 17 novembre 1917). Les conservateurs ont pris la conscription pour plate-forme. Quelques libéraux sont aussi en faveur de la conscription. Sir Wilfrid Laurier est opposé à la conscription sans un referendum préalable. Mais dans notre esprit, nous sommes tous unis dans notre désir de gagner la guerre.

Nous pouvons avoir différentes idées quant aux moyens de gagner la guerre, mais si les Allemands sont vainqueurs, ils ne feront pas de distinction dans la façon de nous traiter.

Voici un point qui paraît être en faveur du système volontaire dans Québec, contre la conscription. Par la conscription, certaines classes seules sont appelées à une époque déterminée et il est un fait, c'est que la proportion de célibataires d'âge militaire, dans la Province du Québec est petite.

Donc, si l'on pouvait amener le Canadien-français à voir que c'est son devoir de servir, il y a une possibilité d'obtenir un plus grand nombre de recrues par l'enrôlement volontaire que par le service obligatoire. Mais il faudrait d'abord refaire son éducation sur son devoir, et il ne semble pas que le gouvernement actuel soit en position de faire ce travail.

Mais c'est là une question dont l'avenir décidera.

Au-dessus de toutes ces considérations, essayons d'être impartial.

Cette guerre est pour le triomphe de la justice, non seulement en Europe, mais dans le monde entier.

Ayons donc la justice et le "fair play" chez nous.

Nous avons vu les désavantages dont Québec a souffert.

Considérons ce que cette Province du Québec a accompli dans les conditions désavantageuses que nous avons signalées.

Les comparaisons sont odieuses, mais il était nécessaire parfois de se servir de comparaisons pour faire éclater la vérité.

Laissez-moi observer justement ici que beaucoup de personnes sympathiques à la Province du Québec font allusion à la "rébellion de Papineau."

Est-ce un plus grand crime que la rébellion de Mac-Kensie? Et Papineau n'est-il pas le nom d'un héros du fameux régiment du Princess Pat's? Le sacrifice du descendant n'est-il pas une réparation pour la faute de l'oncle?

D'après "La Presse" de Montréal, parmi les premières 150,000 recrues d'Ontario, environ 42,000 seulement étaient nées au Canada et 1,000 de celles-ci étaient des Canadiens-français établis dans l'Ontario, tandis que dans la même période, la Province du Québec avait levé 20,000 hommes. "La Presse" prouve aussi par des calculs mathématiques, prenant pour base la population rurale et urbaine, (cette dernière étant invariablement la principale source de recrutement), le pourcentage d'hommes mariés et de célibataires et le pourcentage d'habitants nés à l'étranger, que la proportion du recrutement dans l'Ontario doit être de 42,000 Canadiens de naissance contre 25,000 dans la Province du Québec.

Donc, nous voyons que la population du Québec n'est pas, somme toute, très loin en arrière.

Nous trouvons aussi, d'après le même journal, qu'à une époque déterminée, il y avait cinq bataillons d'Ontario au front et sept en réserve, tandis qu'au même temps, il y avait huit bataillons de la Province du Québec au front et un en réserve, cette constatation n'est pas au désavantage de Québec.

Mais voilà assez de comparaisons.

Ce n'est pas le but de cet article d'amoindrir les efforts du Québec ou d'Ontario pas plus que de louer une province aux dépens de l'autre.

Examinons la situation comparativement, rappelons les conditions dans lesquelles se trouvait la Province du Québec lors de la déclaration de la guerre et comment ces conditions se sont développées, en un mot, mettons-nous, mentalement, dans l'Ontario dans la même position où Québec se trouvait et demandons-nous honnêtement, si nous aurions fait mieux?

N'oublions pas que les Canadiens-français ont les mêmes proportions de qualités et de sentiments que le reste de l'humanité.

Nous efforçons-nous de connaître leurs meilleures qualités?

Lisons-nous leurs journaux responsables ou nous contentons-nous de découpures, qui sont insérées dans quelques-uns de nos propres journaux, insérées pour nous tromper en autant que le caractère réel et la pensée du peuple français sont concernés? Et, non satisfaits de cela, leurs ennemis les plus acharnés (et, dans mon opinion, ce sont aussi les véritables ennemis de l'unité de l'Empire) attaquent continuellement leur religion et leur loyauté. C'est une idée fixe de dire que la conduite et les sentiments des Canadiens-français pourraient être dirigés pour qu'ils deviennent de bons citoyens, si ce n'étaient de leurs conseillers, de leurs prêtres.

Mais ces attaques ont été répétées et exposées si souvent qu'elles perdent de leur force dans la province du Québec.

### La Loyauté de la Province du Québec (par Hugh A. Ryan).

Et les appels faits dans l'Ontario, uniquement à la classe des fanatiques et des esprits étroits ne méritent pas même que les gens bien pensants et les lecteurs intelligents y portent attention.

Allons-nous prendre les discours et les actes de quelques têtes chaudes, de quelques jeunes emballés, de quelques tapageurs, voire même de gens en liberté provisoire comme le type des sentiments et des pensées du Canadien-français cultivé et bien élevé?

Ce serait aussi bien de dire que parée que les balayeurs de notre ville refusent de nettoyer nos rues et d'enlever les ordures, nous sommes un peuple malpropre.

Pensons-nous que cet antagonisme perpétuel nous amènera, jamais, à vivre plus paisiblement les uns avec les autres?

Non, la majorité de nos compatriotes, qu'ils soient nés dans l'Ontario ou qu'ils soient venus y habiter, ne connaissent pas assez nos amis les Canadiens-français. Nous ne nous donnons pas la peine de nous former une opinion sur eux, par nos propres efforts, à moins qu'une question de race ou quelque controverse politique ou religieuse ne soit en jeu et très souvent les impressions ressenties dans de telles circonstances ne s'effacent pas parce que nous ne nous donnons pas la peine de chercher la vérité.

En cela, je puis être sévère, mais je crois fermement que si la province du Québec avait été mieux instruite de ses devoirs, si elle avait reçu plus d'encouragement du département de la milice, le vieil esprit d'aventures, le vieil esprit français, si chevaleresque aurait pu être soulevé et les Canadiens-français auraient répondu en aussi grand nombre à l'appel des couleurs et auraient montré autant d'ardeur guerrière que les Français de la vieille France!

Le Canadien-français est en minorité au Canada et, comme toutes les minorités, il est constamment sur ses gardes pour protéger ses droits.

Cette façon de le louer, de l'apprécier un jour pour l'attaquer et le critiquer le lendemain, suivant les exigences de la politique, n'est pas pour lui donner confiance et lui garantir sa sécurité.

Un traité solennel lui a donné des droits déterminés et des franchises concernant sa langue, sa religion et même ses lois.

Pas plus tard que dernièrement, on déclarait dans certains journaux que ces droits devraient être révoqués, que ces franchises devraient lui être enlevées. Et ensuite nous attendons d'eux qu'ils combattent pour nous, pour la liberté et la justice.

Ils combattront si nous les traitons avec équité.

Les Canadiens-français sont d'une nature loyale, ils l'ont prouvé.

Ont-ils fait cause commune dans le passé avec les colonies américaines révoltées? Non, ils sont demeurés fidèles à leurs nouveaux maîtres, et loyaux à la parole donnée.

Dans cette expédition formée en toute hâte en Egypte pour aller au secours de Gordon nous avons trouvé ces Canadiens-français pour nous aider de toutes leurs forces, et nous avons admiré avec quelle habileté ils ont porté les secours nécessaires à travers les rapides du Nil.

Les chants des Canadiens-français ont résonné d'une

façon étrange dans ces eaux. Ils ont été les loyaux ponniers de notre grand Empire longtemps, avant que cette phrase n'ait été mal employée et que l'on en ait fait un abus.

Plus tard, dans la rébellion de Riel, n'est-ce pas le 65<sup>me</sup> bataillon de Montréal qui nous a aidés pour maîtriser ce soulèvement, bien qu'un grand nombre de gens de leur race et de leur croyance aient été entraînés dans cette malheureuse et déplorable affaire. Dans le Sud-Africain, lorsque la confusion la plus complète régnait dans nos transports militaires, c'est le colonel Girouard que nous trouvons à la tête de ceux qui ont mis de l'ordre et de la précision dans ce chaos.

A Courecelette, nous avons entendu le vieux cri canadien-français: "en avant".

Dans la guerre de Matabele, en Rhodésie, lorsque nous avons enterré sur le champ de bataille le capitaine Francoeur, ce brave soldat, c'est un Jésuite canadien-français qui a dit les dernières prières sur la tombe de ce héros.

Bravant le froid et la glace des régions glacées du Nord, nous voyons cet intrépide capitaine Bernier ajoutant, chaque année, une autre ligne rouge sur la carte du monde.

Suivons la ligne du Nouveau Transcontinental à travers les solitudes du Nord de l'Ontario et du Québec, et nous verrons ces hardis Canadiens-français défrichant ces déserts incultes et transformant graduellement un territoire autrefois improductif en un autre grenier pour l'Empire.

N'est-ce pas là de la véritable loyauté?

Mais la loyauté elle-même doit être encouragée.

En les traitant graduellement comme s'ils étaient des étrangers et des ennemis, en nous efforçant de leur trouver de mauvais desseins, en les accusant de trahison, nous n'aidons pas beaucoup à rendre leur loyauté vivace.

La conscription ne semble pas avoir été un grand succès, même dans l'Ontario.

Sur la première page du "Globe" de Toronto, à la date du 16 octobre, sous un titre bien en évidence, nous trouvons que dans Windsor, sur cent soixante-quinze célibataires d'âge militaire, cent soixante-quatorze ont demandé l'exemption. Et le seul qui a demandé à servir est un Canadien-français!

Si cet article peut servir en quelque manière à amener de meilleurs sentiments, s'il peut aider, de quelque façon, à éclairer tous les malentendus et à créer, ainsi, une plus grande unité entre les deux races, il aura atteint le but que je me propose.

HUGH A. RYAN.





**The Signers of the Original Document from which arose the "Bonne Entente" Movement**

**RESOLUTION**

"We French and English-speaking Canadians in Conference assembled for the promotion of National Unity, having established, by friendly intercourse, a mutual respect and a firm conviction in the innate fair mindedness of the vast majority of both races, do hereby place ourselves on record as of the unalterable belief that there is not now, nor ever will be in the future, any issue between the two races in Canada which cannot, and of right, should not be amicably and equitably settled, and in such a manner as to give satisfaction to the great majority of all concerned."

January 22nd, 1916.

*Fond.*

*Joseph Dunitz*  
*H. Duverger*  
*W. M. ...*  
*Em Murray*  
*V. J. Steele*  
*J. ...*  
*W. J. Page*  
*J. ...*  
*Robert C. Wiersma*  
*Emile ...*  
*A. Halanda*

**Les Signataires du Premier Document qui donna naissance à la Campagne de "Bonne Entente"**



**RESOLUTION**

"Nous, Canadiens de langue anglaise et française, réunis en conférence pour l'avancement de l'Unité Nationale, après avoir établi, par des relations commerciales amicales, un respect mutuel et une ferme conviction dans la largeur de vues innée de la grande majorité des deux races, tenons par les présentes à faire inscrire dans nos minutes que nous sommes fermement convaincus qu'il n'y a pas actuellement, ni qu'il n'y aura à l'avenir, entre les deux races au Canada, une question quelconque qui ne pourrait pas, et de droit, ne devrait pas être réglée amicalement et équitablement, et cela d'une manière qui donnera satisfaction à la grande majorité de tous les intéressés."

22 janvier 1916.

<i>John G. ... 76 Adelaide St W Toronto</i>	<i>Arthur ...</i>
<i>Geo. Hebert</i>	<i>Thomas ...</i>
<i>H. C. ...</i>	<i>J. H. ...</i>
<i>W. L. ...</i>	<i>J. O. ...</i>
<i>Thomas ...</i>	<i>J. ...</i>
<i>Arthur ...</i>	<i>M. ...</i>
<i>J. ...</i>	<i>A. ...</i>
<i>O. ...</i>	<i>B. ...</i>

# UN FERVENT DE LA BONNE ENTENTE

## UNE OPINION

Si certain d'entre nous avaient leurs coudées franches, il n'y aurait pas d'arrêt apparent dans la manifestation de nos bons sentiments envers la province de Québec, même durant la plus difficile période de transition politique et militaire. Mais il est inutile de pleurer: ce qui est fait est fait. Il faut mieux voir à prévenir un semblable état de chose si nous le pouvons.

Une lettre reçue hier des Cantons de l'Est contenait ce passage: "Il y a des gens qui sont portés à croire que les avances de la Bonne Entente de la part de l'Ontario sont le résultat du "boycottage" plutôt que de nos bons sentiments envers le Québec". Il serait regrettable qu'une simple question d'argent puisse inspirer les gens bien pensants de l'Ontario; et plus regrettable encore si le doute devenait le plus grand obstacle à nos relations amicales. Elie pleurait sous le genévrier parce qu'il se croyait à peu près le seul homme qui ne s'était pas agenouillé devant Baal. On lui apprend vite qu'il y en avait sept mille autres aussi bons que lui, que ses larmes lui avaient empêché de voir. Il ne manque pas de gens au Canada qui croient qu'il est aussi méritoire aujourd'hui que du temps de la bible de chercher à vivre dans la plus parfaite harmonie. L'un de nos plus importants devoirs c'est d'aider les bons Canadiens à exprimer leurs vues, qu'ils demeurent dans le Québec ou l'Ontario, ou sur la côte du Pacifique. "Le Prix Courant", dans sa propre sphère, sert la plus noble cause et je lui souhaite le plus grand succès.

Les hommes intelligents ne se découragent pas. On peut être en faveur de la Bonne Entente, même si cela signifie des affaires. Il vaut encore mieux se faire des amis par ses relations commerciales que de ne pas s'en faire du tout. Mais cela ne devrait pas nous induire à nous contenter de la clientèle qui peut résulter d'intérêts commerciaux mutuels. Il ne suffit pas qu'un homme comme moi déclare que nous avons de l'amitié pour les Canadiens-français. Nous avons de l'amitié pour les Brésiliens; mais ils ne sont pas nos frères et nos associés nationaux. Il peut se trouver parmi nous certaines gens pour qui il serait plus facile d'entrer en amitié avec un Brésilien qu'avec un Gaspésien, mais cela ne serait dû qu'au fait qu'il ne connaît pas le Gaspésien.

C'est un article de foi pour moi que Dieu n'a pas créé d'assez mauvais Canadiens pour qu'il vaille la peine d'encourager des querelles entre nous. Le penchant à la querelle se voit facilement. Mais le penchant contraire n'est pas invisible. Plus vous cherchez de querelles, plus elles sont faciles à trouver. Nulle part ailleurs, probablement, dans tout l'univers, il n'y a une meilleure occasion pour des hommes d'affaires de bien servir leur pays que dans le Québec et l'Ontario s'ils mettaient leurs affaires sur la base d'une Bonne Entente et s'ils en prêchaient le bon évangile de la paix et de la concorde. Et si la presse commerciale donne le ton à la presse en général, tant mieux. En conséquence, je vous adresse mes félicitations et mes meilleurs souhaits pour la réussite de l'idée de la Bonne Entente préconisée par le "Prix Courant."

ARTHUR HAWKES,

248 avenue Beech, Toronto.

## OPINION

If some of us had had our way there would have been no apparent stoppage of the flow of good feeling towards Quebec during even the most difficult periods of political and military transition. But it is no use crying over spilt milk — we must make sure that no more is spilt, if we can help it.

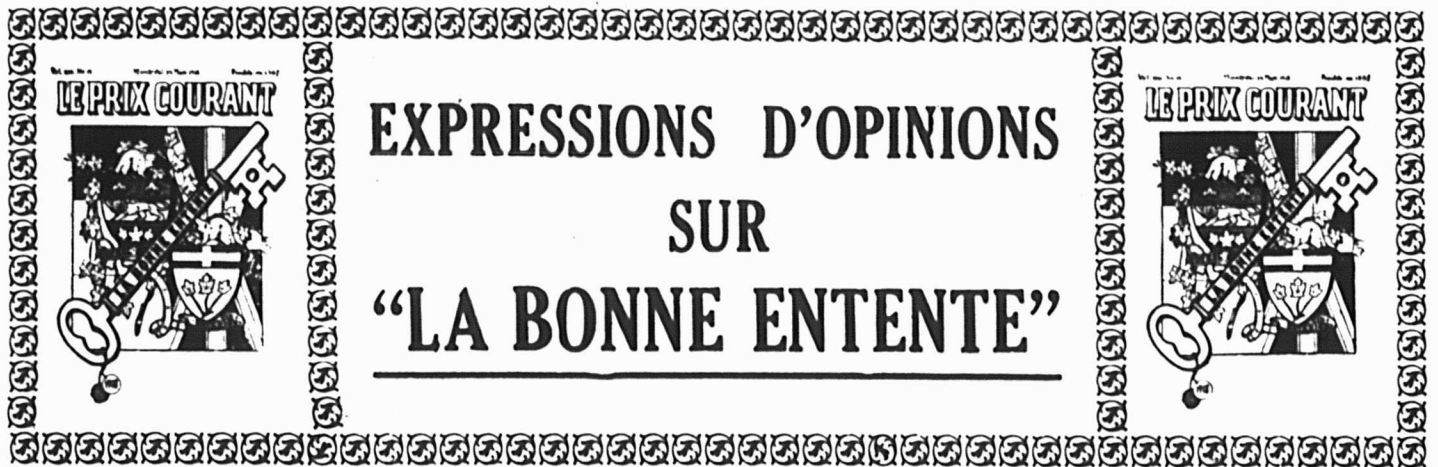
A letter from the Eastern Townships which came yesterday says: "There are those who are inclined to believe that Bonne Entente advances from Ontario are inspired by the boycott, rather than by any good feelings towards Quebec." One would be sorry if nothing better than a monetary reason could inspire thoughtful people of Ontario; and more than sorry if suspicion should prove to be the most evident ingredient in our relations with one another. Elijah sat weeping under the juniper tree because he thought he was about the only man left who hadn't bowed the knee to Baal. He was soon told that here were seven thousand as good as he, whom his tears hadn't enabled him to discover. There is no lack of citizens in Canada who believe that it is as good today as it was in Biblical times for brethren to dwell together in unity. One of our most important duties is to help those excellent Canadiens to express themselves, whether they are in Quebec or Ontario, or on the Pacific slope. Le Prix Courant, in its own field, is serving that most laudable object, and I wish it abundant success.

Wise men don't discourage any who look with a friendly eye on Bonne Entente, even if the other eye is on an order-book in his hand. It is better to reach friendship through business than not to reach it at all. But that should not induce us to be satisfied with the good-will that arises from mutual commercial interests. It is not enough for people like me to say that we are friendly towards the French-Canadians. We are friendly towards Brazilians; but they are not our brothers and partners in a nation. Possibly there are some among us who would find it easier to be entirely friendly to a Brazilian than to a Gaspesian, but it would only be because they didn't know the Gaspesian.

It is an article of faith with me that God doesn't create enough bad Canadians to make it worth while to encourage quarrels amongst ourselves. The tendency to quarrel is plain enough. But the other tendency is not invisible. The more you look for it the more often you find it. Perhaps nowhere in the world is there larger opportunity for men of business to serve high patriotic ends than in Quebec and Ontario, by putting business on a Bonne Entente plane; and preaching the good gospel in every possible place and fashion. And if the commercial press leads the general press, so much the better. Congratulations, therefore, and best wishes to the Bonne Entente enterprise of Le Prix Courant.

ARTHUR HAWKES.

248 Beech Ave., Toronto.



Québec, 25 février 1918.

M. J.-A. Beaudry,  
 Directeur Gérant du "Prix Courant",  
 Montréal.

Monsieur,

Le mouvement si heureusement inauguré l'an dernier dans le but d'établir de meilleures relations entre la Province de Québec et sa voisine, la Province de l'Ontario, mérite l'adhésion de tous ceux qui veulent sincèrement l'avancement de notre pays. Les événements qui se sont déroulés depuis quelques mois ont paralysé l'action des hommes dévoués qui ont lancé l'idée d'une union plus intime et d'une meilleure entente entre les deux grandes races qui habitent ce pays, mais il est à souhaiter qu'on reprenne cette campagne bienfaisante dans le meilleur intérêt de la nation canadienne. Québec sera heureuse d'y coopérer comme elle l'a toujours fait dans le passé.

H. E. LAVIGUEUR, M.P.,  
 Maire de Québec.

Quebec, February 25th., 1918.

Mr. J. A. Beaudry,  
 Managing-Director of "Le Prix Courant",  
 Montreal.

Dear Sir,

The movement so happily inaugurated last year with the object of establishing better relations between the Province of Quebec and her neighbor, the Province of Ontario, merits the support of all who sincerely desire the advancement of our country. The events which have taken place since a few months, have paralyzed the action of men who had at heart the sincere desire of closer union and of better entente between the two great races of this country; and it is to be desired that we take up again this campaign in the best interest of the Canadian nation. Quebec will be happy to cooperate as she has always done in the past.

Yours very truly,

(Sgd.) H. E. LAVIGUEUR, M.P.,  
 Mayor of Quebec.

M. J. A. Beaudry,  
 Directeur-Gérant du "Prix Courant",  
 Montréal.

Monsieur,

Je ne me suis jamais demandé si un Canadien-français valait plus qu'un Canadien-anglais ou réciproquement, mais j'estime qu'ils ont contribué l'un et l'autre à force de travail, d'intelligence et d'initiative, à faire du Canada ce qu'il est actuellement et par cela même, il me semble qu'ils se doivent un respect mutuel et que la Bonne Entente doit régner parmi eux.

Tant que le Canada sera terre de liberté nous pourrions y vivre en harmonie avec nos croyances propres et nos opinions personnelles et y créer de la prospérité. Je réprovoque l'action des agitateurs publics et des propagateurs de haine et crois sincèrement que la grande masse de la population du Canada ne nourrit pas ces sentiments de division qui, s'ils se généralisaient, conduiraient le pays à la ruine.

J. E. SANSREGRET,  
 Président de la Section des Epiciers,  
 de Montréal, de l'Association des Marchands-  
 Détaillants du Canada, Inc.

Mr. J. A. Beaudry,  
 Managing-Director of "Le Prix Courant",  
 Montreal.

Dear Sir,

I have never asked myself if a French-Canadian was as good or a better citizen than an English-speaking Canadian or vice versa, but I feel that both by their work, intelligence and initiative have contributed to make Canada what she is to-day; that both should have equal respect for each other, and that good understanding should prevail amongst them all. So long as Canada shall remain land of freedom, everyone should be able to live therein according to his belief and creed, which facts create conditions that are the basis of prosperity. I am strongly opposed to all public agitators who determine sentiment of hate, and I sincerely believe that the largest number of the population of Canada does not entertain such sentiment of dissension which would cause the ruin of our country.

J. E. SANSREGRET,  
 President of the Grocers Section of the Retail  
 Merchants Association of Canada, Inc.

**EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENE"**

Vous désirez savoir mon opinion sur la question de la Bonne Entente? Je vous la dirai sincèrement. J'estime mes concitoyens Anglais et je n'ai pas à me plaindre des relations que j'ai entretenues avec eux; beaucoup de mes amis dans le commerce m'ont fait la même confiance. Et je me demande alors si la mauvaise entente n'est pas un péril imaginaire et si vraiment, en dehors des élections qui apportent toujours leur contingent de déblatérations, il y a eu mésintelligence entre nos deux races. Pour ma part, je traite toujours les autres comme je voudrais qu'on me traite moi-même, et je m'en suis toujours bien trouvé.

J. A. DEBIEN,

1er vice-président, Section des Epiciers de Montréal de l'Association des Marchands-Détaillants, Inc.

You wish to have my opinion upon the Bonne Entente question. I will state very frankly that for myself I very highly appreciate my English-speaking citizens, and I can only praise the relations which I have had with them, and I know many of my friends in business who have expressed to me the same sentiment. So much so that I often ask myself if this question of lack of understanding is not simply imaginary and exists outside of election time, which, of course, always bring its contingent of misappreciation and misunderstanding between the two races, and my principle is to do to others what I would like them to do unto me.

J. A. DEBIEN,

1st Vice-President, Grocers Section of Montreal of The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Ce que je pense de la bonne entente? J'en suis un partisan convaincu. Pour moi, il est absolument indispensable que l'Ontario et le Québec s'estiment réciproquement si nous voulons que le pays se développe normalement. Une énergique campagne d'éducation s'impose. Que la bonne entente soit enfin établie sur des bases justes et durables et ce sera la plus belle victoire commerciale que les marchands des deux côtés auront remportée.

J. C. CUSSON,

2ième vice-président de la Section des Epiciers de Montréal de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc.

What I think of good understanding? I am a strong supporter of it. In my estimation it is absolutely necessary that the population of Quebec and Ontario should respect and like each other if we wish the normal development of our country. An educational campaign upon that subject is imperative. Let us establish good understanding upon rights and just principles, and the merchants of both nationalities will have achieved a commercial victory.

J. C. CUSSON,

2nd Vice-President of the Grocers Section of The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Je suis très heureux de vous donner mon opinion sur cette question de la Bonne Entente. Personne ne conteste aujourd'hui la nécessité d'un mouvement réciproque de sympathie entre l'Ontario et le Québec. Sans vouloir jeter la pierre à qui que ce soit, cette méfiance mutuelle, et pour tout dire cette antipathie qui se manifeste encore parfois individuellement dans ces deux provinces est malheureusement encouragée par une certaine partie de la presse dans un but politique. C'est un jeu dangereux pourtant et qui ne profite à personne que de soulever les préjugés et les haines de races. Il serait relativement facile avec un peu de bonne volonté de grouper le pays autour d'un idéal commun. Si l'on pouvait établir une base solide de relations amicales entre le Haut et le Bas Canada, tout le monde y gagnerait. Une véritable bonne entente serait une grande force et une source de prospérité étonnante pour le commerce. Je crois qu'il serait de l'intérêt de tous les marchands de s'en faire les agents convaincus et sincères si non de façon active, tout au moins dans leurs rapports quotidiens avec les clients et fabricants.

U. SANSREGRET,

Secrétaire de la Section des Epiciers de Montréal, de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée,

I thank you for the opportunity of expressing my opinion upon the question of Bonne Entente. Everyone recognizes to-day the necessity of establishing friendly relations between Ontario and Quebec. Without trying to find fault with anyone, I may say that the lack of confidence which is sometimes evident for either provinces is unfortunately often given too much publicity for political purposes by newspapers. To promote racial prejudices profits no one, and offers many dangers. With a certain amount of good-will, it would be rather an easy matter to establish a Canadian ideal, and find a common ground of understanding. If such a thing could be done, it would prove to be in the interests of everyone. A true understanding would be a great strength and a source of wonderful prosperity for trade and commerce. I believe that it would be in the best interests of all the merchants to enlist in the movement, as a true and sincere agent and to put into practice those principles in their daily relations with their customers and the manufacturers.

U. SANSREGRET,

Secretary for the Grocers Section of the Retail Merchants Association of Canada, Inc.



**EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"**

J'ai depuis longtemps préconisé la Bonne Entente entre les deux races au Canada. Nous sommes appelés à vivre sur le même sol, sous le même drapeau, et je ne suis pas prêt à dire que tous les torts dans la situation actuelle dépendent plutôt d'une race que d'une autre. Il faut pour réussir mettre de la bonne volonté de part et d'autre.

J. O. PESANT,

Auditeur de la Section des Epiciers de  
Montréal, de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorp.

For a long time I have advocated better understanding between the two races in Canada. It is part of our destiny to live on the same soil and under the same flag, and I am not ready to say that all the wrongs are on one side only, but to promote better understanding, both parties should be willing to meet the other half way.

J. O. PESANT,

Auditor of the Grocers Section of The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Vous me demandez mon opinion sur la bonne entente? Eh bien, j'en suis de tout coeur. Il ne faut cependant pas s'illusionner, c'est un problème important et ardu qui requiert toute la bonne volonté d'hommes sincères pour en trouver une solution satisfaisante. Il faut créer un mouvement de sympathie mutuelle entre Ontario et Québec et amener ces deux provinces à des relations vraiment amicales. Cette tâche peut ne pas nous sembler facile, surtout en face de l'attitude provocante d'une certaine partie de la presse, mais il faut quand même l'entreprendre. Nous y réussirons avec de l'énergie et de la bonne volonté de part et d'autre.

Tout homme intelligent peut comprendre les avantages d'une bonne entente. Les deux principales races du pays se complètent l'une par l'autre et doivent forcément vivre en harmonie et s'estimer réciproquement. Les résultats nous récompenseront de notre travail. Le jour où la bonne entente sera véritablement un fait accompli, marquera le commencement d'une ère de prospérité dont les marchands seront les bénéficiaires directs.

PIERRE FILION,

Ex-président de la Section des Epiciers de  
l'Association des Marchands-Détaillants  
du Canada, Inc.

You ask my opinion upon Bonne Entente. I am in favor of it most heartily. However, one should not deceive one-self. It is a very difficult and important problem which requires a great deal of goodwill from true and sincere men who would endeavor to find the proper solution. A movement should be started to promote better understanding between Ontario and Quebec so as to bring the population of these two provinces closer together. This may not be an easy task, in the face of the provoking attitude on the part of the daily press, but nevertheless the movement should be undertaken, and it would be a success if everyone would show good will. Every intelligent man will understand the advantages to be derived from good understanding. The two principal races that are living in Canada are a help one to the other and should live in harmony and appreciate each other. That work cannot fail to produce but good results. When good understanding will be an accomplished fact, it will be the beginning of a period of prosperity of which the merchants will be the first to benefit.

PIERRE FILION,

Ex-President of the Grocers' Section of  
The Retail Merchants Association  
of Canada, Inc.

Je connais des Canadiens-anglais qui n'aiment pas les Canadiens-français, par contre, j'en connais beaucoup d'autres qui ont pour nous une sympathie très marquée, et je puis dire que nous leur donnons la réciprocité.

A mon avis, si les Anglais et les Français du Canada se connaissaient mieux, ils s'apprécieraient à leur juste valeur et vivraient en excellente intelligence. On s'est trop servi du dissentiment de race comme instrument politique et c'est là qu'il faut chercher la cause d'un malentendu qu'il est très facile de dissiper pour peu que chacun y mette un peu du sien.

Je suis partisan de la Bonne Entente en autant que je serai traité par nos concitoyens de langue anglaise avec la même courtoisie que je manifeste à leur égard.

THOS. P. OAKES,

Président de la Section des Nouveautés de  
Montréal de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc.

I know a number of English-speaking Canadians who do not like the French-Canadians. On the other hand I know a large number of others who have a marked sympathy for them, and those are certainly receiving a similar treatment. In my estimation, if the English and French-speaking citizens of Canada knew each other better, they would appreciate one another better. This racial question has been used to too large an extent to serve the purpose of politicians. Politics is certainly the cause of all this misunderstanding, and an effort should be made to keep that question out of that arena. I am a strong supporter of Bonne Entente, and I will remain so, so long as our English-speaking Canadians will extend to us the courtesy that we are so used to extend to them at any time.

T. P. OAKES,

President of the Dry Goods Section of The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

## EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"

Cette question de la bonne entente est, à mon avis, d'une importance primordiale. Et encore, je n'ai en vue pour le moment, que le côté commercial. Il est temps, grandement temps que Québec et Ontario se comprennent enfin et s'estiment réciproquement. La politique est en grande partie responsable de la méfiance qu'elles se témoignent parfois. Mais l'abîme, si l'on peut employer ce mot, n'est pas tel qu'il ne puisse être comblé et franchi. Ces deux provinces ont besoin l'une de l'autre. L'Ontario n'est-il pas tributaire de Québec pour les approvisionnements de certaines branches de commerce, comme la chaussure par exemple? Sur d'autres points c'est Québec qui a besoin de sa voisine. Il est donc facile de concevoir les avantages qu'une réelle bonne entente apporterait au commerce en général. Les deux provinces et les marchands y gagneraient en prospérité.

Puisse cette oeuvre nécessaire autant que belle passer bientôt dans le domaine des réalités.

J. E. BENARD,

1er vice-président de la Section des Marchands  
de Nouveautés de l'Association des Marchands-  
Détailants du Canada, Incorporée.

The question of better understanding is, in my estimation, one of the greatest importance, and yet, at this moment, I am only considering the commercial side of the issue. It is, indeed, time that Quebec and Ontario should understand each other and like one another. Politics is at the bottom of the lack of confidence which seems to exist at the present time, but the difficulties that are in the way are not of a nature that they cannot be overcome. The two provinces need one another. For instance, Ontario gets most of her supply of shoes from Quebec, and Quebec gets her supply of many other necessities and commodities, from Ontario. It is, therefore, easy to conceive the many advantages that would result from a better understanding. The merchants of both provinces would certainly profit by it, and increase their prosperity. Let us hope that the movement will soon pass within the realms of possibility.

J. E. BENARD,

1st Vice-President of the Dry Goods Section of  
The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Certes, je crois fermement à l'efficacité de la Bonne Entente. Tout le monde ne pourrait que gagner au rapprochement moral de l'Ontario et du Québec. Il a été question en certains milieux de briser l'oeuvre de la Confédération en en faisant sortir Québec. Qui donc y gagnerait? Ce point prête beaucoup à la discussion. Il est hors de tout doute que Québec étant une province agricole peut fort bien se subvenir à elle-même. L'industrie ne peut péricliter là où l'agriculture se pratique sur une grande échelle. Alors?

Cependant il ne faut pas oublier que la Confédération est une force qu'on ne saurait briser sans désavantage pour tous.

Qu'on y réfléchisse bien et ceux qui seraient tentés d'en douter auront tôt fait de se rallier avec moi au principe de la Bonne Entente.

J. A. CHARTRAND,

2ième vice-président de la Section des  
Nouveautés de Montréal de l'Association  
des Marchands-Détailants du Canada, Inc.

Surely I strongly believe in the efficiency of good understanding. Everyone could only profit by better understanding between Ontario and Quebec. Someone suggested that Quebec should break away from Confederation. Who would profit by it? That point may be open for discussion. There is no doubt that Quebec being an agricultural province could support itself, and industry cannot fail to succeed where agriculture is prosperous, but then, however, one should not forget that Confederation is a strength that no one can destroy without hurting everyone. Let everyone think of it seriously, and I do not hesitate to believe that those who may have their doubts about it, will join with me in praising the principle of Bonne Entente.

J. A. CHARTRAND,

2nd Vice-President of the Dry Goods Section of  
The Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

J'ai toujours fait mon possible pour mettre en pratique les principes de Bonne Entente que vous préconisez, et si tout le monde avait fait les concessions honorables que j'ai faites dans ce but, il y aurait certainement de meilleures relations entre Canadiens-français et Canadiens-anglais.

Je suis un fervent partisan de cette Bonne Entente, parce que j'estime qu'elle est indispensable à la prospérité du pays tout entier et au succès de nos propres affaires.

GEO. G. GALES

Président de la Section des Marchands de  
Chaussures de l'Association des Marchands-  
Détailants du Canada, Inc.

I have always done everything in my power to practice the principle of good understanding which you are promoting, and if everyone had made the same reasonable concessions that I have made for that purpose, I am sure that the relations between the English speaking and French speaking Canadians would be better than they are to-day. I am a strong supporter of Bonne Entente because in my estimation it is coupled with the prosperity of Canada and the success in our own business.

GEO. G. GALES,

President of the Boot & Shoe Section of  
The Retail Merchants' Association  
of Canada, Inc.

**EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"**

Chaque race a ses qualités et ses défauts. Nous, Canadiens-français, nous avons les nôtres comme les Canadiens-anglais ont les leurs, mais cela ne saurait servir de prétexte à un désaccord national, bien au contraire, car cela doit mettre en nous une indulgence et une admiration mutuelles. Les mélanges de races ont toujours fait des grandes et fortes nations, l'histoire est là pour nous le dire, pourquoi en serait-il autrement pour nous ?

Les événements de la guerre, qui ont placé tout le monde dans un état d'esprit anormal sont responsables, me semble-t-il, de la friction regrettable qui s'est manifestée récemment entre les deux principaux éléments de la population canadienne. On en reviendra avant longtemps à des appréciations plus modérées, et la Bonne Entente qui n'a cessé qu'apparemment d'exister, reprendra parmi nous son oeuvre bienfaisante, j'en suis persuadé.

J. O. GAREAU,

Ex-président des Marchands de Nouveautés de  
Montréal, de l'Association des Marchands-  
Détailants du Canada, Inc.

Each race has its qualities and also its faults. We, the French-Canadians, have ours, and the English-speaking Canadians have theirs, but that should not be a cause for lack of national understanding. On the contrary, that should be a call for mutual appreciation and generosity. History teaches us that blending of races has always built great and strong nations, and why should it not be so with us? The present condition created by the war is responsible for the present state of affairs and has created the friction which seems to exist between the two principal races in Canada.

Let us hope that before long everyone will be able to appreciate the situation, and that Bonne Entente which may have been shakened to some extent, will be fully re-established and will be as heretofore productive of good results.

J. O. GAREAU,

Ex-President of the Dry Goods Section of The  
Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Il n'y a pas de raison à mon avis qui s'oppose à la Bonne Entente entre les deux races qui ont des droits égaux au Canada. Si les Canadiens-français et les Canadiens-anglais se connaissaient mieux, et prenaient surtout les moyens de se mieux connaître par des relations plus étroites, il en résulterait un avantage pour les uns comme pour les autres.

L. P. DION,

Secrétaire de la Section des Marchands de  
Nouveautés de l'Association des Mar-  
chands-Détailants du Canada, Incorporée.

In my estimation there is no reason for which better understanding should not exist between the two races who have equal legal rights in Canada. If the French-Canadians and English-Canadians knew each other better, by establishing closer relations, there is no doubt that it would work to the best advantage of both.

L. P. DION,

Secretary of the Dry Goods Section of The Re-  
tail Merchants' Association of Canada, Inc.

La Bonne Entente entre les Canadiens-français et les Canadiens-anglais ne devrait pas être une question de politique. C'est une question de prospérité pour le pays, et dans les conditions, je ne vois pas pourquoi il est besoin de tant de pourparlers pour que nous comprenions qu'il est de notre intérêt de nous entendre.

I. CARDIN,

Trésorier de la Section des Marchands de  
Nouveautés de l'Association des Marchands-  
Détailants du Canada, Inc.

Good understanding between French and English Canadians should never be a question within the realms of politics. Good understanding spells the prosperity in our country, and under such conditions, I do not see why the question should be open for discussion, as we should understand that it is in our best interests to understand.

I. CARDIN,

Treasurer of the Dry Goods Section of The Re-  
tail Merchants' Association of Canada, Inc.

Tout état divisé doit périr. C'est un vieil axiome toujours vrai et qu'il est bon de mettre en action maintenant plus que jamais. Les Canadiens-anglais, pris en particulier, sont tous d'excellents camarades, et j'estime qu'il en est de même de notre côté. Il n'y a donc qu'une malheureuse question de défiance attisée par des meneurs qui ont intérêt à diviser les deux races au Canada, et cette question, il est facile de la faire disparaître en multipliant les réunions de "bonne entente."

Tout le monde y gagnera, et notre commerce n'en sera que plus prospère.

A. RAYMOND,

Président de la Section des Marchands de  
Ferrermerie, de Montréal, de l'Asso-  
ciation des Marchands-Détailants du Canada, Inc.

Every house divided against itself shall fall. This old saying is as true to-day as ever. Individually, the English-speaking citizen is an excellent companion, and the same statement may apply to the French-speaking man. Therefore, in my opinion, there is only a question of lack of confidence which is inspired by someone who is interested to see the two races divided in Canada, and the proper solution to the question is to increase the number of Bonne Entente meetings. Everyone will profit by better understanding which is the foundation of prosperity in our trade.

A. RAYMOND,

President of the Hardware Section of The Re-  
tail Merchants' Association of Canada, Inc.

**EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"**

Nous autres marchands, en nous plaçant au point de vue strictement économique, nous pensons que la Bonne Entente est indispensable au succès de nos affaires. Canadiens-français et Canadiens-anglais se partagent les industries du pays, sans en avoir individuellement le monopole, et nous sommes appelés à être continuellement les distributeurs des produits des uns et des autres. Tout nous porte donc à entretenir des relations amicales avec nos voisins de l'Ontario et nous pensons que de leur côté (question de sentiment à part) ils ont tout intérêt à nous traiter avec égards.

F. C. LARIVIERE,

Ex-Président de la Section des Marchands de  
Quincaillerie de Montréal, de l'Association  
des Marchands—Détaillants du Canada, Inc.

Speaking from an economical standpoint, I feel that the merchants at large entertain the opinion that good understanding is the basis of success in business. The national industries are in the hands of the English and French speaking Canadians who have each their share, but none have the monopoly, and as merchants, it is our mission to be the distributing agents of the necessities and commodities made by both. It is, therefore, to our best interests to establish and entertain good relations with our friends from Ontario, and no doubt that it is also in their best interests to extend to us a similar treatment.

F. C. LARIVIERE,

Ex-President of the Hardware Section of The  
Retail Merchants' Association of Canada, Inc.

Je crois qu'individuellement parlant, la Bonne Entente règne beaucoup plus qu'on ne pense entre les divers éléments de la population canadienne. Si vous prenez un marchand, vous verrez que neuf fois sur dix il entretient d'excellentes relations d'affaires avec des maisons canadiennes anglaises aussi bien que canadiennes-françaises. Ceci indique clairement que le ressentiment prétendu exister n'est pas aussi puissant qu'on veut bien le dire, et qu'il serait facile de l'atténuer, sinon de le faire disparaître totalement en demandant à chacun de faire sa part.

C. R. LaSALLE,

De la Section des Marchands de Chaussures de l'Association des Marchands—  
Détaillants du Canada, Inc.

I believe that there is a great deal more of better understanding that prevails among the various elements of our Canadian population than most people think at first. If you take a merchant for instance, you will find that nine out of ten have established and maintained good business relations with the English-speaking firms, just the same as with the French-Canadian ones. This shows very clearly that the resentment which is supposed to exist is not so strong as some people think it is, and that it would be rather an easy matter to reduce it, and even to destroy it altogether if everyone was willing to meet the other half way.

C. R. LaSALLE,

Boot & Shoe Section of The Retail Merchants  
Association of Canada, Inc.

La Bonne Entente règnera entre les deux races au Canada le jour où l'esprit de parti aura cessé. Ceci laisse à entendre que la chose ne se fera pas en un seul jour, mais enfin elle est possible, et j'y crois fermement.

LOUIS ADELSTEIN,

Secrétaire de la Section des Marchands de  
Chaussures, de l'Association des Marchands—  
Détaillants du Canada, Inc.

Good understanding will be fully re-established between the two races in Canada when the political differences will have been set aside. This means that such good results cannot be accomplished in a day, but at any rate it is possible, and I believe in it.

LOUIS ADELSTEIN,

Secretary of the Boot and Shoe Section of  
The Retail Merchants Association  
of Canada, Inc.

**EXTRAIT DES MINUTES DE L'ASSEMBLEE DU MONTREAL BOARD OF TRADE TENUE LE 18 OCTOBRE 1918, DONT COPIE CI-JOINTE.**

Avant de procéder aux affaires sur l'ordre du jour, le président félicita le premier vice-président, M. Zéph. Hébert, d'avoir été le principal artisan de l'organisation de la récente visite à cette Province d'une délégation de représentants de l'Ontario dans le but de faire connaissance avec leurs concitoyens canadiens-français et en vue d'amener une meilleure entente entre les deux peuples. Le conseil s'est joint au président pour féliciter cordialement M. Hébert du succès qui avait couronné son travail et il l'a assuré qu'il souhaitait ardemment que les résultats futurs de cette visite soient tels qu'il les désirait.

M. Hébert répondant à ces félicitations et à ces bons souhaits, déclara que déjà il avait été à même de constater que les résultats dépassaient toutes ses attentes, et qu'il avait la plus grande confiance dans le travail de ceux qui, comme lui, s'efforçaient d'amener au Canada une confiance et une entente parfaites entre les citoyens de langue anglaise et ceux de langue française, étant convaincu que tout ce qu'il faudrait pour en arriver à cela serait des relations commerciales et sociales plus étendues entre les deux races, avec la conséquence qu'elles se comprendraient mieux et apprécieraient davantage leurs qualités et leurs traits caractéristiques particuliers.

Pour copie conforme,

GEO. HADRILL,

Secrétaire.

EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"

The Montreal Board of Trade.

*Montreal,*



EXTRACT FROM MINUTES OF MEETINGS OF THE

MONTREAL BOARD OF TRADE HELD 18TH OCTOBER 1916.

Before proceeding with the business of the Agenda the President felicitated the First Vice-President, Mr. Zeph Hebert, on having been the prime mover in organizing the recent visit to this Province of a delegation of representative Ontario men for the purpose of meeting their French Canadian fellow citizens and with a view to promoting a better understanding between the two peoples. The Council joined the President in cordially congratulating Mr. Hebert on the success which had attended this effort and assured him that it most heartily wished that the future results thereof would be all that he could desire.

Mr. Hebert in acknowledging these congratulations and good wishes, said that already he saw evidence of results far exceeding anything he had hoped for, and that he had the utmost confidence in the eventual success of the work of those who, like himself, were striving to promote in Canada a complete confidence and understanding between its French and English citizens, being convinced that all that is necessary for this mutual confidence is the establishment of personal acquaintance and friendship between members of the two races and the consequent fuller understanding and appreciation of each others ideals and characteristics.



Certified a true copy.

*Geo. Hadwell*  
Secretary.

**EXPRESSIONS D'OPINIONS SUR LA "BONNE ENTENTE"****LA BONNE ENTENTE**

Par S. R. Parsons,

Président de The British American Oil Co., Ltd.,  
Toronto.

On entend répéter de temps en temps, depuis les dernières élections générales, que la Bonne Entente n'était plus d'aucune utilité et que le mouvement était abandonné. Ce n'est pas du tout mon opinion, car je crois que le but que nous nous proposons, lors de l'organisation de ce mouvement, a été en partie atteint, et que rien n'est arrivé pouvant empêcher le développement de cette idée, non seulement pour consolider notre travail antérieur, mais pour le continuer, et le rendre plus efficace.

Il y a probablement plusieurs milliers de gens responsables et bien pensants dans l'Ontario et dans le Québec qui sont prêts à faire des sacrifices et à s'imposer du travail pour essayer d'amener l'unité nationale sous sa forme la plus pratique. Les têtes chaudes, les extrémistes, et des politiciens, probablement intéressés à le faire, ont fait leur possible, dans les deux provinces, pour allumer et attiser les feux de la discorde et de l'animosité entre les deux races. Je suis persuadé que ce qu'il nous faut, et ce besoin n'a jamais été plus urgent qu'actuellement, c'est un grand idéal national pour lequel nous pourrions travailler et qui nous lierait ensemble en un tout où règnerait la plus grande harmonie. Nous espérons le trouver dans nos efforts de guerre.

Je tiens à dire à mes nombreux amis de la province de Québec, pour qui j'ai le plus grand estime, que, nous de la province d'Ontario, nous n'avons aucun sentiment de haine ni d'animosité envers le peuple de la province de Québec. Si, toutefois, je pouvais être franc sans crainte que mes paroles soient mal interprétées, j'aimerais à dire de la manière la plus courtoise possible qu'un peu de réflexion montrerait que les Canadiens-français comme race — bien qu'il y ait eu par-ci par-là de notables exceptions — n'ont pas accepté les idéals et les vues de la Grande-Bretagne, ceux de nos sujets de langue anglaise au Canada, ceux de la France. Quand M. Lauzanne, de Paris, faisait entendre, il y quelques jours, au Canadian Club de Toronto, de si nobles et émouvantes paroles touchant les visées nationales de la France, je ne pouvais m'empêcher de souhaiter qu'elles soient entendues de tous nos citoyens canadiens-français. Cette divergence fondamentale d'opinions a été prouvée, non seulement par le petit nombre d'enrôlements mais aussi par les souscriptions de l'Emprunt de la Victoire. Je ne suis pas sans ignorer que le Québec n'a pas été traité comme il aurait dû l'être au commencement de la guerre et qu'il y a eu beaucoup de malentendus et d'animosité à cause du manque de discernement et d'une bonne direction de la part du gouvernement. Ceci, toutefois, n'a pas été limité seulement à la province de Québec; les autres provinces aussi ont manifesté leur mécontentement touchant la conduite officielle des affaires de guerre. Les autres provinces, cependant, ont passé par-dessus ces griefs dans leur anxiété à faire toute leur part pour l'Empire.

Plusieurs raisons ont été données pour lesquelles l'on ne pouvait s'attendre de voir la province de Québec faire autant que les autres provinces. Je me suis servi privément et publiquement, de plusieurs de ces arguments en faveur du Québec. Je ne saurais m'empêcher de penser cependant, que dans les derniers temps, le Québec s'est complètement séparé des autres provinces,

(A suivre page 66r)

**THE BONNE ENTENTE**

By S. R. Parsons,

President The British American Oil Co., Ltd., Toronto.

Occasionally one hears the comment, since the last general election, that the Bonne Entente was of no avail and has now gone to pieces. This is not my view by any means as I feel that what we started out to do when this organization was formed has already been done in part, and that nothing has occurred which should prevent further steps being taken, not only to consolidate our past efforts but to continue and make more effective our work and relationship.

There are, no doubt, many thousands of responsible and right-thinking citizens in both Ontario and Quebec who are prepared to make sacrifice and effort in order to try and bring about national unity in its fullest meaning. Hot heads, extremists, and possibly interested politicians in both Provinces have done their best to light and keep ablaze the fires of racial discord and animosity. I am persuaded that what we need, and this need was never so insistent as at the present time, is a great national ideal to which we can work and which would bind us together in one harmonious whole. We were hoping that we would find it in our war efforts.

I would say to my friends of the Province of Quebec, of whom I have quite a number and whose friendship and association I value to the fullest possible extent, that we of the Province of Ontario have no feelings of hatred or enmity toward the people of the Province of Quebec as has been stated. If, however, I could be quite frank without being misunderstood, I would like to say in the kindest possible manner that I believe a little reflection will show the French Canadians that as a race — while here and there have been notable exceptions — they have not accepted the ideals and policies of Great Britain, of our English speaking subjects in Canada, or of France. When M. Lauzanne of Paris was uttering such noble and thrilling sentiments concerning France's national aims at the Canadian Club, in Toronto, a few days ago, I couldn't help but wish that they could be applied to all our French Canadian citizens. This fundamental divergence in standards has been shown practically, not only in the paucity of enlistments but also in the subscriptions towards the Victory Loan. I am quite well aware that Quebec was badly handled at the beginning of the war and there has been much misunderstanding and bitterness engendered through lack of official discernment and proper direction. This, however, was not confined altogether to the Province of Quebec but other Provinces also have voiced their disappointment in connection with the official conduct of their war matters. Other Provinces, though, have overlooked these grievances in their anxiety to play their full part in all Empire work.

There have been many reasons put forward by the Province of Quebec why they should not have been expected to approximate in their efforts the other Provinces, in fact I have used many of these arguments privately and publicly in favor of Quebec. I cannot help thinking, however, that in the last analysis Quebec has placed herself in a position apart from the other Provinces and if in the late general election there seemed to be a spirit of the rest of the Dominion getting together

(Continued on page 66r)

## Le Bilinguisme dans la Province d'Ontario.

Par C. A. MAGRATH

## Bilingualism in the Province of Ontario.

By C. A. MAGRATH

Il n'y eut jamais terrain plus prolifique de troubles que les querelles de race et de religion. Il se passe rarement quelques années qu'elles ne nous arrivent en Canada, sous une forme quelconque, la "question des écoles" ou "la question du mariage dans le Québec", ou encore, comme à présent, "la question bilingue". Cette dernière fut traînée jusqu'au Parlement du Canada pendant la session de 1916 et alors qu'une élection était imminente dans la Province de Québec. Quiconque est familier avec la politique Canadienne doit savoir que ce n'est pas au Parlement du Canada qu'on doit chercher la solution de problèmes touchant aux races et aux religions et plus particulièrement si, comme en ce cas, de telles questions tombent dans les fonctions législatives des provinces.

Il y a des extrémistes de chaque côté sur cette question. La législature d'Ontario a déclaré que la langue de communication dans ses écoles doit être l'anglais. Cela n'est vrai qu'en autant que la majorité des électeurs dans cette province est Canadienne-anglaise. Alors pourquoi fut-il nécessaire de le déclarer publiquement? Parce que, nous dit-on, il y a un mouvement concerté, tout au moins par quelques-uns, parmi les extrémistes dans la Province de Québec, pour imposer la langue française aux gens de l'Ontario, et qu'il doit être combattu audacieusement et ouvertement par ce que ses adversaires déclarent être un effort pour proscrire la langue française. Les lois ne font pas les langues ni ne peuvent les détruire.

Beaucoup de gens en Ontario insistent sur le fait que Québec n'a pas fourni sa quote part en matière du recrutement pour la guerre, quoique certaines parties rurales canadiennes-anglaises n'aient pas fait beaucoup mieux sur ce côté que le Québec rural. On nous dit même que le clergé de Québec est un obstacle. Je suis disposé à croire qu'il n'y a pas seulement une grande indifférence parmi certains cléricaux de Québec, mais aussi une véritable opposition à une aide quelconque que le Canada pourrait rendre à la Grande-Bretagne, ou même à la France. Cependant, cette attitude n'est pas confinée à eux seuls. Si les habitants de cette province ou d'ailleurs voulaient se mettre sous les drapeaux, ils le feraient. S'ils sont indifférents, il doit y avoir une raison. Laquelle? Me permettra-t-on d'y répondre de cette façon: nous ne récoltons que ce que nous avons semé. Voilà une vérité que nous ne devrions jamais perdre de vue.

La qualité de citoyen, au moins en théorie, impose une responsabilité à l'individu et le résultat de cette guerre nous amènera, si je ne me trompe, bien près de la pratique de cette théorie. Il y a des hommes au Canada—dont on riait souvent ces années passées—qui consentaient à accepter, non seulement les obligations de citoyens de la partie de l'Empire dans laquelle ils vivaient, mais aussi certaines obligations Impériales; on les désignaient sous le nom d'Impérialistes. Si ce nom a une signification historique qui est insultante, nous devrions pouvoir en trouver une qui ne se rattache pas au passé. Les Canadiens-français ne furent pas les seuls de ceux qui avant la guerre, se for-

There never was a more prolific breeding ground for trouble than racial and religious disputes. Every few years, we in Canada appear to have had them in one form or another—the "school question" or "the marriage question in Quebec", or, as at present "the bilingual question." This latter was dragged into the Parliament of Canada during the session of 1916, and while an election was pending in the Province of Quebec. Anyone familiar with Canadian affairs should know that the Parliament of Canada is not the place to seek a solution of issues involving race and religion, and more especially if, as in this case, such questions fall within the legislative functions of the Provinces.

There are extremists on both sides of this question. The Legislature of Ontario has declared that the language of communication in its schools shall be English. This is true only so long as the majority of the electors in this province is made up of English-speaking Canadians. Why then was it necessary to have publicly declared it? Because, we are told, by some at least, there is a concerted move amongst certain extremists in the Province of Quebec to force the French language on the people of Ontario, and that must be boldly and openly met by, what is claimed by its opponents to be, an effort to proscribe the French tongue. Laws do not make languages, nor can they destroy them. Many in Ontario point to the failure of Quebec to have properly played in the matter of recruiting their quota to Canada's share in the war; though there are English-speaking rural sections of the country I believe, very little better in that respect than is rural Quebec. Further, we are told the clergy of Quebec are a hindrance. I am disposed to believe there is not only considerable indifference amongst certain Quebec clerics, but decided opposition to any aid being rendered by Canada to Great Britain, or even to France. However, that attitude is not confined to them. If the people of that province or elsewhere wanted to join the colours, they would do so. If they are indifferent, there must be a reason. What is it? May I answer in this way. We reap only that which we sow. That is a truism that should always be kept in the lime-light.

Citizenship, at least in theory, imposes responsibility on the individual and the outcome of this war will bring us, if I am not very much mistaken, within reasonable distance of the fulfilment of that theory. There are men in Canada—frequently scoffed at in recent years—who were willing to accept, not only the obligations as citizens of the unit of the Empire within which they lived, but certain Imperial obligations as well—and known as Imperialists. If the name has historic significance that is offensive, we should be able to find one that has no connection with the past. There are others than French Canadians who, in the pre-war days, resented the position taken by the former. They had fear for autonomy of Canada. The reason for that apprehension I never could discover. However, there were no misgivings regarding the attitude of both respecting Canada. Let Canada be attacked and all would at once jump into the breach and fight. That seems to

malisaient des idées émises par les premiers. L'on craignait pour l'autonomie du Canada. Je n'ai jamais pu trouver la raison de cette appréhension. Cependant, il n'y avait aucun malentendu sur leur attitude strictement canadienne.

Que le Canada fut attaqué et tous seraient aussitôt accourus et auraient combattu. Voilà qui semble être l'attitude du Québec rural aujourd'hui. Ce n'est pas parce que l'Angleterre est impliquée dans cette guerre qu'il y a de l'apathie dans le Québec, quoiqu'un effort ait été fait dans certaines parties de la Province pour susciter un sentiment anti-britannique. Ce sentiment, toutefois, n'ira pas de l'avant. Comme question de fait, les Canadiens-français ont une plus grande raison de prendre part à cette guerre que les gens de langue anglaise. Nous sommes tous sujets britanniques, avec les mêmes droits dans l'Empire, et nos concitoyens Canadiens-français ont en plus le devoir de secourir leur mère-patrie la France, qui était et est encore en danger d'être écrasée sous le talon de fer du Hun envahisseur. L'indifférence en matière de recrutement en ces temps n'est pas, par conséquent, une question de race ou de religion; et, remarquez-le bien, ce n'est pas non plus une question d'inaptitude à combattre, parce que nos citoyens Canadiens-français ont déjà prouvé qu'ils n'étaient pas inférieurs à qui que ce soit sur ce côté. C'est en grande partie une question d'éducation, de faire comprendre à tous les responsabilités nationales et impériales du citoyen dans l'Empire Britannique.

Et sans aucun désir de réeriminer, la faute en est en une bonne mesure à une grande partie d'Anglais aussi bien qu'aux hommes publics canadiens-français, qui ont pris dans le passé, une vue étroite et provinciale de leurs devoirs de citoyens d'un Empire qui s'étend à toutes les parties du monde.

Il y a un sentiment parmi beaucoup d'entre nous qui sommes membres des différentes dénominations communément appelés Protestants — et je me sers de ce mot pour les distinguer du Catholicisme Romain — que nous devons cacher notre religion sous nos oreillers en nous couchant de crainte qu'elle ne soit détruite par les réactionnaires de Québec.

Un réactionnaire ne détruit jamais rien de nos jours, quoique ses doctrines puissent subsister grâce à l'opposition, et même progresser en de telles conditions. Nous sommes enclins à exagérer les difficultés lorsqu'elles se rattachent à la race ou à la religion. C'est de là que part tout le trouble qui s'élève de ces controverses. Cette question bilingue, la source du trouble entre les catholiques Romains Irlandais et Canadiens-français, ne fut aucunement, à mon avis, l'oeuvre des réactionnaires de Québec, quoiqu'elle ait sans aucun doute, leur plus ferme appui. Je voudrais comparer la situation à deux voisins. L'un fait quelque chose dont l'autre s'offense, et l'attention de l'offenseur est attirée là-dessus. Sa réponse est : "Je crois que ce que je fais et dont vous vous plaignez est dans les meilleurs intérêts de ma famille; je le fais sur ma propre propriété et je suis dans mes droits." Pour moi, il serait un meilleur voisin s'il définissait ainsi clairement sa position et s'il ajoutait ensuite qu'il n'a aucun désir de nuire à l'autre et qu'il est prêt à écouter ce que l'offensé peut avoir à dire. Si sa plainte était motivée en quelque sorte, il serait possible à l'offenseur d'arriver tout aussi bien à son but, mais de façon à ne pas nuire à son voisin.

Etudions un moment la situation dans le "Théocratique Québec". Je ne suis pas étranger à certaines con-

be the attitude in rural Quebec today. It is not because England is involved in this war that there is apathy in Quebec, though an effort has been made in some parts of the Province to stir up an anti-British sentiment. It will, however, make no permanent headway. As a matter of fact, French-speaking Canadians have greater reason to be in this war than those whose tongue is English. We are all British subjects, with the same rights within the Empire, and our French-speaking fellows citizens have the added obligation, that their mother country, France, was and still is in danger of being crushed under the iron heel of the Hun invader. Indifference in the matter of recruiting at this time is, therefore, neither a question of race nor of religion; and, mark you, it is not a question of inability to fight, because our French-speaking citizens have in that respect proven themselves to be not inferior to any others. It is largely a question of education, of bringing home to all the responsibilities of citizenship, national and imperial, within the British Empire. And without any desire to recriminate, the fault lies to some extent at the door of large numbers of English, as well as French-speaking public men, who have in the past taken a narrow and provincial view of their status as citizens of a world-wide Empire.

There is a feeling amongst many of us who are members of the various denominations commonly called Protestant—and when I use the word it is in contradistinction to Roman Catholicism—that unless we tuck our religion under our pillows when going to bed it may be destroyed by Quebec reactionaries. A reactionary never destroys anything in these days, though his doctrines may be kept alive through opposition, even making some headway under such conditions. We are prone to accentuate difficulties if they be flavoured with race or religion. There is the kernel of most of the trouble which arises out of such controversies. This bilingual question, the outcome of trouble between the Irish and French Roman Catholic, was in no way—as I see it—started by reactionaries in Quebec—though it doubtless has their whole-hearted support. May I liken the situation to two neighbours. One does something that the other regards as offensive, and the attention of the offender is drawn to it. The answer of the latter is: "I believe my action in the matter complained of is in the best interests of my family; it is being done within my own property and I am quite within my rights." To me, he would be a better neighbour if he clearly stated his position as above, and then added that he had no desire to be offensive, and was willing to hear what the offended party had to say. If there should happen to be anything in his contention, the offender might find it possible to very fully carry out what he had in view, and in a way that would be inoffensive to his neighbour.

Let us for a moment look at the situation in "Theocratic Quebec". I am not insensible to certain conditions which have prevailed nor to the fact that the church in years gone by has influenced the legislature, and may be doing so still for all I know. If it should be, it is purely on subjects bearing on the spiritual well-being of its adherents. It is claimed that evidence is to be found in the exemption from taxation of a vast amount of church property. It is true that that exemption applies equally to the properties of all reli-



ditions qui ont prévalués ni au fait que l'église, dans les années passées, a influencé la législature et peut le faire encore que je sache. Si cela est, ce n'est que sur les sujets se rapportant à la cause spirituelle de ses adhérents. On prétend en trouver l'évidence dans l'exemption de taxes d'un très grand nombre de propriétés d'église. Mais cette exemption ne s'applique pas moins également aux propriétés de tous les corps religieux. On prétend que les différentes organisations de l'Eglise Catholique Romaine détiennent une très forte moyenne de propriété exemptée; cela cependant est sujet à discussion parce que des corps Protestants détiennent aussi de nombreuses propriétés d'église de grande valeur dans la ville de Montréal. On reconnaît l'évidence dans la province de Québec de la puissance de l'Eglise Catholique Romaine dans la continuation du système des dîmes prévalant dans certaines localités où la majesté de la loi passe après l'église dans la levée de ses revenus de ses habitants.

En toute justice pour la province de Québec, je ne crois pas me tromper en disant que c'est la politique de toutes les provinces du Canada d'exempter les propriétés d'église de toute taxe.

Je présume que l'attitude de tous les cléricaux qui peuvent avoir aidé à faire passer des lois pour la levée du revenu au moyen des dîmes était que l'église est nécessaire à ses habitants, que ses devoirs envers eux exigent des fonds et que ses adhérents ne devraient pas avoir le choix des contributions. Que chacun devrait supporter sa propre part du fardeau financier, tout comme ceux qui jouissent de privilèges égaux de citoyens devraient porter leurs égales obligations correspondantes—doctrine qui, si elle était en force aujourd'hui, rendrait inutile la tâche de parcourir le pays pour supplier les hommes de s'enrôler, et incidemment, sauverait un temps précieux à les entraîner pour cette guerre mondiale.

Nous sommes portés cependant à ne pas faire cas de la différence fondamentale entre l'Eglise Catholique Romaine et les autres dénominations chrétiennes. La doctrine de ces dernières est la justification par la seule foi, alors que celle de la première comme je crois la comprendre, est substantiellement que la croyance au Christ de ses adhérents doit passer par les dogmes de leur église. En d'autres mots, une fois Catholique Romain, il faut toujours rester Catholique Romain, sans quoi il n'y a pas de salut possible. Il semble que ce soit là le *sine qua non* du clergé Catholique Romain. Et nécessairement il le tient toujours en alerte dans ses rapports avec ses fidèles. Je ne crois pas cependant qu'il puisse être accusé de quelque effort organisé pour attirer les Protestants à sa foi.

Les énergies des membres du clergé se sont entièrement portées à ce qu'ils croient être les meilleurs intérêts de leurs ouailles, et ce n'est qu'à cette seule fin qu'on peut dire qu'ils ont influencé la législation. Je suis convaincu qu'ils n'auraient aucune objection à ce que le clergé Protestant obtienne les mêmes droits légaux pour prélever des dîmes des fidèles de leurs églises respectives, ou aux exercices religieux dans les écoles de leurs dénominations. Ils n'ont fait aucun effort pour faire accepter leur religion ou la langue française à d'autres qu'à leurs co-religionnaires canadiens-français.

On parle beaucoup à propos des Protestants Canadiens-anglais qui se voient chassés de nos "Cantons de l'Est" dans la Province de Québec. Le prêtre, sans

religious bodies. It is claimed that the various organizations of the Roman Catholic Church are the holders of a very heavy percentage of exempted property; this, however, is a subject of controversy, as some Protestant bodies hold very valuable church properties in the city of Montreal. There does appear to be evidence in the Province of Quebec of the power of the Roman Catholic Church in the continuance of the system of tithes prevailing in certain localities whereby the majesty of the law is behind the church in the collection of its revenues from its people.

In fairness to the province of Quebec, I believe I am correct in saying that it is the policy of all the provinces within Canada to exempt from taxation church properties. I presume the attitude of any clerics that may have taken part in securing the passage of laws for the collection of revenue through tithes was, that the church is necessary to her people, that its duty to its people requires funds, and that its adherents should have no option in the matter of contributions. That each should carry his proper share of the financial burden—just as those having equal privileges of citizenship should carry their correspondingly equal obligations—a doctrine which if in force today would make it unnecessary to hunt the countryside begging men to enlist, and, incidentally, save much valuable time in getting them fitted for this world war.

We appear, however, to overlook a fundamental difference between the Roman Catholic Church and the various other Christian denominations. The doctrine of these latter is justification by faith alone, while that of the former is, I understand, substantially that its adherents must accept Christ through the tenets of their Church. In other words, once a Roman Catholic, always a Roman Catholic, or there is no hope for salvation. That seems to be a "*sine qua non*" with the Roman Catholic clergy. And of necessity it makes them keenly on the alert in looking after their own people. I do not believe however, that they can be accused of any organized effort to draw Protestants within their faith. Their energies have been devoted entirely to, and in what they regard as, the best interests of their own people, and to that end only can it be said that they have influenced legislation. I feel quite satisfied they would not object to Protestant clergy obtaining the same legal rights to collect tithes from the adherents of their respective churches — nor would they object to religious exercises in the schools of their denominations. There has been no effort on their part to push their religion or the French language on other than their own French-speaking co-religionists.

We hear a good deal about English-speaking Protestants being driven out of our "Eastern Townships" in the Province of Quebec. The priest doubtless was a factor in this movement. If he could find a purchaser of his own faith ready to pay a good enough figure for some particular farm, a sale was effected, and he added another supporter to his church's revenues. It was a good business transaction on the part of the priest. He, however, has attempted to control neither the civil nor religious liberties of the Protestant landowner, and if he happened to be a party to the trans-

aucun doute, fut un facteur dans ce mouvement. S'il pouvait trouver un acheteur de sa foi qui consentit à payer un bon prix pour une ferme quelconque, une vente était effectuée, et il assurait aux revenus de son église un autre soutien. C'était une bonne transaction commerciale de la part du prêtre. Il n'essaya pas cependant de contrôler les libertés civiles ou religieuses du propriétaire Protestant, et s'il était partie à la transaction il se montrait simplement un bon agent d'immeuble pour le propriétaire original. Et les Protestants peuvent facilement reprendre leur terre s'ils consentent à en payer le prix. Je n'imagine pas qu'il y ait un Canadien-français ou n'importe quel autre Canadien qui refuserait de vendre sa propriété pour des considérations religieuses si le prix en est suffisamment tentant.

Il y eut un temps où je croyais que l'école devait être sous l'autorité laïque. Mon point de vue sur ce côté a considérablement changé. Si la religion à laquelle nous appartenons est essentielle à notre bien-être actuel et futur, pourquoi l'intelligence ouverte de l'enfant en entendrait-elle pas émettre les principes quotidiennement à l'école? Cependant, ce n'est pas mon intention de discuter ce point maintenant, je me bornerai à dire, et je sais ce dont je parle, que la minorité Protestante dans le Québec est traitée avec la plus grande considération par les Catholiques Romains Canadiens-français. Bref, la minorité Protestante n'a pas de griefs dans cette province.

Si nous tenons compte de cette différence fondamentale dans nos religions dont j'ai parlé, nous devrions comprendre les activités agressives du clergé Catholique Romain là où ses propres disciples sont concernés. Naturellement, je sais qu'il y a des extrémistes qui visent à la domination de race et de religion, mais ils sont peu nombreux. Et il y a des hommes dans l'église de langue française, tirés de la campagne, qui passent plusieurs années dans des séminaires religieux, étudiant les langues mortes, ne voyant presque personne et qui s'en retournent comme éducateurs du peuple. Ils peuvent avoir des idées étroites, mais il serait très injuste de juger l'église par de tels extrémistes, pas plus que nous ne devons juger d'autres dénominations par un certain petit nombre qu'on trouve dans leurs rangs. De plus, permettez-moi de le dire, si le clergé de langue française poursuit une politique nuisible à l'éducation de ses propres gens, on peut en laisser trouver le remède par eux seuls, et ils sauront l'assainir. Mais, que les Protestants essaient d'appliquer des remèdes et aussitôt surgit une controverse religieuse, le plus sûr moyen de garder les deux parties adverses groupées fermement autour de leurs chefs. De fait, même un aperçu superficiel de la situation de Québec laisse apercevoir qu'il y reste un gros travail à faire à tous ceux qui s'intéressent profondément à l'avenir des citoyens Canadiens-français de cette province. La richesse de la province, son commerce, est en grande partie entre les mains de la minorité de langue anglaise. Que la lutte entre les citoyens de langue française et anglaise en soit une de salutaire concurrence dans le légitime développement du Canada et les questions de langue se régleront d'elles-mêmes.

L'Empire Britannique, s'étendant tout autour du globe, est naturellement composé de gens de races différentes. Par conséquent le compromis doit être l'A, B, C, de la citoyenneté britannique. On ne peut, par loi, changer le sentiment ou la conscience. Ce sont deux

action, he merely proved himself to be a good real estate agent for the original owner. And the Protestants can easily get their land back again if they are ready to pay the price. I can hardly conceive of a French-speaking or any other Canadian that would refuse to sell his property on account of religious considerations, provided the price was sufficiently attractive.

There was a time when I believed in the school being conducted on secular lines. My view in that respect has undergone considerable change. If the religion to which we profess to belong is essential to our welfare both now and hereafter, why should the receptive mind of the child not have the principles brought to its attention for a few moments daily in school? However, it is not my intention to discuss that subject now, beyond saying this, and I know whereof I speak, that the Protestant minority in Quebec are treated with the fullest consideration by the French-speaking Roman Catholics. In short, that the Protestant minority have no grievances in that province.

If we appreciate that fundamental difference in our religions to which I have referred, then we should understand the aggressive activities of the Roman Catholic clergy where their own people are concerned. Of course, I appreciate there are extremists who have visions of race and religious predominance, but they are few. And there are men in the French church, drawn from the country, who spend many years in religious seminaries, studying dead languages, rubbing shoulders with few, and who go back as teachers of the people. They may be narrow in their views, but it would not be quite unfair to judge the church by such extremists, any more than we would judge other denominations by some within their ranks. Further, let me say, if the French clergy are pursuing a policy that is injurious to the education of their own people, its cure may properly be left with their people—and they will cure it. But, let Protestants try to effect remedies and at once there springs up religious controversy—the best possible cement to hold the respective sides firmly about their leaders. In fact, even a superficial view of the Quebec situation makes it very clear that there is a vast amount of work ahead of those deeply concerned in the future of the French-speaking citizens of that province. The wealth of the province, its business—is largely in the hands of the English-speaking minority. Let the struggle of the French-speaking citizens with the English be one of healthy competition in the legitimate development of Canada and questions of language will take care of themselves.

The British Empire, extending around the globe, naturally is made up of people of various races. Therefore, the A, B, C, of British citizenship must be compromise. We cannot, by law, change sentiment or conscience. Both are extremely sensitive, and we all should be most considerate to each other when either is under discussion. There is a sentimental feeling for one's language. It is right there should be, and when a man's religion is introduced there arises the question of conscience. Neither has any bearing on the underlying principles of British citizenship. There are many

points extrêmement sensibles et nous devons être très indulgents l'un pour l'autre quand l'un d'eux est en discussion.

On est sentimental lorsqu'il s'agit de notre langue. Cela est bien et quand la religion d'un homme est introduite il s'élève une question de conscience. Ni l'un ni l'autre de ces points n'ont d'influence sur les principes généraux de la citoyenneté Britannique. Il y a plusieurs choses dans notre vie quotidienne beaucoup plus dangereuses et auxquelles nous avons porté peu d'attention. Toutes, cependant, seront graduellement redressées, car j'ai une foi illimitée en notre avenir.

Quant aux citoyens Canadiens-français du Canada, nous n'avons pas besoin de nous inquiéter sur leur loyauté comme sujets britanniques.

La vieille province de Québec a donné de grands hommes et continuera à donner d'autres grands Canadiens à l'avenir.

Les querelles de races, regrettables en n'importe quel pays, ne devraient pas exister dans le grand Empire Britannique. Cette question bilingue particulière a été en grande partie localisée à Ottawa. Qu'est-ce que c'est? En résumé, le sujet Britannique de langue française qui demeure là dit que la politique de la majorité dans la province d'Ontario est de détruire sa langue. Je ne veux pas discuter cette prétention, mais ce que je dis c'est que je suis absolument et irrévocablement opposé à une telle doctrine. Je n'ai aucun désir d'étudier les systèmes scolaires du Canada sinon de dire en termes généraux qu'il me semble que nous cherchons à surcharger de sujets nos classes élémentaires. Nous forçons les professeurs à travailler trop fortement. Nous chargeons les enfants avec des livres sur presque tous les sujets d'éducation connus. Personnellement, je suis d'opinion qu'il devrait y avoir un peu moins de travail par le livre et plus de temps et d'opportunité pour les professeurs pour faire comprendre aux enfants la valeur du caractère, de la courtoisie, du désintéressement et des principes. N'importe quel jeune homme entrant dans le monde avec l'âme chargée de tels idéals, et avec une connaissance satisfaisante de quelques principaux sujets d'éducation devra faire son chemin dans le monde. Aussi, je crois que notre système éducationnel devrait être révisé; ce n'est pas que je suggère que l'éducation des jeunes gens devrait être restreinte lorsqu'ils ont le temps de profiter d'une bonne étude technique.

Sans plus de digression, le dissident de langue française d'Ottawa prétend que le Règlement 17, des Règlements Scolaires d'Ontario est le but d'un effort pour supprimer sa langue; qu'il est illégal et qu'il est résolu à lui résister, et pour y arriver il porta cette question devant le Conseil Privé l'été dernier. D'un autre côté, le gouvernement d'Ontario prétend qu'il y avait une raison bonne et suffisante pour l'adoption du Règlement 17. Il paraît que l'un des inspecteurs, il y a quelques années, trouva certaines écoles très inefficacement dirigées, et le Règlement 17 fut introduit pour remédier à la situation dans ces écoles particulières. Toutes les écoles bilingues ne tombent pas sous le coup de ce Règlement, mais seulement celles auxquelles les inspecteurs pourraient de temps à autre considérer son application nécessaire. Le gouvernement d'Ontario prétend qu'il n'a aucune intention de détruire la langue française; il ne le pourrait pas lors même qu'il le désirerait; mais que l'anglais étant la langue de la

things in our daily lives much more dangerous, and to which we have paid but little heed. All, however, will gradually be corrected, as I have an abiding faith in our future.

As for the French-speaking citizens of Canada, we need not worry about the soundness of their British citizenship. The old Province of Quebec has furnished some great men and will continue to furnish other great Canadians in the future.

Racial disputes, bad in any country, should have no place in the great British Empire. This particular bilingual issue has largely been localized in Ottawa. What is it? Broadly speaking, the French-speaking British subject there says the policy of the majority in the Province of Ontario is to destroy his language. I am not now going to discuss that claim, but I do say that I am absolutely and unqualifiedly opposed to such a doctrine. I have no desire to go into the school systems of Canada, beyond in general terms to say that I feel we attempt to overload, in the matter of subjects, our elementary classes. We force the teachers to work at high pressure. We load the children with text books on almost every known branch of education. Personally, I am of the opinion that there should be a little less book work and more time and opportunity for the teachers to impress upon the children the value of character of courtesy, of playing the game for the game's sake, of going down and out for principle. Any young man facing the world with his soul charged with such ideals, and with a fair understanding of a few main subjects of education, must win out in the world's race. Hence, I think our educational system might stand some revising; not that I am suggesting that the education of young men should be restricted where they have the time to avail themselves of a good technical training.

Without further digression, the French-speaking dissident of Ottawa claimed that Regulation 17 of the Ontario School Regulations is the outcome of an effort to suppress his language; that it was illegal and that he is determined to resist it, and to that end he carried the matter to the Privy Council last summer. On the other hand, the Ontario Government's position has been that there was a good and sufficient reason for the adoption of Regulation 17. It appears that one of the Inspectors, a few years ago, found certain schools most inefficiently conducted, and Regulation 17 was introduced to meeting the situation in those particular schools. All bilingual schools do not come under this regulation, but only those to which the inspectors may from time to time consider its application necessary. The Government of Ontario claims that it has no intention to destroy the French language; nor could it, should it so desire; but that English being the language of the great majority, is, as has been fittingly expressed the "bread and butter" language of the people in the Province, and consequently in the interests of the children, prime attention must be paid to its teaching. The French speaking citizens, with whom I am intimate, are quite agreeable to that position, but the Ontario school regulations they have insistently claimed imply a proscription of their language. The contention that Regulation 17 is illegal has been disposed of by the Privy Council. Its decision rendered a few months ago, v

grande majorité est selon l'expression appropriée, la langue de "gagne-pain" du peuple de la province, et par conséquent, dans les intérêts des enfants, la principale attention doit être portée à son enseignement. Les citoyens de langue française, avec qui je suis intime, n'ont pas d'objection à ce point de vue, mais ils prétendent avec insistance que les règlements scolaires d'Ontario comportent une proscription de leur langue. La contention que le Règlement 17 est illégal a été rejetée par le Conseil Privé. Sa décision rendue il y a quelques mois était que la Province d'Ontario a plein droit de déterminer ce qui doit et ne doit pas être enseigné dans ses écoles. Une telle décision, il me semble, est absolument sage, mais elle ne touche pas à ce problème très délicat qui s'y rattache: la susceptibilité d'un homme à propos de sa langue et la restriction de son enseignement à ses enfants, enseignement qu'il paye avec ses propres taxes.

Une très intéressante lettre pastorale signée par les archevêques et évêques de la Province, fut lue le dimanche 4 février, dans toutes les églises Catholiques Romaines de l'Ontario, dans laquelle ils disaient qu'ils: "voient avec chagrin et alarme les divisions et les dissensions existant en cette province par suite de la controverse bilingue et désirant ardemment promouvoir la paix et l'harmonie civile et religieuse, nous exhortons solennellement et enjoignons au clergé et aux laïques de nos diocèses respectifs d'obéir à toutes les justes lois et règlements décrétés de temps à autre par les autorités civiles, et nous demandons respectueusement à la majorité de cette province de considérer avec sympathie les aspirations et les demandes de leurs concitoyens Canadiens-français en matière d'établissement et d'opération des écoles Anglaises-Françaises, facilitant un enseignement équitable de la langue française en même temps qu'une complète acquisition de l'anglais.

"Que nous croyons qu'il n'y a aucun désir ou intention de la part du gouvernement ou de la majorité du peuple d'Ontario de proscrire la langue française."

Par ailleurs cette lettre pastorale déclare:

"Que nous sommes aussi convaincus qu'il n'y a aucune mauvaise volonté de la part du peuple Canadien-français envers le gouvernement ou la majorité du peuple de l'Ontario et sommes d'avis que beaucoup de cette agitation contre les mesures éducationnelles du gouvernement a été causé par une fausse conception du Règlement 17. Cela n'est pas surprenant, puisque le Comité Judiciaire du Conseil Privé en rendant son jugement formel sur ce règlement, s'exprime comme suit:

"Malheureusement il (le Règlement) est couché en termes obscurs et il n'est pas facile de concevoir sa véritable signification."

Cette lettre importante — un exposé très juste et raisonnable fait par l'église Catholique Romaine — exhorte le clergé et les laïques à obéir à la loi et demande que les aspirations des citoyens de langue française de la Province soient généreusement traitées par la majorité.

Je suis de tout coeur sympathique à cette dernière requête. Je suis sûr que nous n'avons aucun désir d'être injustes l'un envers l'autre. Je crois que le trouble est dû en grande partie aux malentendus. Le Conseil Privé dit que le Règlement "est couché en termes obscurs et il n'est pas facile de concevoir sa véritable signification" à propos de la "nature et portée des restrictions qu'il impose". Quelques-

that the Province of Ontario has full right to say what should and what should not be taught in its schools. Such a decision, it seems to me, is absolutely sound, but it does not touch that very delicate side issue—a man's sensitiveness regarding his language and the restrictions in the teaching of it to his children, paid for with his own taxes.

A very interesting pastoral letter, signed by the Archbishops and Bishops of the Province, was read on Sunday the 4th instant in all the Roman Catholic churches throughout Ontario, in which they say they:

"view with sorrow and alarm the divisions and dissensions existing in this province because of the bilingual controversy, and being earnestly desirous of promoting civil and religious peace and harmony, we solemnly exhort and enjoin the clergy and laity of our respective dioceses to obey all the just laws and regulations enacted from time to time by the civil authorities, and we respectfully ask the majority in the province to consider sympathetically the aspirations and requests of their French-Canadian fellow-citizens in the matter of the establishment and operation of English-French schools, facilitating an equitable teaching of the French language, together with a thorough acquisition of English.

"That we are confident there is no desire or intention on the part of the government or the majority of the people of Ontario to proscribe the French language."

Elsewhere this pastoral letter states:

"That we are also confident there is no ill-will on the part of the French-Canadian people towards the government or the majority of the people of Ontario and we are of the opinion that much of the agitation against the educational measures of the government has been caused by the misunderstanding of Regulation 17. Nor is this surprising, since the Judicial Committee of the Privy Council in delivering its formal judgment on this regulation, expresses itself as follows:

"Unfortunately it (the regulation) is couched in obscure language, and it is not easy to ascertain its true effect."

This important letter — a very fair and reasonable statement made by the Roman Catholic Church—exhorts the clergy and laity to obey the law, and urges that the aspirations of the French-speaking citizens of the Province be generously dealt with by the majority. I am heartily in sympathy with this latter request. I am sure we have no desire to be unfair with each other. I believe the trouble has largely been one of misunderstanding. The Privy Council says the Regulation "is couched in obscure language and it is not easy to ascertain its true effect" in respect to "the nature and extent of the restrictions that it imposes." Certain of our French-speaking citizens believed they saw in those restrictions an obnoxious suggestion. The Government on the other hand has always claimed the charge to be unfounded—that the Regulation was not framed for any such purpose. When the Ontario

uns de nos concitoyens de langue française croient avoir vu dans ces restrictions une suggestion nuisible. Le gouvernement d'un autre côté a toujours prétendu que cette accusation n'est pas fondée, que le Règlement n'a pas été conçu dans un tel but. Lorsqu'on reconsidèrera les Règlements Scolaires d'Ontario, le Règlement 17 pourrait être refait avec soin avec l'idée d'enlever toute obscurité dans ses termes. Je suis convaincu qu'il est très possible de le faire, et alors cette menace que quelques éléments de notre peuple prétendent y voir disparaîtra et sans changer en aucune façon l'intention du Règlement, ni la direction des écoles auxquelles on peut l'appliquer tel que le veut le gouvernement.

En résumant le cas le Conseil Privé dit: "La population de la Province est et a toujours été composée d'habitants des deux langues française et anglaise, et chacune des deux sortes d'écoles est fréquentée par des enfants qui parlent, quelques-uns une langue, quelques-uns l'autre, pendant que d'autres ont la bonne fortune de parler les deux." *La bonne fortune de parler les deux*, je crains que nous n'en ayons pas assez tenu compte.

Que chacun de nous fasse dorénavant tout ce qu'il pourra pour amener une meilleure entente entre les deux races en ce pays et la question bilingue disparaîtra bientôt. Un mouvement fut inauguré il y a quelques mois, **La Bonne Entente**, dont le résultat fut que des délégations importantes des Provinces de Québec et d'Ontario se rendirent mutuellement visite. Ce mouvement qu'on pourrait appeler "Unissons-nous" produira certainement beaucoup de bien.

Tout ce qu'il faut c'est une connaissance plus approfondie l'un de l'autre. Nous avons tous nos défauts, une raison qui devrait nous rendre plus généreux quand nous voyons les particularités de l'un, et qui ne sont pas communes à tous. Nous qui restons ici en sécurité, nous devons, il me semble, à ceux qui ont fait le suprême sacrifice, à ceux qui combattent encore pour l'intégrité de notre pays, nous leur devons de travailler sans relâche pour faire du Canada un pays uni, un meilleur pays, un pays d'une plus grande opportunité dans les années qui suivront cette guerre. Le Canada a vraiment un merveilleux avenir. La mesure de sa grandeur dépendra du caractère de ses hommes et de ses femmes. Dans ce but, travaillons à pouvoir dire quand le temps sera venu que nous avons aidé à édifier un caractère national en rejetant tout ce qui n'est pas généreux et qui tend à rendre étroit l'idéal de notre vie.

C. A. MAGRATH.

School Regulations are again under consideration, Regulation 17 might be carefully reconstructed with the view of removing all obscurity from its language. I am sure it is quite possible to do this, and if so, that sting will disappear which certain of our people claim to see in it—and without in any respect altering the intention of the Regulation—nor the conduct of the schools to which it is applicable, as determined upon by the Government.

In reviewing the case the Privy Council says, "The population of the Province is and has always been composed of both English and French-speaking inhabitants and each of the two classes of schools is attended by children who speak, some one language, some the other, while some again have the good fortune to speak both." **The good fortune to speak both**, I fear we have not fully appreciated. Let us therefore each and all do what we can to bring about a better understanding between the two races in this country and the bilingual question will soon disappear. A movement was inaugurated some months ago, the **bonne entente**, resulting in important delegations in the Provinces of Quebec and Ontario exchanging visits. This "get together" movement will doubtless be productive of much good. All that is needed is a more intimate knowledge of each other. We all have our shortcomings—the more reason why we should be generous when considering each other's peculiarities, not common to both. We who remain at home in security are pledged, it seems to me, to those who have made the supreme sacrifice—to those still fighting for the integrity of our country—we are pledged to work overtime so as to make Canada a united country, a better country, a country of greater opportunity in the years following this war. Canada has indeed a great future before her. The measure of her greatness will depend upon the character of her men and women. To that end, let us try and be able to say when our time comes to "put out to sea", that we have helped to build up national character by depreciating everything that is ungenerous and tending to narrow our outlook on life."

C. A. MAGRATH.



## CELLES QUI SOIGNENT LES MALADES ET LES BLESSES CANADIENS

Vous tous qui lisez ceci à Toronto, Montréal, Halifax, Winnipeg, Hamilton, ou Vancouver, songez que votre don de dix dollars, ou d'un dollar que vous donnez mensuellement à la "Croix-Rouge", est le combustible, est le rouage indispensable d'une immense machine, qui tôt ou tard, pourra être en contact avec "votre" soldat. Une machine ordinaire est froide, mais celle qui nous occupe est pleine de vie, de tendresse et d'humanité, car elle soulage la souffrance d'un pauvre gars qui part loin de son Canada, ayant toute la force de sa jeunesse avec l'idée de combattre pour le droit.

La Société de la Croix-Rouge semble une grande chaîne, faite de petits anneaux. Un de ceux qui touchent le plus aux besoins de nos chers malades et blessés, est le Bureau d'Information de la Société de la Croix-Rouge Canadienne, et dont les quartiers-généraux se trouvent au 14-15 Cockspur Street, London, S. W. 1.

C'est le 11 février 1915, le lendemain du jour où le premier contingent canadien, mit le pied sur la terre de France, que se formait le Bureau d'Information à Londres, avec l'autorisation et l'aide du Colonel Hodgetts, G.M.G. commissaire de la Croix-Rouge Cana-

dienne. Ses débuts furent modestes, et seule, une poignée de travailleurs volontaires, y assurait le service, dans un espace restreint.

Puis, de jour en jour, chaque service spécial prit une telle importance, qu'aujourd'hui il y a des départements spéciaux pour les malades, les blessés, les disparus, la correspondance, les paquets, les journaux, les promenades, et les distractions. Chacun de ces services, de première nécessité, exige une somme considérable de travail et un nombre énorme de travailleurs volontaires. Plusieurs centaines d'entre elles suffisent avec peine au travail de bureau, et quand nous aurons dit qu'il y a plus d'un millier qui visitent les hôpitaux, cela donnera une idée du labeur qui est effectué dans cette seule branche.

\* \* \*

Toutes les employées, aussi bien les anglaises que les canadiennes (au fond, nous sommes tous et toutes sujets britanniques, et nous n'employons ces deux noms, que pour établir une légère distinction, aussi flatteuse pour les uns que pour les autres) dont toutes les employées donnent leurs services gratuitement. A la tête, du bureau se trouve Lady Drummond, et elle a réuni



LE BUREAU D'INFORMATION POUR LES AMIS DES SOLDATS.

Sur cette photographie, des auxiliaires du Bureau d'Information de la Croix-Rouge Canadienne, à Londres, Lady Drummond se trouve debout (portant son chapeau et son manteau.)



#### COLIS POUR LES SOLDATS CANADIENS A L'HOPITAL.

Mme David Fraser (en charge) à gauche. Photo prise au Bureau d'Information de la Croix-Rouge Canadienne, Londres, Angleterre.

autour d'elle, les bonnes volontés féminines. Il n'y a pas une seule province de notre cher pays qui ne soit représentée dans chacun des services, et souvent Lady Drummond parle de la façon splendidement généreuse dont s'est conduit notre pays, tant pour la Croix-Rouge Canadienne, que pour la Croix-Rouge Anglaise, et elle ajoute qu'elle estime que sa situation de dispensatrice des dons populaires, est enviable entre toutes, et que ce lui est un véritable honneur que d'être chargée d'un tel privilège. Elle a rapporté, de sa courte visite au Canada, l'été dernier, l'impression que les femmes canadiennes mettaient le même esprit d'abnégation dans l'accomplissement de leurs devoirs actuels, la même fermeté indomptable dans leur désir d'être utile, que nos gars qui se distinguent sur le front, mettent de courage et d'entrain à la tâche héroïque et glorieuse qu'ils se sont imposés.

Lady Drummond parle volontiers, également, de la visite faite au Bureau de Londres, par le Colonel Marshall, qui a pris un sympathique intérêt au travail qui s'y accomplissait, et qui par sa présence a causé une si heureuse impression sur tous ces dévouements désintéressés, qu'elle souhaiterait le voir plus souvent traverser l'océan. Mais bien entendu le travail du colonel le retient au Canada.

\* \* \*

Dès que vous entrez dans les bureaux, vous sentez la pensée de tout le Dominion converger vers nos héros, des plaines des Flandres et des tranchées de France,

vous sentez l'amour et la tendre reconnaissance de tout le Canada aller vers nos gars qui souffrent sur des lits d'hôpital, loin, si loin, de chez eux, loin des soins maternels, loin des tendresses de leurs femmes, ou des caresses de leurs enfants.

Et vous aurez cette impression dès la salle d'entrée, encombrée de caisses, et de bagages, et de paquets de journaux canadiens et de boîtes pour le département des petits colis.

Et, tandis que la jeune fille de l'ascenseur vous mène à l'étage supérieur, vous avez le temps de lire un avis disant: qu'on ne réservait qu'un certain nombre de casiers à la fois, pour le service de la Croix-Rouge. Et ce petit avis vous rend rêveur, car il vous donne une légère idée de ce qui doit rentrer et sortir de paquets journalièrement.

Au Bureau d'Information, on peut voir une jeune Canadienne, interrogeant des officiers pour savoir lesquels d'entre eux voudraient accepter des invitations, d'Anglais heureux de recevoir et de distraire des Canadiens.

Au milieu de ses employées, on peut voir Lady Drummond accessible à tous, et derrière elle, une nuée de personnes occupées à ouvrir des lettres, à ranger des fiches, à inscrire des notes, ou à écrire des lettres,

Vous pénétrez dans la chambre des journaux, et vous trouverez des piles de papiers, rangés en différentes catégories et tous prêts à être envoyés aux hôpitaux.

Dans le département des colis, et vous voyez des pa-

niers de fruits, des boîtes d'oeufs frais destinés aux blessés, et vous vous voyez entourés de paquets contenant des bas, des chandails, des jeux de patience, et mille autres choses qui feront paraître plus courtes les longues journées si ennuyeuses.

D'autres travailleuses dans un coin de ce département préparaient un paquet qui devait partir et . . . qui sait? . . . ce paquet que nous regardions est peut-être bien celui que "votre" fils a reçu, pour l'aider à passer gaiement un triste après-midi.....?

• • •

Le blessé canadien ne vient jamais en Angleterre, sans savoir auparavant que le Bureau d'Information va devenir pour lui la bonne-maman-gâteau de ses années d'enfance.

A peine est-il admis dans un hôpital qu'il reçoit une carte, une mystérieuse carte bleue, avec l'adresse du Bureau et timbrée.

"Certainement!" vous dirait-il, il est inutile de vous ennuyer à la timbrer. Nous n'avons qu'à demander à quelqu'un de la jeter dans la boîte aux lettres et la Croix-Rouge fera le reste. Bien entendu, vous remplissez le questionnaire qui dira votre nom, numéro matricule, le bataillon, le nom de l'hôpital et celui de votre plus proche parent; et quand vous avez écrit tout ça, vous vous demandez avec perplexité, ce qu'il va en advenir?"

Voici le résultat: vous avez bientôt une visiteuse qui vient vous causer dans votre langue familière, d'endroits qui vous sont familiers. Elle vous pose quelques questions, et dès que vous avez exprimé un désir, elle vous répond que la Croix-Rouge va vous envoyer ce que vous demandez. Et bientôt vous recevez une confortable valise, avec toutes sortes d'articles de toilette, un rasoir, du papier, un crayon et surtout... des cigarettes. Et puis, probablement des fruits, si vous les aimez, ou bien des livres, de quoi travailler, ou encore des cartes à jouer. Demandez-vous du sucre d'érable? Le sucre d'érable vous arrive avec une étrange promptitude.

Mais surtout ce que vous, soldat, vous désirez, ce sont des nouvelles de chez vous.

Si seulement vous pouvez avoir un journal de votre ville natale, journal dans lequel vous puissiez lire ce qui se passe, ce à quoi on pense là-bas, vous vous sentirez moins seul. Mais avant même que n'avez exprimé ce désir, votre visiteuse a pris note de votre ville natale, et va faire demander au département des journaux tout ce qu'il vous faut, et bientôt vous allez pouvoir lire que la nouvelle bâtisse vient d'être terminée au coin de telle rue, que tel spectacle patriotique a été donné au théâtre, etc., etc.

Toutes ces choses, et beaucoup d'autres encore, signifient que des femmes dévouées, emploient leur intelligence, leur temps, donnent leur travail, consacrent en un mot, toutes leurs facultés, à deviner les besoins du soldat canadien, et à faire le nécessaire pour les satisfaire.

Mais en plus de cela, le Bureau d'Information se rend compte de l'anxiété qu'éprouvent les malheureuses restées au pays et qui tremblent pour leur fils ou leur mari qui se bat de l'autre côté de l'océan.

Cette partie de la correspondance est une des plus importantes et en même temps des plus méritoires du bureau. Au fur et à mesure qu'un soldat canadien arrive dans un hôpital, on envoie une lettre à la famille,

dans laquelle on donne des nouvelles de son état physique et moral, de ses besoins.

La visiteuse envoie son rapport toutes les semaines, (bien que ses visites au blessé soient plus fréquentes), et ce rapport est consigné sur une fiche, ce qui constitue un dossier complet concernant le cas de son malade. Et toutes les semaines, tant que l'homme est gravement malade, la famille est tenue au courant par lettre, puis lorsque le mieux survient les lettres s'espacent, et elles ne cessent que lorsque le blessé en guérit. Si bien que bien avant que votre fils ne puisse vous écrire, vous êtes au courant de tout ce qui le concerne.

Et quelles sont touchantes et reconnaissantes, les lettres que reçoit le bureau d'information, lettres qui viennent des femmes et des mamans, qui sont heureuses de savoir que là-bas leur fils ou leur mari a trouvé des amis.

"C'est mon fils unique, maintenant, je suis veuve, et mon autre fils a été tué en France, écrit une mère."

Le travail des visiteuses est un plaisir, parce que nos hommes, montrent autant de courage et de bonne humeur dans la maladie, et sur les lits de l'hôpital, que dans les tranchées lorsqu'ils sont face aux boches.

• • •

Et tant d'autres choses dont s'occupe le Bureau. La promenade en voiture des convalescents, le théâtre, l'organisation de représentations artistiques dans les hôpitaux. Et les officiers en tout ceci ne sont pas oubliés. Des invitations nombreuses arrivent chaque jour, demandant un officier canadien, à garder et à soigner chez soi, par de généreux anglais.

L'espace bientôt va nous manquer et nous allons être obligés de conclure:

Ce que fait le Bureau d'Information de la Croix-Rouge Canadienne? Il serait plus simple d'énumérer ce qu'il ne fait pas! Pour certains il a des valises remplies, de la gomme à mâcher, des cigarettes, ou une chatterie spéciale. Pour d'autres, il stimule l'intérêt que peut présenter une vie nouvelle.

En un mot, le Bureau d'Information représente le côté humain et miséricordieux de cette chose abominable que l'on nomme: La Guerre.



**CONFORT ET CONSOLATION POUR NOS SOLDATS**  
Expédition des colis aux hôpitaux, où les blessés canadiens, attendent quelque chose de chez eux. Bureau d'Information de la Société de la Croix-Rouge Canadienne.



## *Pour Rencontrer le Canadien-Français a Mi-Chemin*

*Par C. E. H. Holmes, B. A.*

## *Meeting the French-Canadian Half-Way*

*By C. E. Holmes, B. A.*

Le sentiment n'entre pas pour beaucoup dans la formation d'un agent de publicité. Il est et doit être surtout un opportuniste accompli et persistant. Il doit avoir l'intelligence vive et le coeur sur la main, être libéral et sociable. Un agent de publicité a d'autant plus de succès en affaires qu'il a plus de connaissances générales.

Il n'y a rien, pas même un détail d'éducation qui ne puisse lui être profitable. Il doit rester en contact, avec les affaires du monde, les affaires du pays et de la région où il vit.

Le thème de cette conférence est précisément l'un de ceux que les agents de publicité canadiens-anglais, en général, ne connaissent que superficiellement, quoique le "sujet" proprement dit soit très rapproché de nous, puisque les deux grandes races, Anglaise et Française, vivent ensemble sur le sol canadien depuis près de deux siècles. Pourtant il existe un malentendu entre l'Anglais et le Français du Canada, et c'est ce malentendu que je vais m'efforcer de dissiper.

Je me rends parfaitement compte que la question de races est actuellement un sujet délicat à traiter et si je ne m'adressais pas à des agents d'annonces, des hommes sincères, des hommes vraiment dignes de ce nom, bons, larges, à l'esprit éveillé, des hommes au-dessus des préjugés mesquins, des hommes dont l'ambition est de se rendre de plus en plus utiles à la société, je n'oserais pas parler sur cette brûlante question.

Mais ici sont réunis des hommes dont la devise est "Vérité"; dont le but est de développer le commerce au Canada — une double raison qui m'enlève toute hésitation à entrer dans le vif de mon sujet sans plus de préambule.

### **Notre animosité injustifiée contre les Canadiens-Français**

L'une des conditions essentielles pour toute vente, qu'elle soit tentée personnellement ou par écrit, est de connaître celui à qui vous vous adressez, de savoir comment l'aborder.

Notre population d'un peu plus de huit millions d'âmes comprend 2.225.000 Canadiens-Français qui n'ont pas les mêmes goûts et les mêmes répugnances que les descendants de la race anglaise dont l'éducation est basée sur des systèmes applicables à leurs besoins et répondant à leur idéal, dont la recherche de la perfection, légale et morale, est faite d'après une conception différente du bien et du mal, dont les croyances religieuses sont celles de leurs aïeux, dont les goûts littéraires ont été formés d'après leurs relations intellectuelles avec la France. Ils pensent à l'argent moins que nous, ils font plus de cas que nous des plaisirs de la vie. Ins-



Sentiment enters very little into the make-up of an ad-man. He is and must be above all an accomplished and persistent opportunist. He must be alert-minded, liberal, open-hearted and companionable. The more an advertising man knows, the better advertising man he is.

There is no branch of knowledge, no detail of culture, that is not profitable for him to possess. He must keep in touch with the affairs of the world, the affairs of the country and of the locality where he lives.

Now the topic of to-day's address is precisely one on which the average English-speaking ad-man's knowledge is superficial, though the "subject matter" is quite close to us, since the two great races, English and French, have lived together on Canadian soil for nearly two centuries. Yet, there exists a misunderstanding between the English and French of Canada and it is that misunderstanding which I will endeavor to dispel.

I am fully aware that the race question is one that is very difficult to handle at the present time, and if I were not addressing ad-men, men who are real, genuine, big, broad and keen—men who are above petty prejudices—men whose ambition is to increase their usefulness to the community in which they live, I would not dare speak upon this burning question.

But here are gathered men whose motto is "Truth"; whose aim is to develop business in Canada—a double reason why I have no hesitancy in plunging right into my subject without any further preamble.

### **Our Unjustified Animosity Against French-Speaking Canadians.**

One of the essentials of salesmanship, whether it be in person or on paper, is to know your prospect—to know how to approach him.

Now, in our public of a little over eight million individuals, there are 2.225.000 French-Canadians whose tastes, likes and dislikes are not the same as those of scions of the English race, whose education is based upon systems applicable to their needs and in keeping with their ideal, whose legal and moral standards are measured according to a different conception of right and wrong, whose religious beliefs are those of their forefathers, whose literary tastes have been formed through their intellectual intercourse with France. They think less of money than we do, they have more regard for the amenities of life than we have. Taught by experience they are slow to give confidence, but once given it is complete.

They know us, while we do not know them and—it is useless to "pussy-foot" about saying it—we do not

truits par l'expérience, ils hésitent à donner leur confiance, mais une fois qu'ils l'ont accordée, elle est complète.

Ils nous connaissent, nous ne les connaissons pas, et—il est inutile d'avoir peur de le reconnaître — **nous ne les aimons pas**. Nous ne sommes pas prêts à admettre notre animosité contre les Canadiens-français; pourtant, au fond de notre cœur, nous savons qu'elle existe.

C'est une animosité irraisonnée, une animosité qui n'a pas de sens commun, une animosité qui n'est pas facile à analyser. Demandez, comme je l'ai souvent fait, aux nombreux francophobes quelle est la cause de ce sentiment et vous n'obtiendrez pas de réponse concluante.

Il y a des éléments dans cette animosité, néanmoins, que l'on peut deviner en étudiant ce cas:

Un amour passionné de l'Angleterre et la croyance que le Canadien-français est tout ce que l'Anglais n'est pas, et par conséquent doit être détesté;

La croyance que le Canadien-français est profondément ignorant et mal élevé;

La croyance que les politiciens canadiens-français sont gauches et malhonnêtes;

La croyance que le Canadien-français ne vaut pas l'Anglais — voilà qui ressemble étrangement à l'ancienne conviction en Angleterre qu'"un mangeur de grenouilles de France" ne pouvait valoir un Anglais.

Et même parmi la meilleure classe de Canadiens-anglais, le sentiment prévaut qu'un Canadien-français doit être méprisé et . . . toléré.

L'expression préférée des ouvriers qui ont l'aversion des Canadiens-français, est "m— Français!" ("d— Frenchman!")

Il y a naturellement des exceptions et quelques Anglais, notamment le Dr Drummond et Sir Gilbert Parker ont appris à comprendre et à aimer ces gens polis, hospitaliers, généreux, imprévoyants, que sont les Canadiens-français.

Rappelez-vous que mes remarques n'ont pas été faites dans le but de critiquer les Canadiens-anglais. C'est un aperçu général de l'attitude caractéristique du Canadien-anglais envers son concitoyen de langue française, que j'ai voulu donner, c'est un portrait fait à la hâte, simplement pour démontrer que cette attitude est le résultat d'une fausse conception de la mentalité canadienne-française.

Les Canadiens-français, je l'admets, paraissent étranges à ceux qui ne les comprennent pas. Les explorateurs français ont laissé derrière eux une légende incomparable dans les annales du monde comme audace et persévérance. Ils sont leurs descendants; s'ils ont hérité de quelques-uns de leurs défauts, et de gros, ils ont aussi les nobles qualités qui font du peuple français le plus chevaleresque de l'Europe, avec une histoire, remplie de superbes exemples de patriotisme et d'exploits héroïques. Ils sont comme ils sont et ils veulent être traités comme ils le méritent. Ils sont ardents et sincères, ils sont très bons, ils sont prêts à faire plus que leur part pour en arriver à une entente. Ils iront de l'avant et alors attendront un sourire, un bon mot. Nous, de la race Anglaise, devons leur prouver notre amitié sur des bases d'égalité et d'honneur.

Mais, pour y arriver, nous devons nous débarrasser de notre suffisance et ne plus croire que nous n'avons rien à apprendre. Pour établir avec succès des relations d'affaires avec une race, nous devons connaître quelque chose de leur histoire et de leur vie, de leur lan-

like them. We will not readily admit our animosity against the French-Canadians, yet, deep down in our hearts we know it exists.

It is an unreasoning animosity, an animosity which lacks common sense, an animosity which is difficult of analysis and explanation. Ask, as I have frequently done, the many Francophobes why this sentiment exists, and you will get no conclusive answer.

Passionate adoration of England, which has as its concomitant a belief that the French-Canadian is everything that the Englishman is not, and there to be disliked;

A belief that the French-Canadian is densely ignorant and uncultured;

A belief that French-Canadian politicians are uncouth and crooked;

A belief that the French-Canadian is not as good as an Englishman—this being close kin to the old feeling in England that no frog-eater from France could possibly be as good as an Englishman.

Even the attitude, of the better class English-Canadian is that the French-Canadian is to be disdained and . . . tolerated.

With the members of the working class who have the French-Canadian aversion, the standard designation is "d—— Frenchman!"

Of course there are exceptions, and some Englishmen, notably Dr. Drummond and Sir Gilbert Parker, have learned to understand and love those polite, hospitable, generous and improvident French-Canadians.

You must bear in mind that my remarks have not been said with a view of casting reflections on English-Canadians. It is a broad generalization of the characteristic attitude of the English-Canadian towards his French co-citizen—it is a hasty picture drawn simply to point out that this attitude is due to a misunderstanding of the French-Canadian mentality.

The French-Canadians, I will admit, are a funny lot of people to those who do not understand them. The French explorers have left behind them a legend unrivalled in the world's annals for audacity and perseverance. They are their descendants; if they have inherited some of their defects, and big ones, they have also the noble qualities that make the French people the most chivalrous of Europe, with a history filled with great examples of patriotism and heroic achievements. They are as they are, and they like to be rubbed the right way. They are quick in giving, they are very kind, they are willing to meet more than half way. They will go forward to meet their man—but then they crave for a smile, for a kind word. We, of the English race, must prove ourselves their friends upon terms of equality and honor.

But in order to do so, we must get rid of our self-sufficiency and our imagination that we have nothing to learn. To establish successful business relations with a people, we must know something of their history and life, of their language, manners and customs. When these cardinal principles are fairly understood, the desired end is much more easily attained. Incidentally, this desire to know the French-Canadian, will grow and ripen into a better reciprocal understanding and feeling of friendliness, and it is only when we fully understand the French-Canadians that a real "Bonne Entente" can exist between the two races that people the Dominion.

English and French have lived together in this

gue et de leurs us et coutumes.

Lorsque ces principes fondamentaux sont suffisamment compris, le but désiré est beaucoup plus facile à atteindre. Incidemment, ce désir de connaître le Canadien-français finira par se développer en une meilleure intelligence et un sentiment d'amitié réciproques; une réelle "Bonne Entente" ne pourra exister entre les deux grandes races qui peuplent le Canada que le jour où nous comprendrons bien les Canadiens-français.

L'Anglais et le Français ont vécu ensemble en ce pays pendant un siècle et demi, pourtant les malentendus qui subsistent entre eux proviennent de ce qu'ils ne se connaissent pas suffisamment l'un l'autre.

Il faut admettre cependant, que nous, de la race Anglaise, sommes principalement responsables de cet état de choses. Une bonne partie des Canadiens-français parlent l'anglais, alors que nous ne comprenons pas le français et que nous ne désirons même pas l'apprendre. Cela nous empêche de lire les journaux français, de connaître la véritable mentalité des Canadiens-français et ce qui se passe dans leurs milieux.

Nous jugeons les Canadiens-français par des extraits traduits d'articles qui paraissent dans des journaux extrémistes qui, très souvent, n'ont pas ou presque pas d'influence sur les Canadiens-français. Cette façon de traduire des extraits d'articles devrait être mise de côté par les journaux qui ont réellement à cœur de promouvoir l'unité nationale. La raison pour ce faire est très évidente: on peut faire dire ou signifier ce que l'on veut par des traductions littérales d'extraits séparés de leur contexte, puisque l'idée dominante de l'article ne peut ressortir.

Par ailleurs, les journaux les plus souvent cités ne sont pas ceux qui reflètent l'opinion de la majorité. Par exemple, le journal anglais qui est cité le plus souvent dans la presse française est indiscutablement "L'Orange-Sentinel". Peut-on réellement dire que cette feuille représente le véritable sentiment de la majorité des Canadiens-anglais?

Alors pourquoi la population de langue anglaise du Canada jugerait-elle de la mentalité canadienne-française par les extraits souvent mal traduits d'articles de journaux fanatiques?

Il y a toujours, dans chaque partie du pays, un certain nombre de rédacteurs têtes-chaudes qui se mettent en évidence par leurs appels au fanatisme de race ou de religion, mais ils ne représentent en aucune façon l'opinion des masses.

La seule manière d'éviter la division chez nous, c'est d'aider les deux grandes races du Canada à se comprendre et à sympathiser l'une avec l'autre, et cela ne peut être accompli qu'en aidant chacune d'elles à apprécier l'autre davantage.

#### Faits et chiffres relatifs à l'élément canadien-français de la population

De nos jours, le commerce est basé sur des faits. La vieille méthode de conjectures est discréditée aujourd'hui. Une connaissance plus approfondie et intime du champ d'action est essentielle au succès; pourtant, combien peu de manufacturiers en dehors de notre province réalisent l'importance de l'élément canadien-français de la population du Canada et des Etats-Unis.

La plupart d'entre eux se rendent bien compte du fait qu'une certaine partie des habitants du Canada et de la Nouvelle-Angleterre sont Français, mais l'importance qu'ils donnent à cette partie varie selon les vagues rapports de voyageurs ou l'impression éprouvée

country for a century and a half, yet the misunderstandings that exists between them arises from each not knowing the other sufficiently.

It must be admitted, however, that we, of the English race, are mainly responsible for this state of affairs. A fair percentage of French-Canadians can speak English, whilst we do not understand French, and do not wish to learn it. This prevents us from reading the French papers, from learning the true mentality of the French-Canadians and keeping ourselves posted on that which takes place in their midst.

We judge of the French-Canadians by the translated excerpts from articles which appear in extremist newspapers which very often have little or no influence in French-Canadian circles. This method of translating excerpts from articles appearing in other papers should be abandoned by those newspapers who are really anxious to promote national unity. The reason for this is self-evident; verbatim translations of excerpts separated from their context may be made to say or mean anything, since the underlying note of the article can be brought out.

Another point is that the papers most often quoted are not those that reflect the opinion of the majority. For instance, the English paper that is most often quoted in the French Press is unquestionably the "Orange-Sentinel." Now can this paper be truly said to represent the real sentiment of the majority of English-Canadians?

Then why should the English-speaking population of Canada judge of the French-Canadian mentality by the oft badly translated excerpts from articles appearing in fanatic French sheets? In every section of the country is always to be found a certain number of hot-headed editors who make themselves prominent by their appeals to racial or religious fanaticism, but they do not by any means really reflect the opinion of the masses.

The only way to avoid sectionalism is to help the two great races of Canada to understand and sympathise each with the other—and this can only be accomplished by helping each to know and appreciate the other better.

#### Facts and Figures Relative to the French-Canadian Element of Population.

Modern business is based on FACTS. Rule of thumb and guess work are discredited to-day. More and more knowledge, intimate knowledge of the field to be covered is essential to success, yet, how very few manufacturers outside of our province realize the importance of the French-Canadian element in the population of Canada and the United States.

Most of them are aware of the fact that a certain percentage of the people of Canada and New England are French, but that percentage varies according to vague reports of salesmen or the impression obtained after a few days' sojourn in Montreal or old Quebec, where after having seen the French-Canadian in his natural habitat, they conclude that his trade is worth little going after. They classify him as a "foreigner," giving to the word the accepted meaning of a mental inferior, along with the Ruthenians, the Doukhobors, the Poles or the Finns.

So, let us study briefly the numerical importance of the French-Canadians on this continent. Statistics are tiresome to listen to, yet figures are convincing, and I feel sure that if you will have the patience to listen

d'un séjour de quelques jours à Montréal ou à Québec, d'où, après avoir vu le Canadien-français dans son habitat, ils en arrivent à la conclusion que son commerce ne vaut pas la peine d'être recherché. Ils le classent comme un "étranger", donnant à ce mot la signification bien entendue d'une mentalité inférieure, le mettant au même rang que les Rhuthéniens, les Doukobors, les Polonais ou les Finlandais.

Aussi, étudions brièvement l'importance numérique des Canadiens-français sur ce continent. Les statistiques sont quelque peu ennuyantes à entendre, cependant les chiffres sont convaincants, et je suis certain que si vous avez la patience d'écouter une brève énumération de faits et de statistiques, vous serez grandement surpris lorsque vous vous rendrez compte du peu de connaissances que vous aviez réellement sur le Canadien-français et la place qu'il occupe en Amérique.

D'abord, prenons le Canada :

Combien d'entre vous savent que l'anglais est la langue maternelle **d'environ la moitié** seulement des huit millions de population que compte le Canada ?

Et pourtant, c'est un fait : Presque **un tiers** de la population totale est composé de gens de langue française, le reste, près **d'un million et demi**, comprend les étrangers de toutes races depuis l'Arabe jusqu'au Turc.

La plus grande province du Canada est Québec. Plus de 80 pour cent de la population totale de la province de Québec (ou 1,605,339) sont Canadiens-français.

Il y a 19,825 Canadiens-français en Alberta ; 8 907 en Colombie-Anglaise. 98,611 en Nouveau-Brunswick. 51,746 en Nouvelle-Ecosse. 202,442 en Ontario, 13,117 sur l'Île du Prince-Édouard, 23,251 en Saskatchewan, 482 au Yukon et 226 dans les Territoires de l'Ouest.

70 pour cent de la population de Montréal, de 760,000 (ou 532,000) sont Canadiens-français. De fait, Montréal est la quatrième ville française du monde, n'étant surpassée que par Paris, Marseille et Lyon.

Plus de 90 pour cent de la population de la ville de Québec est française, pour être exact, il y a 90,650 Canadiens-français sur une population de 103,246 habitants dans la ville de Québec.

Les chiffres que je viens de vous lire peuvent être renversants, mais en voici d'autres qui pourront paraître extraordinaires, car très peu d'Anglo-Saxons au Canada ou même aux États-Unis ont cru que les Canadiens-français formaient une chiffre important dans la république américaine.

Cependant, il y a un million sept cent cinquante mille Canadiens-français dans la république voisine. Ce nombre dépasse la population totale de 28 des 49 états et territoires dans l'Union. La plupart de ces Canadiens-français sont établis dans la Nouvelle-Angleterre, le Michigan, l'Indiana, l'Illinois, et le Nord-Ouest.

Savez-vous que dans la Nouvelle-Angleterre, les Canadiens-français forment l'élément prédominant de la population à Fall River et à New-Bedford, Mass. ; à Biddeford, Lewiston et Watertown, Me., à Woonsocket, R.I. ?

Savez-vous qu'ils constituent plus de la moitié de la population de Fitchburg, Mass., Manchester et Nashua, N.H. ; plus du tiers de la population totale de Haverhill et Marlboro, Mass. ; Pawtucket et Central Falls, R.I. ?

Ces chiffres vous stupéfient. Je conçois parfaitement que la grande proportion de la population de la Nouvelle-Angleterre dans les veines de la quelle coule encore, absolument pur, le sang de la France, (car l'in-

to this brief enumeration of facts and statistics, you will be startled when you realize how little you really knew about the French-Canadian and his place in America.

First, let us take Canada :

How many of you realize that English is the native language of only **about half** of a Canada's population of eight millions ?

Well, it is a fact : Almost a **third** of the total population is composed of French-speaking people—the remainder, almost **a million and a half**, the foreigners, including every race from Arab to Turk.

Canada's largest province is that of Quebec. More than 80 per cent. of the total population of Quebec province (or 1,605,339) is composed of French-Canadians.

There are 19,825 French-Canadians in Alberta, 8,907 in British Columbia, 98,611 in New Brunswick, 51,746 in Nova Scotia, 202,442 in Ontario, 13,117 in Prince Edward Island, 23,251 in Saskatchewan, 482 in Yukon and 226 in the Western Territories.

70 per cent. of Montreal's population of 760,000 (or 532,000) are French-Canadians. In fact Montreal is the fourth French city in the world, being surpassed only by Paris, Marseilles and Lyons.

More than 90 per cent. of Quebec city's population is French—to be exact there are 90,650 French-Canadians out of 103,246 inhabitants in Quebec city.

The figures I have read off to you may be startling—but here are some that may seem more extraordinary, for very few Anglo-Saxons in Canada, or even in the United States have thought that the French-Canadians numerically amounted to much in the American republic.

Yet, there are **one million seven hundred and fifty thousand** French-Canadians in the neighboring republic. This number exceeds the population of each of 28 of the 49 states and territories in the Union. Most of these French-Canadians are located in New England, Michigan, Indiana, Illinois and the North-West.

Do you know that in New England the French-Canadians are the predominating element of population in Fall River and New-Bedford, Mass. ; in Biddeford, Lewiston and Watertown, Me., in Woonsocket, R. I. ?

These figures amaze you. I fully realize the large proportion of New Englands' population in whose veins flows still unmixed and pure the blood of France (for race integrity is one of the strongest characteristics of the French-Canadians) must surprise one who has not had special occasion to study the question.

There is another still more startling fact about the French-Canadians—they have not been "assimilated," they have kept their identity and language.

In Canada, the use of French is a constitutional right, not a privilege. As a matter of **right** French is an official language in the whole of Canada on a par with the English language—and, constitutionally, the French-Canadians could demand acknowledgment of the French language on postage stamps and money, if they cared to.

With such acquired rights it cannot be surprising that, in Canada, they have kept their language.

But in the United States, where they have no such rights, the startling facts remains that whilst the sturdy Norwegians, Swedes and Germans, as well as all other races, have been easily assimilated in the

tégrité de la race est l'une des plus fortes caractéristiques des Canadiens-français) soit de nature à surprendre ceux qui n'ont pas eu l'occasion d'étudier la question.

Il y a un autre fait encore plus stupéfiant à propos des Canadiens-français : ils n'ont pas été "assimilés", ils ont conservé leur identité et leur langue.

Au Canada, l'usage de la langue française est un droit constitutionnel, non un privilège. Comme question de droit, le français est une langue officielle dans tout le Canada au même titre que la langue anglaise ; et constitutionnellement les Canadiens-français pourraient réclamer l'emploi de la langue française sur les timbres-poste et l'argent, s'ils le voulaient.

Avec de tels droits acquis, il n'est pas surprenant qu'au Canada ils aient conservé leur langue.

Mais aux Etats-Unis où ils n'ont pas ces droits, le fait stupéfiant n'en existe pas moins que pendant que les opiniâtres Norvégiens, Suédois et Allemands aussi bien que toute autre race, ont été facilement assimilés dans le "creuset américain", les Canadiens-français ont gardé leur identité et surtout comme plus sûr moyen d'y arriver, leur langue. Ils ont aujourd'hui aux Etats-Unis des écoles et des collèges bien à eux et une presse qui ne comprend pas moins de 14 journaux quotidiens, 126 hebdomadaires, ayant une circulation globale de 209.784 numéros par tirage.

Aucune autre colonie française n'est restée aussi française, et cela en dépit de la domination anglaise et de son entourage immédiat.

Sûrement, ces Canadiens-français méritent d'être étudiés pour qu'on puisse découvrir le secret de l'étrange rivalité de leur race.

Mais pour entreprendre cette tâche avec un esprit ouvert, nous devons sans tarder écarter l'idée qu'ils sont sans culture, sans éducation, et cesser de leur accoler l'épithète : "étrangers"; le mot, en lui-même peut n'être pas vraiment humiliant, cependant celui qui s'entend appeler ainsi est justifiable de ressentir l'esprit dans lequel il est généralement employé.

Quand nous parlons des Canadiens-français nous devons nous rappeler que ce sont les descendants directs des anciens pionniers de la Nouvelle-France, hommes dont l'esprit d'entreprise, l'ardeur au travail, l'intelligence et le patriotisme furent les plus importants facteurs du développement du nouveau monde. Ils appartiennent à cette race d'hommes énergiques qui furent les premiers colons des Etats de l'Ouest américain, à une époque où la colonisation dans ces prairies sauvages ne consistait pas seulement à labourer le sol et à faire la moisson pour l'expédier sur l'est ; ils sont les parents de ces courageux pionniers qui ont baptisé, quelques fois de leurs propres noms, les plus importantes villes de l'ouest glorieux.

Le Canadien-français ne se rend pas beaucoup compte de cette parenté, mais lorsqu'il voyage, quoiqu'il adore Paris, comme nous tous, il est plus "chez lui" à Londres, ou même à New-York.

"American melting pot," the French-Canadians have kept their identity and especially, as the chief means to the end, their language. They have to-day in the United States, schools and educational institutions of their own and a press which includes no less than 14 daily papers, 126 weeklies, having an aggregate circulation of 209,784 copies per issue.

Yet the fact remains that no French colony has so endured and remained French as Canada, and this in spite of English rule and surroundings.

Surely these French-Canadians are worth studying to discover the secret of the strange vitality of their race. But, in order to do so with an open mind, we must at once discard the idea that they are uncultured, uneducated, and cease to apply to them the epithet of "aliens"—the word in itself may not be truly humiliating, yet any one to whom it is applied is justified in feeling and resenting the spirit in which it is generally uttered.

When we speak of the French-Canadians we must remember that they are the direct descendants of the old pioneers of New France, people whose enterprise, industry, intelligence and patriotism have been among the most important factors of the development of the new world. They belong to that race of energetic men who were the first settlers of the American Western States, at a time when colonizing in those wild prairies meant something more than breaking the ground and raising a crop for shipment to Eastern points; they are the kindred of those courageous pioneers who have either christened or given their own names to the most important cities of the glorious West.

The individual French-Canadian hardly realizes this affinity, but when he travels, while he loves Paris, as in fact we all do, he is more at home in London, or even New York.

The French-Canadian is not mentally inferior to those amongst whom he lives. His blood is clean and cool and his nerves good—as a consequence he is good-tempered and enthusiastic.

He is broad-minded and appreciative. He has been forced to study and admire people who neither studied nor admired him.

In the United States he has acquired English, without abandoning his own native language—the very fact that necessity forced him to learn two languages implies some mental superiority.

### **The French-Canadian's Struggle to Obtain Official Recognition for his Language.**

The French-Canadian race has its own peculiar ideals and these ideals are not sordid, as a brief study of their history will show.

In 1760 the French settlement in America extended from the extreme North of Canada to the mouth of the Mississippi.

Louis XV., a careless monarch, dallying with Madame de Pompadour, had little thought of Canada, unless it be as "only a few acres of snow" (in accordance with Voltaire's contemptuous phrase) that were not worth saving. He had exhausted the finances and prostrated the industry of France so that when the subsidies necessary to maintain a small army in Canada were required, they were not forthcoming, and as a result the few delapidated French regiments un-

Le Canadien-français n'est pas mentalement inférieur à ceux parmi lesquels il vit. Il est de sang-froid et ses nerfs sont solides, en conséquence, il a bon caractère et il est enthousiaste.

Il a l'esprit large et sait apprécier. On lui a appris à étudier et admirer des gens qui ne l'ont ni étudié ni admiré.

Aux Etats-Unis il a appris l'anglais sans abandonner sa langue maternelle; le seul fait que la nécessité le força à savoir deux langues implique une supériorité mentale.

#### **La lutte du Canadien-français pour obtenir la reconnaissance officielle de sa langue**

La race Canadienne-française a ses idéals particuliers et ces idéals ne sont pas vils, comme une brève étude de leur histoire le démontrera.

En 1760, la colonie française en Amérique s'étendait de l'extrême nord du Canada à la bouche du Mississipi. Louis XV, un monarque irréflechi, badinant avec Mme de Pompadour ne considérait le Canada que comme 'quelques arpents de neige' (selon l'expression dédaigneuse de Voltaire) sans aucune valeur. Il avait épuisé le trésor et détruit le commerce de la France, si bien que lorsque les subsides nécessaires à maintenir une petite armée au Canada furent demandés, ils ne furent pas envoyés et comme résultat, les quelques régiments français délabrés qui étaient sous les ordres de Montcalm furent défaits par les troupes parfaitement disciplinées que commandait Wolfe. Cette défaite détermina l'ascendance de la race Anglo-Saxonne dans le Nouveau-Monde. Ainsi, les Canadiens-français, qui avaient découvert et colonisé le pays dans lequel ils vivaient, engagés dans une lutte qu'ils n'avaient pas recherchée et sur laquelle ils n'avaient aucun contrôle, furent finalement sacrifiés à la sensualité d'un roi qui avait plus d'amour pour une robe de courtisane que pour le drapeau de France.

Après la signature du traité de Paris (février 10, 1763) ils furent honteusement abandonnés par la meilleure classe de Français: la noblesse et la "bureaucratie" de fait tous ceux qui en avaient les moyens pécuniers quittèrent le Canada pour retourner en France.

63,000 personnes des classes plus pauvres, soldats de fortune et ouvriers, demeurèrent au Canada et ce sont eux qui formèrent le noyau de la race Canadienne-française.

C'est ainsi que le pauvre Canadien-français reçut le coup de pied de l'âne pour tout encouragement, dès les commencements. Sous le régime Français il dût se soumettre aux conditions de vie qu'il lui imposait. Vint un changement d'allégeance auquel il dût encore se soumettre. Il était abandonné par tous ses compagnons colonisateurs qui avaient les moyens de s'en retourner dans la mère-patrie et laissé seul, à ses propres ressources, sous un gouvernement étranger. Le seul privilège qui lui fut accordé fut "la promesse" que sa langue serait reconnue dans les transactions officielles ou commerciales. Il ne s'est jamais désisté de ce privilège, dans la prospérité et dans l'adversité il a demandé que ce droit constitutionnel soit respecté. En 1837 il s'est battu pour le garder et serait méprisable s'il abandonnait sa langue maternelle qui lui a laissé quelque chose de l'idéalisme du vieux monde.

De 1764 à 1773, les gouverneurs qui se succédèrent, sans tenir compte de toutes les promesses, s'acharnèrent à vouloir priver les Canadiens-français de l'usage de leur langue, mais quand, en 1774, se produisit le gigantesque soulèvement qui donna aux Etats-Unis leur liber-

der Montcalm was defeated by the well-disciplined English troops under Wolfe. This defeat determined the ascendancy of the Anglo-Saxon race in the New World. Then, the French-Canadians, who discovered and settled the country they lived in, embroiled in a struggle not of their seeking and over which they had no control, were finally sacrificed to the sensual proclivities of a king who had more love for the gown of a courtesan than for the flag of France.

After the signature of the treaty of Paris (Feb. 10, 1763) they were shamefully abandoned by the better class of Frenchmen: the nobility and the "bureaucratie"—in fact all who had sufficient funds to do so left Canada to return to France.

63,000 people of the poorer classes, soldiers of fortune and laborers, remained in Canada and it is they who formed the nucleus of the French-Canadian race.

Thus the poor French-Canadian was sent off with a kick instead of a blessing. Under French rule his conditions were made for him and he had to submit. A change of allegiance came to which he had again to submit. He was abandoned by all his fellow-settlers who could afford to leave for the mother-country and was left alone, to his own resources, under a strange government. The one privilege that was granted him was the "assurance" that his language would be recognized in official or business transactions. This privilege he has never waived—through prosperity and adversity he has demanded that this constitutional right be respected. In 1837 he fought to keep it, and would be contemptible if he abandoned his mother-tongue which has given him a tinge of old world idealism.

From 1764 to 1773, the succeeding governors, regardless of all promises, endeavored to deprive the French-Canadians of the use of their language, but when, in 1774, took place that gigantic uprising which gave the United States their liberty, England saw that her interests in America were seriously menaced and remembered that the French-Canadians, that great race of fighters, might be used to advantage; so the Government proclaimed a charter which guaranteed the maintenance of the old French civil laws and granted to all French-Canadians full privileges as citizens.

The text-books used in the schools of both Canada and the United States to teach history, do not do justice to the important part played by French-Canadians in the succession of wars that culminated in the campaign of 1812; they should be changed to teach the rising generation what was the true state of affairs in connection with the early troubles between the American colonies and England, for it is an undeniable fact (though it is not to be found in popular histories) that if, in 1775 Great Britain was able to maintain her dominion in Canada, it was thanks to the devotion of French-Canadians.

As soon as the English felt that they had nothing more to fear from the Americans, they renewed their persecutions against the French-Canadians, depriving them anew of the use of their language. It was only the fear of a new invasion that induced them, in 1791, to divide Canada into two provinces and to again assure the French-Canadians that their language and laws would be respected.

No sooner had this new danger passed away than the oppressive tactics were resumed by the English governors, who went so far as to prohibit the importation into Canada of books printed in the French

té, l'Angleterre vit que ses intérêts en Amérique étaient sérieusement compromis et se rappela qu'elle pourrait se servir avantageusement des Canadiens-français, cette superbe race de combattants; aussi le Gouvernement s'empessa-t-il de donner une constitution qui garantissait le maintien des vieilles lois civiles françaises et accordait à tous les Canadiens-français pleins privilèges comme citoyens.

Les livres d'histoire dont on se sert dans les écoles du Canada et des États-Unis ne rendent pas justice à la part importante que prirent les Canadiens-français dans la succession de guerres qui finit par la campagne de 1812; ils devraient être changés pour apprendre à la génération qui lève quel fut le véritable état de choses par rapport aux premiers troubles entre les colonies Américaines et l'Angleterre, car c'est un fait indéniable (quoiqu'on ne le trouve pas dans les histoires populaires) que si en 1775, la Grande-Bretagne réussit à maintenir sa domination au Canada, ce fut grâce au dévouement des Canadiens-français).

Aussitôt que les Anglais crurent n'avoir plus rien à craindre des Américains, ils recommencèrent leurs persécutions contre les Canadiens-français, les privant de nouveau de l'usage de leur langue. Ce ne fut que la crainte d'une nouvelle invasion qui les induisit, en 1791 à diviser le Canada en deux provinces et à assurer encore une fois aux Canadiens-français que leur langue et leurs lois seraient respectées.

Ce nouveau danger n'était pas aussitôt dissipé que les tactiques oppressives furent reprises par les gouverneurs anglais qui allèrent jusqu'à prohiber l'importation en Canada de livres imprimés en français et pour empêcher toute relation entre les Français de France et ceux du Canada, refusèrent aux Français des vieux pays le privilège de visiter le Bas-Canada; ainsi, en 1795, M. de la Rochefoucault-Liancourt, l'écrivain et voyageur Français bien connu, se vit refuser la permission d'entrer dans la province du Bas-Canada.

En 1806 "Le Canadien", le premier journal imprimé en langue française au Canada, parut et quatre ans après ses propriétaires furent condamnés à la prison parce qu'il protestait contre la tyrannie à laquelle les Canadiens-français étaient soumis.

En 1813 les États-Unis firent une attaque dangereuse sur le Bas-Canada et les Anglais, se rendant parfaitement compte que leur salut était entre les mains des Canadiens-français, renouvelèrent leurs promesses fallacieuses. Comme résultat 350 tireurs émérites Canadien-français, sous les ordres du colonel de Salaberry, rencontrèrent et taillèrent en pièces à Châteauguay, les troupes américaines, fortes de 3,500 hommes, ayant le général Wilkinson à leur tête.

Le gouverneur Anglais Prévost tenta de s'adjuger les lauriers de Salaberry en prétendant que c'était lui, et non Salaberry, qui avait commandé les troupes anglaises en cette circonstance, mais le colonel Canadien-français fut généralement reconnu pour le héros qui sauva le Bas-Canada et il reçut une médaille d'or commémorative, fut créé Chevalier de l'Ordre du Bain et le Parlement le remercia officiellement.

La paix était à peine rétablie que les gouverneurs Anglais renouvelèrent leur oppression et c'est alors que commença une nouvelle ère de persécutions qui se termina par l'insurrection de 1837, ayant Louis-Joseph Papineau à sa tête dans le Bas-Canada.

Les rebelles furent défaits et dispersés à Ste-Eusta-

language and, to prevent all possible intercourse between the French people of France and those of Canada, refused to old-country Frenchmen the privilege of visiting Lower Canada; thus, in 1795, M. de Rochefoucault-Liancourt, the well-known French writer and traveller was refused permission of entering the lower province.

In 1806 "Le Canadien," the first newspaper printed in the French language in Canada, appeared and four years later its proprietors were sentenced to jail for protesting against the tyranny to which French-Canadians were subjected.

In 1813 the United States began a serious attack on Lower Canada, and the English fully realizing that their salvation was in the hands of the French-Canadians, renewed their fallacious promises. As a result 350 French-Canadian sharpshooters, under Colonel de Salaberry, met and defeated at Châteauguay the American troops, 3,500 strong, under General Wilkinson.

The English Governor Prevost tried to rob de Salaberry of his laurels by claiming that he, and not Salaberry, had commanded the British troops in this circumstance, but the French-Canadian commander was generally recognized as the hero who saved Lower Canada and he received a commemorative gold medal, was given the Order of Bath and the official thanks of the Parliament.

No sooner had peace been restored than the English governors renewed their oppressions and a new era of persecutions began which culminated in the insurrection of 1837, Louis Joseph Papineau being the leader in Lower Canada.

The insurrectionists were defeated and scattered at Ste-Eustache and those who were not hanged or deported escaped to the United States.

Though the insurrection was not a military success, it nevertheless accomplished the noble and laudable object it had in view, since it brought about the present constitution and liberties which English and French alike enjoy in Canada.

#### The French-Canadian To-day.

The 63,000 French-Canadians of 1763 have become a race 3,975,000 strong—2,225,000 of which have remained in Canada and 1,750,000 have gone to the United States. Can you still speak disdainfully of this wonderful race which, notwithstanding the fact that for nearly a century and a half it has been the victim of a train of circumstances begotten of misgovernment, national prejudices and revenge has wonderfully developed and progressed and has kept intact the heritage of its forefathers—its language.

Let us now study the French-Canadian as he is to day.

If happiness is taken as a standard of success, the French-Canadian is unquestionably successful. Yet, some maintain that the indices of success are the leading men, the accumulation of wealth, the contribution to the science of men. How does the French-Canadian stand when studied from those points of view?

In politics the French-Canadian is a born leader. In Canada his place in public life is well recognized; Papineau, Lafontaine, Cartier, Morin, Mercier, Chapleau and Laurier have contributed to the present status of the Dominion. Aram Pothier, former governor of Rhode-Island, Sansouci, the present lieutenant-governor of the same State; Hon. Hugo Dubuque and Pelletier of Massachusetts, are fair examples of what French-Canadians can do in American politics. In fact there are no less than fifty state senators and

che et ceux qui ne furent pas pendus ou déportés, s'enfuirent aux États-Unis.

Quoique cette insurrection ne fut pas un succès militaire, elle parvint néanmoins à atteindre le noble et louable but qu'elle se proposait, puisqu'elle fut responsable de la constitution et des libertés dont Anglais et Français jouissent présentement au Canada.

### Les Canadiens-français aujourd'hui

Les 63,000 Canadiens-français de 1763 sont devenus une race forte de 3,975,000 âmes, dont 2,225,000 sont demeurés au Canada et 1,750,000 sont allés aux États-Unis.

Peut-on parler avec dédain de cette race puissante, qui, en dépit du fait que pendant près d'un siècle et demi elle a été la victime d'une série de circonstances préjudiciables, s'est merveilleusement développée, à progressé et a conservé intact l'héritage de ses aïeux — sa langue.

Étudions donc le Canadien-français tel qu'il est aujourd'hui.

Si le bonheur est considéré comme un signe de succès, le Canadien est exceptionnellement heureux. Les indices de succès sont les hommes supérieurs, l'accumulation de la prospérité, la contribution à la science humaine. A quelle hauteur devons-nous placer le Canadien-français en l'étudiant à ce point de vue.

En politique le Canadien-français est un chef par essence. Dans le Canada sa place dans la vie politique est bien marquée. Papineau, Lafontaine, Cartier, Morin, Mercier et Laurier ont contribué aux lois régissant actuellement le Dominion. Aram Pothier, l'ancien Gouverneur de l'Etat du Rhode Island, Sansouci, le lieutenant-gouverneur actuel du même Etat, les Hon. Hugo Dabugon et Pelletier dans le Massachusetts sont des exemples frappants de la place tenue par les Canadiens-français dans la politique américaine. De fait il n'y a pas moins de cinquante sénateurs et représentants qui sont d'origine Canadienne-française et les maires d'une demi douzaine de villes de la Nouvelle Angleterre, sont Canadiens-français par naissance ou par parenté.

Quelle est le plan du Canadien-français dans les affaires?

Il a hérité des qualités commerciales de ses ancêtres les Normands et il n'y a qu'une question d'opportunité et de capital qui font qu'il n'a pas encore pris dans les cercles commerciaux la même place en vedette qu'il a prise dans la vie politique. Dans toutes les lignes de commerce où il a pu prendre pied, il est rapidement parvenu au sommet. Les quatre établissements d'épicerie en gros les plus importants dans le Canada appartiennent à des Canadiens-français, la plus grande manufacture de corsets du monde appartient à un Canadien-français, la plus grande manufacture de chaussures des États-Unis appartient à un Canadien-français.

### Quelle est la place des Canadiens-français dans les arts?

Le Canadien-français n'a pas encore eu le temps de donner son attention aux choses artistiques et a été trop occupé à combattre pour les nécessités de la vie. Toutefois il y a déjà dans la musique: Albani la prima donna à la renommée universelle, de la dernière décade, qui, dans la vie privée, est Emma Lajeunesse de Chambly; il compte aussi: Francis Archambault, le fameux baryton de Covent Garden, Sophie Charlebois, soprano lyrique de la Scala de Milan, la grande diva Edvina, née

representatives that are of French-Canadian origin and the mayors of a half-dozen New England cities are French-Canadians by birth or parentage.

What is the French-Canadian's place in business? The French-Canadian has inherited the business qualities of his Norman ancestors and he is only handicapped by lack of opportunity and capital to take in the circles of business the same notable place he has taken in public life. In those lines of business enterprise in which he has managed to get a foothold, he has rapidly gone to the front: The four largest wholesale grocery establishments in Canada are owned by French-Canadians; the largest corset manufacturing business in the world belongs to a French-Canadian; the largest boot and shoe factory in the United States, is owned by a French-Canadian.

What is the French-Canadian's place in art? The French-Canadian has not yet had time to turn his attention to art—he has been too busy, fighting for the necessities of life—yet, in Music, there is Albani, the world-renowned prima-donna of the last decade, who in private life was Emma Lajeunesse of Chambly; there is Francis Archambault, the famous baritone of Covent Garden; there is Sophie Charlebois, the lyric soprano of La Scala, Milano; there is the great diva Edvina (née Juliette Martin); there is Olga Pawloska (née Irène Levi); there is Béatrice Lapalme of the Paris Opéra Comique; there is Paul Dufault, who accompanied Lilian Nordica in world-wide concert tours; there is Paul Plamondon, Joseph Saucier, Dupuis and a score of others who have won international fame and whose names I cannot instantly call to mind.

In plastic art, there is Philippe Hebert, whose statues not only adorn many squares of Montreal and Quebec but also several "places publiques" of continental Europe; there is Laliberte whose work has been praised by the greatest art connoisseurs.

In painting there is Philippe Boileau, whom Americans know as the painter "par excellence" of the typical American woman. He is always spoken of as the great American painter, notwithstanding the fact that he was born in the little city of Levis, opposite Quebec.

Possibly the most important and most sought for commission to be given in the United States is the painting of the official portrait of a president of the United States for the White House gallery. Theodore Dubé, a French-Canadian, born in a little village of the North shore of the St. Lawrence, was given the commission of painting the official picture of President Woodrow Wilson for the executive mansion. In the same field of art there are Huot, Cote, Gagnon and many others who have been praised by the leading French art critiques.

Among the leading virtuosi of French-Canadian birth there is Guillaume Couture of whom Saint-Saens said he was one of the best exponents of musical culture; there is Emiliano Renaud, a pianist of remarkable technique who toured America with Emma Calvé, there is Alfred Laliberté, a pupil of Scriabine, who, for a time was leader of the Orchestra of the St. Petersburg Grand Opera; there is Rosario Bourdon, a 'cellist of no mean merit, there is Ernest Gagnon a truly remarkable organist, there is Victoria Cartier, etc., etc.

As may be judged, notwithstanding the lack of encouragement, the limited number of connoisseurs in Canada, the French-Canadian race has produced some "artistes" really worthy of the name.



### Does the French-Canadian Speak REAL French?

Juliette Martin, Olga Pawloski, née Irène Lévi, Béatrice Lapalme de l'Opéra de Paris; Paul Dufault, Paul Plamondon, Joseph Saucier, Dupuis et une foule d'autres qui ont une renommée mondiale et dont les noms ne me viennent pas immédiatement à l'esprit. Dans la sculpture il y a Philippe Hébert dont les statues ornent non seulement beaucoup de squares de Montréal et de Québec, mais aussi plusieurs places publiques de l'Europe; Laliberté dont les oeuvres sont très appréciées par les plus grands experts dans l'art.

Dans la peinture, il y a Philippe Boileau, que les Américains reconnaissent comme le peintre par excellence du type de la femme américaine bien qu'il soit né et ait été élevé dans la ville de Lévis, vis-à-vis Québec.

La commande de peinture qui est peut-être la plus importante et la mieux rémunérée aux Etats-Unis est le portrait officiel d'un président des Etats-Unis pour la galerie de la Maison Blanche.

Théodore Dubé, un Canadien-français, né dans un petit village de la rive nord du St-Laurent, a reçu la commande du portrait officiel du président Wilson. Dans le même champ artistique sont Huot, Côté, Gagnon et beaucoup d'autres très appréciés par les grands critiques d'art français.

Parmi les virtuoses de marque de naissance canadienne-française se trouvent Guillaume Couture dont Saint-Saëns a dit que c'était un des meilleurs maîtres de la culture musicale, il y a Emiliano Renaud pianiste d'un jeu remarquable qui a fait la tournée d'Amérique avec Emma Calvé, Alfred Laliberté un pupille de Scriabine qui fut chef d'orchestre du grand opéra de St-Petersbourg, Rosario Bourdon, un violoncelliste de grande renommée, Ernest Gagnon, Melle Victoria Cartier, etc.

Comme on peut le voir, malgré le manque d'encouragement, le nombre limité de connaisseurs au Canada la race Canadienne-française a produit quelques artistes d'une réelle valeur.

### Le Canadien-français parle-t-il le pur français?

Quelle place tient le Canadien-français dans la littérature? Avant d'aborder cette question, je désire réfuter cette fausse opinion qui a cours aux Etats-Unis et au Canada que le Canadien-français ne parle pas le français. Il est affirmé par une autorité telle que M. Zidler représentant officiel de l'Alliance française au congrès de langue française, qui a été tenu à Québec en 1912 que les Canadiens-français parlent un excellent français. Cette déclaration a été confirmée par M. Gabriel Hanotaux l'un des "Quarante Immortels" de France qui a visité l'Amérique lors de la célébration de tricentenaire de Champlain.

Bien que j'ai vécu de nombreuses années dans le Canada français et plusieurs en France et que je puisse me considérer moi-même comme bien qualifié pour exprimer une opinion sur le langage des Canadiens-français, je citerai les opinions d'hommes dont la compétence est hors de discussion.

D'abord laissez-moi vous citer un extrait du livre d'Edgar Dupuis sur l'Est Canadien. Dupuis est ce Français qui a écrit beaucoup de livres pour le public américain. Dans la page 87 d'"Eastern Canada", il dit:

"Nous sommes portés à croire aux Etats-Unis que le français parlé dans le Québec est un patois,

What is the French-Canadian's place in literature?

Before I answer this query, I wish to explode that deep-rooted opinion which prevails both in Canada and the United States that French-Canadians do not speak French.

It is affirmed by no less an authority than Mr. Zidler, official representative of "L'Alliance Française" at the French Language Congress, held at Quebec in 1912, that French-Canadians speak excellent French. This statement was also confirmed by Mr. Gabriel Hanotaux, one of France's "forty immortals," who visited America as a guest of the United States during the Champlain tercentennial celebration.

Though I have lived many years in French Canada and several years in France and might consider myself fairly qualified to express an opinion on the language spoken by French-Canadians, I will cite the views of men whose competence cannot possibly be questioned.

First let us read an extract from Edgar Dupuis' book on Eastern Canada. Dupuis, it must be remembered, is a Frenchman who has written many books for the American public. In "Eastern Canada," page 87, he says:

"We are taught to believe in the States that the French spoken in Quebec is patois, a corrupt vernacular, a compound of French, English, Indian and what not. I was led into the same belief by newspaper correspondents who don't know French from Arabic, and by a book of poems by Dr. Drummond, entitled "The Habitant." I carried that book with me during my pilgrimage through Quebec, and never found a single Canadian who used the dialect the talented English-Canadian poet so cleverly evolved out of his own brain."

In an interview given to "Je Sais Tout," the great Parisian magazine, Maitre Labori, the celebrated French jurist who visited Montreal in 1913, expressed his opinion on the oft-debated point as to whether the French spoken by Canadians differs from that spoken in France. Maitre Labori is quoted as saying:

"The contempt which many Americans and Englishmen express for the French spoken by our Canadian brothers is very amusing. Canadian-French has a markedly rural accent which is neither that of Normandy, Picardy, the Champenois country nor Poitou, but which belongs a little to each of these. Yet nothing is more authentically French than the rich language religiously preserved by the sons of the earliest colonists. No doubt a few modern expressions such as *char* for tramway and *fournaise* for furnace and some peculiarities of pronunciation deprive their speech of something of its charm, but the general effect is delightful and seductive, especially for a Frenchman. In one sense Canadian French, with its archaisms, its rural touch and the fact that it is spoken today as it was spoken in the past by those who carried it from the French provinces to Quebec is more truly French than the language of the Parisian boulevards.

"But many English-speaking persons who are apt to be deceived by appearances and from whom the charm of this tongue, so appealing to us, is hidden, treat it as a joke. One such said to me on the boat in a barbarous French which

une langue corrompue ou composée de français, d'Anglais, d'Indien; cela n'est pas — J'avais été induit dans la même croyance par des correspondants de journaux qui ne distinguent pas le Français de l'Arabe et par un livre de poésie du Dr. Drummond intitulé "The Habitant". J'ai emporté ce livre avec moi durant mon pèlerinage dans le Québec et jamais je n'ai rencontré un seul Canadien qui employait le dialecte que le talentueux poète Canadien-anglais avait fait jaillir avec tant d'exagération de son propre cerveau. Dans une "interview" donnée à "Je Sais Tout", la grande revue parisienne, Martin Labori, le célèbre juriste Français, qui visita Montréal en 1913, a exprimé son opinion sur ce point si débattu au sujet de la différence qui existerait entre le français parlé par les Canadiens et celui que l'on parle en France. Maître Labori dit ce qui suit:

"Le mépris que beaucoup d'américains et d'Anglais expriment pour le français parlé par nos frères Canadiens, est très amusant. Le Canadien-français a un accent de terroir qui n'est ni celui de Normandie, de Picardie, de Champagne ou de Poitou, mais qui appartient un peu à chacune de ces provinces. Rien n'est plus authentiquement français que ce riche langage religieusement conservé par les fils de ces anciens colons. Sans doute quelques expressions modernes telles que chars pour tramways et fournaise pour calorifère et quelques particularités de prononciation privent leur langage de quelque peu de son charme, mais l'effet général est délicat et attrayant spécialement pour un français. D'un sens le Canadien-français, avec ses archaïsmes sa nuance rurale et le fait qu'il parle aujourd'hui le langage qui a été parlé dans le passé par ceux qui l'ont apporté ici, des provinces de France, à Québec, est plus véritablement français que le langage des boulevards parisiens.

Mais beaucoup de personnes de langue anglaise qui sont aptes à être déçues par les apparences et qui ne saisissent pas le charme de cette langue si pleine de souvenirs pour nous, la traitent avec moquerie.

C'est ce qui me fut exprimé sur le bateau en venant au Canada par une de ces personnes qui dans un français barbare qu'il croyait très élégant, me disait: "Vous verrez quel pauvre français on parle au Canada; lorsque je vais à Québec on me prend toujours pour un parisien". Cet interlocuteur n'était pas fou mais il ne se rendait pas compte combien je m'amusais de ses remarques. L'absurdité de ces observations m'apparut encore plus clairement lorsque je débarquai à Québec et que je causai avec les employés du port, les débardeurs et les officiers de douanes. Je me croyais en plein cœur de la France, à Rouen, Poitiers, Tours ou Besançon."

J'ai entendu dire que le meilleur anglais se parle à Boston et Boston n'est pas en Angleterre. Comment peut-on dire cela alors que les Américains de langue anglaise ne peuvent concevoir que le bon français puisse être parlé en dehors de France?

Comme question de fait il y a dix ou quinze patois ou dialectes différents parlés dans les provinces de Fran-

ce thought extremely elegant: 'You will see they speak a very poor French in Canada. When I go to Quebec, I am always taken for a Parisian.' The speaker was no fool either, yet he had no conception how funny his remarks sounded to me. The full absurdity of this observation only dawned upon me, when, upon disembarking at Quebec and talking to the port employees, the hack drivers and the customs officers, I could have fancied myself in the heart of France, in Rouen, Poitiers, Tours or Besançon."

I have heard it said that the best English is spoken in Boston—yet Boston is not in England. How is it then that the English-speaking Americans cannot conceive that good French can be spoken outside of France?

As a matter of fact there are ten or fifteen different patois or dialects spoken in certain provinces of France almost to the exclusion of French. In addition to the French language proper, there are two full-fledged languages with distinct grammar and literature—the Provençal or Langue d'Oc and the Celtic of Brittany. Further, there is a marked difference in accentuation in speaking authentic French in the different sections of France; thus, the pronunciation of a Meridional is such that a Northern Frenchman will have difficulty in understanding his Southern interlocutor until his ear becomes attuned to the peculiar accentuation.

The best French is spoken in Orleans—not Paris, as some think. There is no such thing as "Parisian French," unless it be the "apache's" argot or slang. Those snobs who think they display superiority by claiming to speak "Parisian French" are making a statement as asinine as that of a French poseur who would claim to speak 'Bowery English!'

Well-travelled men will quite naturally assent to the statement that good English is spoken outside of England—in Dublin, Edinboro or Boston, for instance; they will also admit that French is well spoken in Switzerland and Belgium. Since it is possible for them to conceive that a language may be excellently spoken outside of the country in which it originated, why won't they admit that the same thing could have happened in French Canada?

As a matter of fact, there is less difference between the best French spoken in France and that spoken by the French-Canadian FARMER (mind you, I am not taking the cultured, educated French-Canadian as a comparison, but the plain farmer) than there is between the English language as spoken by a Vermont farmer and the average Bostonian. And, further, French-Canadians speak a more uniform French than do old country Frenchmen. A French-Canadian from Rimouski can converse with a French-Canadian from Montreal or Fall River and no difference in accentuation will be noticeable, whilst if you listen to a Bordelais, an Orleanais and an Auvergnat, speaking to each other in authentic French, you will not guess that they are speaking the one and same language, the accentuation of each being so markedly different from that of the other two.

Strange as it may seem, the man who is to a great extent responsible for the prevailing opinion that French-Canadians speak a "patois," is one who greatly loved the French-Canadian race, Dr. Henry Drum-

ce généralement à l'exclusion du français. En outre du langage français proprement dit, il y a deux idiomes bien distincts avec chacun leur grammaire et leur littérature, le Provençal ou langue d'Oc et le Celte. Il y a une différence marquée dans l'accent dans les différentes parties de la France; aussi la prononciation d'un méridional est telle qu'un français du Nord la comprendra difficilement.

Le meilleur français est parlé à Orléans. Il n'y a de tel, vous dira un autre que le français parlé à Paris.

En Angleterre aussi on dit que le meilleur anglais est parlé à Dublin, à Edinbourg, à Boston.

Si donc il est possible pour toutes ces personnes de concevoir qu'une langue peut être parlée d'une façon excellente en dehors du pays où elle a pris naissance pourquoi ne pas admettre que la même chose peut se produire pour le Canada Français ?

Comme question de fait, il y a moins de différence entre le meilleur français parlé en France et celui parlé par le fermier Canadien-français (remarquez que je n'ai jamais pris le Canadien-français lettré et cultivé comme un point de comparaison, mais le fermier peu lettré) qu'il n'y en a entre le langage anglais que l'on parle dans le Vermont et le langage de Boston.

En outre les Canadiens-français parlent un français plus uniforme que celui parlé par les français des vieux pays.

Un Canadien-français de Rimouski peut converser avec un Canadien-français de Montréal ou de Fall-River et il n'y aura pas de différence notable dans l'accentuation, tandis que si vous entendiez un Bordelais, un Orléanais, un Auvergnat parlant l'un avec l'autre dans un français authentique, vous ne croiriez pas qu'il parlent la même langue, tant l'accentuation de chacun d'entre eux est différente.

Ce qui peut paraître étrange c'est que l'homme qui est dans une si grande étendue responsable de l'opinion prévalante que le langage Canadien-français est un patois est l'un de ceux qui ont le plus d'affection pour la race Canadienne-française: le Dr. Henry Drummond qui a écrit "Habitant" dans un diatribe qui ne peut pas être pris pour du Canadien-français. Lorsque Drummond vint au Canada, enfant, de Leitrim, Irlande, son pays natal, il étudia la télégraphie et travailla comme opérateur à l'Abord-à-Plouffe, un petit village près de Montréal. Ce fut là qu'il vint en contact avec les bucherons Canadiens-français dont il ne pouvait pas parler la langue native. L'affabilité des Canadiens-français est proverbiale. Voyant que le jeune Drummond ne pouvait pas s'entretenir avec eux en français ils s'efforçaient de se faire comprendre de lui en parlant un mélange de français et d'anglais. Le jeune Drummond fut vivement impressionné par la vie pittoresque de ces hommes et s'intéressait à leurs histoires de la vie dans les bois et il avait avec eux de longues conversations dans ce langage mi anglais mi français qu'il s'efforça de suivre dans ses écrits.

Le premier livre de Drummond "The Wreck of the Julie Plante" fut très en vogue et fut reproduit sur tout le continent américain. La vieille loi de l'offre et de la demande aidant Drummond, avait trouvé un nouveau style qui plaisait à ses lecteurs. Les éditeurs en demandaient et l'auteur continua à écrire dans le même style, prenant ses sujets où il les trouvait et les écrivant dans le mélange anglais-français que le public demandait.

Cela peut étonner de savoir que Pierre Leblanc, un des

mond, who little dreamt that his "Habitant" poems would be taken to be written in French-Canadian dialect.

When Drummond came to Canada as a boy, from his native county of Leitrim, Ireland, he studied telegraphy and was given work as an operator at l'Abord-à-Plouffe, a little village near Montreal. It was there he came in contact with the amiable French-Canadian lumberjacks, whose native language he could not speak. The affability of the French-Canadian is proverbial. Seeing that young Drummond could not converse with them in French, they endeavored to make themselves understood by him by speaking a gibberish of French and English.

Young Drummond was greatly impressed by the picturesque way in which these people he was living with told their quaint tales of backwoods life and it is the way they spoke to him (and by no means the way they spoke among themselves) which he endeavored to weave into his writings.

Drummond's first tale, "The Wreck of the Julie Plante," had no sooner been published than it was widely reproduced and made its way throughout the length and breadth of the American continent. The old law of supply and demand governed—Drummond had found a new style which took the readers' fancy; publishers demanded more and so the author continued to produce poems in the same vein, taking his themes wherever he found them and rendering them in the Anglo-French gibberish that the public wanted. It may be a shock to some to learn that Pierre Leblanc, one of Drummond's heroes was, in real life, not a French-Canadian, but an out-and-out American, the Honourable Peter White of Marquette, Michigan—yet, in his poems, Dr. Drummond makes him talk in what is popularly and falsely known as "French-Canadian dialect."

Let us now revert to the topic of literature. A very limited number of French-Canadians have devoted their talents to writing, not that literary talent is lacking but because thoughtful and thoughtless readers alike seek intellectual food in books from France which are sold on the Canadian market at much lower prices than it is possible to produce French-Canadian books for, owing to the limitations of the French-Canadian field.

The few books by French-Canadian authors that have been published in France, such as those of Garneau, de Nevers, Morin, Charbonneau and a few others, were received there on the same footing as those by French authors.

Octave Cremazie, Louis Frechette and Pamphile Lemay, the poets, are read and translated abroad. Such authors as Sulte, de Boucherville, Tremblay, Desaulniers, de Montigny, etc., are also a credit to their country and the French language. Hundreds of French-Canadians are "officiers d'Academie."

### The French-Canadian Mentality.

All business men knowing the foregoing facts will readily admit that the French language is an element of Canadian business—in the Province of Quebec it is as much the native language as English, more so in fact, since 80 per cent. of the total population is French-speaking.

Some of you who have come in contact with French-Canadian business men may be under the impression that a large percentage of French-Canadians under-

héros de Drummond n'était pas, dans la vie réelle, un Canadien-français, mais un Américain. L'Honorable Peter White de Marquette, Michigan, égalisant dans ses poèmes le Dr. Drummond s'est exprimé dans une langue que le populaire considère à tort comme un "dialecte Canadien-français."

Revenons aux caractéristiques de la littérature. Un très petit nombre de Canadiens-français ont voué leurs talents à écrire; non pas que le talent littéraire leur fasse défaut, mais parce que à tort ou à raison, les lecteurs cherchent leur nourriture intellectuelle dans les livres de France qui sont vendus sur le marché Canadien à meilleur marché qu'il est possible de produire des livres Canadien-français ici, à cause des limites du champ d'action Canadien.

Les quelques livres par des auteurs Canadien-français qui ont été publiés en France, tels que ceux de Garneau, de Nevers, Morin, Charbonneau et quelques autres ont reçu le même accueil que ceux faits aux auteurs français.

Octave Crémazie, Louis Fréchette et Pamphile Lemay des poètes sont lus et traduits en dehors du Canada. Il faut encore citer des auteurs comme Sulte, de Boucherville, Tremblay, de Montigny, Desaulniers qui ajoutent au crédit de leur pays et de la langue française, Des centaines de Canadiens-français sont officiers d'Académie.

### La mentalité canadienne-française

Tous les hommes d'affaires qui sont au courant des évènements admettent réellement que la langue française est un élément du commerce canadien — dans la Province de Québec c'est beaucoup plus la langue native que l'anglais et en fait, il y a plus de 80 pour cent de la population totale qui parle le français. Quelques-uns de vous qui venez en contact avec le commerçant Canadien-français, pouvez être sous l'impression qu'une large proportion de Canadiens-français comprennent et parlent l'anglais et que par conséquent vous pouvez les faire voir et les atteindre par votre annonce anglaise.

Ce n'est pas du tout le cas. Les statistiques officielles indiquent qu'il y a seulement 10 pour cent des Canadiens-français qui parlent ou lisent l'anglais, 70 pour cent des Canadiens-français il faut se le rappeler, vivent dans les villages et les districts ruraux.

Il est vrai, toutefois, que pratiquement tous les hommes d'affaires Canadiens-français, dans les grandes villes comme Montréal et Québec, parlent l'anglais, mais ils sont peu frappés par l'annonce écrite en anglais, parce que la langue du "Home" (un nom très cher aux Canadiens-français) est le français. Même si par la force des circonstances, ils ont passé leur journée de travail avec des Anglais, de retour chez eux ils sont heureux de revenir à leur langue maternelle. Dans les familles françaises les questions de famille se discutent en français, les nouvelles du jour et les annonces sont lues dans les journaux français et c'est d'après cela que la femme décide ses achats du lendemain. Dans les familles françaises c'est la femme qui fait les achats, ainsi pour l'intéresser vous devez lui parler le langage de la maison, le français.

Le Canadien a grandi si rapidement que la prospérité et l'expansion ont amené les hommes d'affaires Canadiens à ne pas s'occuper assez de la façon dont ils annonceraient. Ils ont fixé un certain budget pour les

stand and speak English and that consequently, they will see and be influenced by your English advertising.

This is not at all the case. Official statistics show that only 10 per cent of the French-Canadians can speak or read English. 70 per cent. of the French-Canadians, it must be remembered, live in the villages and rural districts.

It is true, however, that practically all the French-Canadian business men in the large cities, such as Montreal and Quebec, have acquired the English language, but even they are little affected by advertising matter printed in English, because the language of the HOME (a name very dear to the French-Canadian) is French. Even if through force of circumstances they have passed the working hours of the day with their English brethren, once they reach home they are glad to lapse back to their mother-tongue.

In the French homes the plans of the family are discussed in French, the news of the day and the advertising columns of their French paper are read and the purchases of the morrow decided upon by the wife — among the French it is the woman who buys — if therefore she is to be interested in any particular product or commodity she must be appealed to in her home and in the home language — French.

Canada has been growing so rapidly that the Dominion's prosperity and boundless expansion caused Canadian business men to be somewhat careless as to how they advertised. They devoted a certain appropriation to advertising — the investment, as a whole, paid and they were satisfied.

We are, to-day, going through the processes of readjustment, logical arrangement and the elimination of waste. The business man of the hour must formulate order out of chaos — he must keep in exact touch with the situation throughout the country so as to get maximum results.

He must no longer deal in generalities — he must study his field in detail. So the question will naturally arise in his mind: "Is the French-Canadian trade worth going after?"

An analysis of the occupations of French-Canadians, as shown by the last census, will prove that, as a people, they are well worth cultivating:

36 per cent are engaged in agricultural industries — and agriculture is the backbone of Canada's prosperity;

24 per cent are engaged in manufacturing and mechanical industries — the highest paid class of trade in America at present;

15 per cent are in domestic and personal service;

14 per cent are engaged in trade and transportation;

6 per cent are engaged in professional pursuits;

The remaining 5 per cent belong to the fishing, lumbering, mining and miscellaneous industries, including the non-productive classes.

The mere enumeration of their occupations ought to prove that the French-Canadians are hard-working intelligent and well-to-do. As a matter of fact they are quite as prosperous as their English-speaking compatriots and spend rather more freely. One big outstanding fact that proves the absolute necessity of reaching these people with your advertising is that, in the province of Quebec, there are four French potential buyers to one of Britannic or other origin.

Their wants are the same as those of their English-speaking co-citizens and they are quick to recognize a

annonces, l'annonce a payé et ils ont été satisfaits.

Mais aujourd'hui nous devons voir à faire un réajustement général et à éliminer toute dépense inutile.

L'homme d'affaires de l'heure doit se mettre en contact étroit avec le pays et voir à en tirer le maximum de résultats. Il ne doit pas plus longtemps rester dans les généralités, mais il doit étudier en détail son champ d'action.

Une question se pose tout naturellement. Le commerce canadien-français doit-il être plus considéré?

Une analyse des occupations des Canadiens-français telles que fournies par le dernier recensement prouvera que ce peuple est une valeur à considérer.

36 pour cent. sont engagés dans des industries agricoles et l'agriculteur est la base de la prospérité du Canada.

24 pour cent, sont engagés dans les industries manufacturières et mécaniques, c'est la classe de commerce qui paie les plus hauts prix en Amérique actuellement.

15 pour cent sont employés comme serviteurs ou travaillent pour eux.

14 pour cent. sont dans le commerce ou le transport.

6 pour cent. sont dans des positions professionnelles. Le reste, soit 5 pour cent. appartient aux industries de la pêche, du bois, de la mine, etc.

Cette énumération de leurs occupations nous prouve que les Canadiens-français sont des rudes travailleurs, intelligents et entreprenants.

Comme question de fait, ils sont aussi prospères que leurs compatriotes de langue anglaise. Un fait très important qui prouve l'absolue nécessité d'atteindre ce peuple avec votre annonce est que, dans la province de Québec il y a quatre acheteurs Canadiens-français importants contre un acheteur d'origine Anglaise.

Leurs besoins sont les mêmes que ceux de leurs concitoyens de langue anglaise, ils sont prompts à reconnaître un bon article et à l'acheter pourvu que le manufacturier se donne la peine et fasse quelques dépenses pour lui expliquer quelques raisons qui le porteront à faire l'achat.

### Traductions et traducteurs.

Quelques manufacturiers s'occupent de la valeur du marché franco-canadien et ils en retirent un bon profit. il n'y a seulement que quelques lignes de marchandises qui ont été annoncées depuis longtemps et avec persistance dans le Canada-français. Le champ est pratiquement intact pour beaucoup de marchandises manufacturées et en les travaillant aussi bien dans l'Ontario que dans les autres parties du Canada, on trouverait que c'est un El Dorado pour ceux qui sont actifs à prendre avantage des opportunités qui leur sont offertes. Quelques annonceurs toutefois ont essayé ces champs d'action et n'ayant pas obtenu de résultats satisfaisants ils les ont abandonnés. Nous leur poserons une question: Avez-vous donné le même soin à la préparation de vos annonces en français qu'à votre copie anglaise?

En examinant chaque jour les journaux français, je suis de plus en plus convaincu que beaucoup de compagnies d'annonces dépensent plus qu'elles ne rapportent de résultats.

La cause en est simple et s'applique à toutes les annonces, quelles soient en français, en anglais ou en scandinave. Bon espace et pauvre copie sont pratiquement sans valeur.

La grande majorité de nos manufacturiers Canadiens

good article and ready to buy it, providing the manufacturer will go to the trouble and slight expense of telling them a few reasons why they should buy.

### Translations and Translators.

#### The Gentle Art of Wasting Money.

Some manufacturers are aware of the value of the French-Canadian market and have made it pay them a handsome profit—yet only a comparatively few brands of goods have been long and persistently advertised in French Canada. The field is practically unbroken for many lines of manufactured goods and if worked out as thoroughly as Ontario and other parts of Canada it would prove an El Dorado for those wise enough to take advantage of the opportunities it offers.

Some advertisers have, however, tried out the field and, not finding that it yielded satisfactory results, have abandoned it in despair. To these I will ask but one question: Have you given the same care and attention to the preparation of your French advertising as you have to your English copy?

In looking over the French papers every day, I am more and more convinced that many campaigns eat up more money than they should in proportion to the results they bring. The cause is simple and applies to all advertising, whether it be in French, English or Scandinavian; Good space and poor copy are practically valueless.

The great majority of our English-Canadian and American manufacturers send out their English copy to the French newspapers with instructions to "translate them into French." Most of the large French papers maintain a special department for the translating of all advertisements for their columns. This service is, of course, free and as all business men know, nothing is so costly as so-called free services.

When we take into consideration the fact that the rates of French papers are lower, in proportion, than those of the English papers; that the cost of production of French papers is higher than the cost of English papers, since every line that goes into a French paper has to be set, whilst the English papers print page upon page of "boiler plate" or syndicate matter; that all press dispatches which, in the English papers, can be turned over to the linotype operator with little editing, must be translated in the French paper, it is easy to understand that the cost of the extra burden of translation must, per force, be reduced to a minimum. This at once eliminates the possibility of employing high-priced men in the non-productive translating department.

Let us admit, however, that a highly competent man is employed—a batch of copy is placed before him which he must translate in the shortest possible time (the value of a translator is estimated by the quantity of copy he can turn out in the shortest space of time.)

Here are the problems this translator must face: 1st. He must make his copy fit the space, notwithstanding the fact that it takes at least 10% more space to express an English phrase in French; 2nd. He must translate word for word, as advertisers demand that their text be absolutely adhered to.

I have in my possession a letter from one of the largest advertising agencies in the United States, instructing a French newspaper to translate an ad that they were enclosing "in its entirety, without in any way abridging, transposing or in any other way changing the copy."

anglais et Américains envoient leur copie anglaise aux journaux français avec cette instruction: "traduire cela en français". La plupart des grands journaux français ont un département spécial pour la traduction de toutes les annonces pour leurs colonnes. Ce service est gratuit, et comme tous les hommes d'affaires le savent, rien n'est plus coûteux que les services soit-disant gratuits.

Si vous considérez le fait que les tarifs des journaux français sont plus bas, en proportion que ceux des journaux anglais, que le coût de production des journaux français est plus élevé que celui des journaux anglais, que toutes les dépêches de presse qui dans les journaux anglais peuvent être envoyées directement à la typographie, doivent être traduites pour les journaux français il est facile de comprendre que le coût de la traduction spéciale doit être réduit au minimum. C'est dire que l'on n'emploie pas de traducteurs payés un haut prix pour le département de traduction.

Admettons toutefois qu'un homme compétent soit employé à la traduction, il aura devant lui une liasse de copie qu'il devra traduire dans l'espace le plus court possible. La valeur d'un traducteur est estimée à la quantité de copie qu'il peut fournir dans le plus court espace de temps.

Le traducteur doit résoudre les problèmes: 1o se conformer à l'espace donnée pour la copie sans tenir compte qu'il prend 10 pour cent. d'espace de plus pour exprimer une phrase en français qu'en anglais; 2o traduire mot pour mot, les annonceurs l'exigeant.

J'ai en ma possession une lettre de l'une des plus importantes agences d'annonces des Etats-Unis donnant instruction à un journal français de traduire la copie entièrement sans rien omettre et de n'y rien changer—comment suivre ces instructions?

Le traducteur devra simplement faire de son mieux et l'efficacité de l'annonce sera perdue par cette transfusion d'une langue dans une autre.

Quelques annonceurs pensant que la matière principale de leur annonce n'était pas exacte dans ces conditions ont fait leurs propres traductions et ont envoyé des matrices d'imprimerie toutes prêtes.

95 pour cent. de ces plaques étaient plus mauvaises que n'importe quelle traduction faite par les journaux.

La copie du journal était au moins grammaticale, tandis que des erreurs d'un ridicule achevé étaient faites sur les plaques envoyées aux journaux français et ont causé plus d'hilarité qu'elles n'ont fait vendre de marchandises.

J'ai devant moi une masse de découpures de journaux critiquant les annonces, les brochures, les circulaires pour lesquelles les manufacturiers ont payé, croyant payer pour du français. C'est ainsi qu'on discrédite à la fois une firme et ses produits.

Ce pénible résultat est causé par une compagnie qui essayent de sauver dix ou vingt dollars à faire traduire sa copie anglaise par un homme qui a peu d'éducation dans sa propre langue et aucune dans l'anglais et qui se sert du dictionnaire sans connaître la valeur et l'expression des mots.

Un traducteur avec une connaissance superficielle de la langue française peut, avec les meilleures intentions ruiner non seulement les qualités de vente de l'annonce mais provoquer le rire. On pourrait remplir un vaste volume avec des traductions baroques venues à ma connaissance depuis un an.

John Dryden, le traducteur de Virgile et d'autres classiques disait au XVII<sup>e</sup> siècle, et son assertion est

How could these instructions be followed? The translator must simply do the best he can and, without any willingness on his part, the effectiveness of the advertisement is lost in this transfusion from one language into another.

Some advertisers realizing that they have no means of knowing whether the body matter of their ads, as translated by the newspapers, is correct, have, of recent years had their own translating done and supplied the newspapers with what purports to be French plates.

95% of these plates are worse than any translating done by the newspapers. The copy produced by the newspaper may lack ginger but at least it is grammatical, whilst the supremely ridiculous mistakes made in the majority of plates supplied to the French papers have caused more hilarity than sold goods.

I have here a bunch of clippings from the French papers criticizing advertisements, booklets and circulars printed in what the manufacturers who paid for them thought was French. Such advertising matter discredits both firms and products because the French-Canadian very bitterly resents any slight that is paid his language.

This harmful result is caused by a firm trying to save ten or twenty dollars by having their English copy translated by some irresponsible ne'er-do-well, with little education in his own language and none at all in English, who uses the first equivalent that the lexicon given for any English word he does not understand, or possibly having their translating done by some English-speaking school ma'am who has acquired a smattering of the French language by a few months in night school.

Just to cite an example: A well-known manufacturer of safety razors stated in one of his English ads, that "the blade of the Blank razor was as thin as a wafer." After the ad had gone through the translating process in some Toronto translating bureau, it appeared as follows in the French papers: "**Le lame du rasoir "X" est mince come une hostie.**" Now "hostie" is given in the lexicon as one of equivalents of "wafer"—but the word "hostie" at once conveyed to the French-Canadian Catholic's mind the host in the sacrament of Eucharist.

Are any comments necessary?

A translator with a superficial knowledge of the French language may, with the best of intentions, ruin not only the selling qualities of the ad, but provoke laughter and sneers. A huge volume could be filled with the barbarous translations that have come to my notice within a year.

Way back in the XVII<sup>e</sup> century, John Dryden, the translator of Virgil, Horace, Ovid and other classics, said that "a translator that would write with any of the force of spirit of an original must never dwell on the words of his author. He ought to possess himself entirely and perfectly comprehend the genius and sense of his author, the nature of the subject and the terms of the art or subject treated of, and then he will express himself as justly and with as much life as if he wrote an original; whereas he who copies word for word loses all the spirit in the tedious transfusion."

John Dryden's remarks are as true to-day as they were in 1680.

There is always danger that the average word for word translator will not comprehend the English original—and besides we must remember that more

aussi vraie aujourd'hui, qu'elle l'était en 1680; qu'un traducteur qui veut écrire avec force et esprit, ne doit pas suivre les mots de l'auteur.

Pour arriver à une bonne traduction, il faut avoir un homme qui au besoin puisse paraphraser des expressions de façon à les rendre intelligibles pour le lecteur français.

Comment pouvez-vous attendre à trouver un bon traducteur qui réponde à la règle de Dryden si vous ne lui payez que 50 cents où moins les 100 mots pour votre traduction.

Les bons traducteurs sont peu nombreux. Cela tient à ce que ceux qui sont capables de produire de bonnes copies françaises, sont naturellement plus disposés à employer leurs talents à exprimer leur propres vues que celles des autres.

Toutefois en admettant que vous ayez trouvé cet oiseau rare, vous devrez lui laisser une certaine latitude dans la traduction et dans l'appropriation des mots anglais avec les mots français.

Si vous voulez que votre copie française soit effective, votre traducteur doit être un Canadien-français ou un homme qui connaisse bien les caractéristiques de ce peuple afin de pouvoir faire une copie qui se lise comme la conversation d'un Canadien-français causant avec un autre. Ce que je veux bien exprimer, c'est que votre annonce ne doit pas être une annonce anglaise avec des mots français. Elle doit avoir le sens spécial à une annonce française.

J'ai vu une déclaration dans un journal français que les annonces qui sont fortes et effectives en anglais le sont aussi en français.

Cette assertion n'est pas exacte. La psychologie du Canadien-français est une quantité avec laquelle on doit compter. On a dit tant de choses sur l'élément humain dans l'annonce, que pratiquement tous les annonceurs admettent que sans cet élément l'annonce est sans valeur. Maintenant c'est une folie d'imposer nos vues. Nous ne pouvons pas plus faire un anglais avec un Canadien-français qu'un Yankee avec un Hottentot.

Les Canadiens-français ne sont pas habitués au ton brusque de notre copie anglaise. Le style "The Revolver-at-your-head" qui est dans l'annonce anglaise ne prend pas avec lui, il le rend soupçonneux et crée une méfiance difficile à briser.

Allez au-devant du commerce canadien-français avec la détermination d'amalgamer 60 pour cent. d'Anglo-Canadianisme avec 40 pour cent. de préjudice local et vous emporterez l'affaire presque chaque fois.

Toute suggestion de bluff sera fatale au point de vue de l'efficacité.

Il n'est pas suffisant pour un annonceur de déclarer que ses marchandises ont de bonnes qualités, les lecteurs franco-canadiens demandent des raisons. Il faut leur inspirer confiance. Si vous ne pouvez pas leur donner tous les renseignements sur vos produits dans l'annonce demandez leur de vous écrire pour une brochure qui sera bien illustrée et écrite en langage clair.

Les Canadiens-français sont simples, c'est un peuple sensible qui comme question de fait aime à causer, à se rendre compte et à se communiquer ses idées. Dans les districts ruraux il y a de nombreuses familles et elles se réunissent pour causer.

Les Dubuc sont alliés aux Dupont, qui eux sont parents avec les Dugal et avec d'autres familles. Ils se rencon-

often than not many of our customary and technical expressions have no equivalent in French. A capable translator would in such case paraphrase such expressions in a manner that will be intelligible to the French reader.

How can you expect to find a translator that will answer to Dryden's canon if you are only willing to pay 50 cents or less per 100 words for your translations?

Good translators are few and far apart. It stands to reason that men able to produce good sales-getting French copy are naturally more disposed to use their talents to express their own views in their own way than those of others.

However, admitting that you have found the *rara avis*, you should give him considerable leeway in rendering the English original into appropriate idiomatic French—the French that is heard on the streets and in the homes, not the "high brow" French of the college professor.

If you want your French copy to be effective, your translator must be a French-Canadian or one who knows the traits and characteristics of these people so that he can produce copy that will read like one French-Canadian expresses himself by translating words. The point I want to make is that your ad must not be an English advertisement expressed in French words, it must breathe out that atmosphere that is peculiar to the race it comes before.

I have read in the promotion matter sent out by a French paper that advertisements that are strong and effective in English are equally strong and effective when well translated into French.

This is not the truism it appears to be. The psychology of the French-Canadian is a quantity to be reckoned with. Lately there has been so much said about the human element in advertising that practically all ad men agree that an ad without it is almost worthless. Now, it is foolish to attempt to impose our ways of thinking. You can't make an Englishman out of a French-Canadian no more than you can make a Yankee out of a Hottentot.

French-Canadians are not accustomed to the rather brusque tone of our English copy. The "revolver-at-your-head" style of advertising does not go with them—it arouses natural suspiciousness and so creates a barrier which is hard to break down.

Go after French-Canadian business with a determination to amalgamate 60% Anglo-Canadianism with 40% of local prejudice and you will win almost every time.

Any suggestion of bombast will be fatal from the point of view of effectiveness. It is not sufficient for an advertiser to state that his goods possess certain qualities, the French-Canadian readers ask for reasons. Take them into your confidence. Tell them why. If you cannot tell them everything about your product in your ad, get them to write for a booklet which should be well illustrated and written in plain language.

French-Canadians are plain, sensible people with a matter of fact way of looking at things—and in the rural districts they have large families and talk a lot. The Dubucs are related to the Dugals who in turn are

trent et comparant leurs notes, ils échangent leurs idées. Une bonne marchandise est vite connue et dans d'autres termes, chaque article vendu qui donne satisfaction est une semence qui produira un commerce large et profitable.

C. E. HOLMES, B.A.

connected with the Duponts and other families. They meet and compare notes—crooked dealing soon becomes known and, on the other hand, every satisfactory article sold is a seed from which will spring a large and profitable trade.

C. E. HOLMES, B.A.

### LA BONNE ENTENTE

Par S. R. PARSONS,  
(suite de la page 62)

et si, lors des dernières élections, tout le reste du Dominion a semblé s'unir contre la province de Québec, cela n'a pas été le résultat de ce que j'ai dit.

Je suis loin de désirer voir s'accroître nos différences, mais il me semble que nous devons tout d'abord être honnêtes, francs et sincères, les uns envers les autres, si nous tenons à gagner quelque chose en ce sens. C'est cette conviction seule qui me fait dire ceci, et je voudrais que mes paroles soient interprétées comme un simple effort pour étudier la situation telle qu'elle est et fournir une explication à nos concitoyens de la province de Québec. Donc, si nous voulons discuter franchement, et de la manière la plus amicale possible, nos problèmes, nous ne pourrions qu'y gagner et j'espère que nous y trouverons la solution grâce à laquelle, nous verrons notre glorieux héritage, la Puissance du Canada, devenir un état libre où tous vivons dans l'union et dans l'harmonie les plus complètes, et cela pour le grand intérêt même du pays. Si, d'un autre côté, nous ne pouvons nous unir touchant nos aspirations et nos visées nationales quel sera notre avenir ?

S. R. PARSONS,

Président de The British American Oil Co., Ltd.  
Toronto.

### THE BONNE ENTENTE.

By S. R. PARSONS,  
(Continued from page 62)

against Quebec, it surely was brought about by what I have stated.

I am far from desiring to accentuate our differences but it appears to me that we must first of all be honest, frank, and sincere, with one another if we are going to make any progress. It is this conviction alone which actuates me in saying what I have, and my statement should be interpreted as a plain endeavor to see the situation as it exists and to offer same as an explanation to our fellow citizens of Quebec. If, therefore, we are prepared to discuss frankly and yet in the most kindly manner possible our problems, nothing but good should come out of it and I hope that we shall find the proper solution so that this glorious heritage of ours, the Dominion of Canada, will stand forth as a commonwealth where the people are united in all things that are best worth living for. If, on the other hand, we cannot unite in our national outlook and purposes what is our future ?

S. R. PARSONS,

President The British American Oil Co., Ltd.,  
Toronto.

### LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Whittingham	The Montreal Star P.
Edouard Cyr	Canadian Tube & Iron Steel Co.
J. F. St. Jules	Latendresse Fils
Joseph Pigeon	Jos. Rhéaume
Jos. Taillefer	Boulter Waugh & Co.
Douglas B. Wilson	Canadian Vickers Co., Ltd.
H. J. Ross	Dent Harrison
Jos. Ulrich	Fashion Hat Co., Ltd.
Jules Bélisle	Goodwins, Ltd.
R. Scurrah	Hall & Robinson
Francis Barbeau	Dubrûle Mfg. Co., Ltd.
Chs. Lapointe	The Gould Cold Storage
Alexandre Folsy	C. P. R.
Ludovic Martin	C. P. R.
Alexandre Rollin	Lewis Bros. Ltd.
Louis Frankel	Michel Frankel
Henri Dupuëssis	C. P. R.
Harry Lawson	Dominion Bridge Co., Ltd.
Emile Pagé	The Guaranteed Shoes
Jules Bélisle	Goodwins Ltd.
A. Guay	James Holden Mfg. Co.
Hector Chaput	Hubert Lamoureux
Jos. Masson	G. T. R.
Raoul Brunelle	C. A. Catelli, Ltd.
Jos. B. Bouthillier	Harris Abattoirs
Théodore Martin	Cash Register Co.
Vallée, Chs.	La Cité de Mont.
Joseph Lebrun	Mont. Tramways
Lucien Dufresne	

St. Lawrence Bridge Co.
L. A. Beauchamp
Jos. Fortier
Eug. Philipp Elect. Works
Arthur Bousquet
J. W. Kirkupp
Opaline Mfg. Co., Ltd.
Prosper Proulx
Gaétan O. Trudel
J. B. Rolland & Fils
P. A. Lévesque
Jos. Gibeau
J. B. D. Orvilliers
Heste, Bourque et Lippé
Jos. Caouette
Alexandre Labelle
Chs. Dubé
S. Lamanque
Ogilvie Flour Mills Co.
H. Cohen et al
Henri Desormeaux
Henri Tremblay
Moïse Brault
J. R. Claude
Arthur Labranche
Auguste Guyon
Euclide Drolet
Jules Paquette
Jos. Thibault
J. A. Leduc
Camille Therrien
Willfrid Rémillard
Cairns, A. E.
Oscar Sénécal
Ignace Moreau
Dap. Mailhot
W. Masson
Imperial Tobacco
Layton Bros.
Cedar Rapids
Canadian Vickers
C. P. R. Co.
La Prudentielle
La Cité de Mont.
La Cité de Mont.
La Cité de Mont.
La Cité de Mont.
Barrette Co., Ltd.
Can. Rubber Co.
James Strachan
Peter Lyall and Sons
Hepburn Bros.

## Avis à nos Lecteurs

*L'importance des travaux  
demise en pages du présent  
numéro du "Prix Courant"  
a eu pour effet de retarder  
quelque peu la composition  
de notre prochain numéro,  
du 5 avril, dont la livraison  
se trouvera retardée de deux  
jours. Nous nous excusons de ce  
retard auprès de nos lecteurs  
et annonceurs qui en prendront  
la raison en prenant connaissance  
de ce numéro de "BONNE ENTENTE".*



# PEERLESS PERFECTION



De même que la qualité de Citoyen canadien fait du Canada une nation vigoureuse, résistante et compacte, de même les matériaux employés dans la clôture "Peerless Perfection" nous permettent de fabriquer une clôture qui peut subir les épreuves les plus dures du temps et de l'endurance. Nous manufacturons les clôtures pour fermes, basse-cours, d'ornementation, barrières.

Il n'y a pas d'exigences en clôtures que nous ne puissions satisfaire à même notre stock. Nous tenons un assortiment plus grand qu'aucune compagnie du Dominion. **LISEZ CETTE LETTRE:—Banwell-Hoxie Wire Fence Co., Ltd., Hamilton, Ont. Kingston, Ont., 1914.** Messieurs: J'ai pensé que vous seriez intéressé à l'emploi que nous faisons de votre broche. Les ingénieurs de l'Université Queens ont des travaux pratiques à faire. Cette année, sous la direction de l'ingénieur du Département Militaire ils ont entrepris de construire un pont. L'étendue en est de 110 pds et la largeur de 20 pds. Ils ont employé 240 barres. Ils ont fait le filet en 5 largeurs côte à côte, avec 5 épaisseurs, faisant un total de 25 longueurs de 8 broches chacune ou 200 broches en tout, les liant ensemble à tous les deux ou trois pieds et ensuite plaçant les pièces verticales comme vous le voyez et étendant ensuite la broche le long de la partie supérieure pour fournir une protection. Ils sont maintenant en campement, en l'époque où les Ruroux traversant l'artillerie et placent du fulmi-



La force de ce pont militaire dit la qualité de nos produits.

ment le pont capable de porter un poids de 60,000 lbs. ou un corps de soldats en ordre serré de marche. Vous pouvez utiliser ces photographes de la manière que vous jugerez utile. Si vous le désirez je pourrai vous envoyer les négatives. Je demeure, Bien à vous,

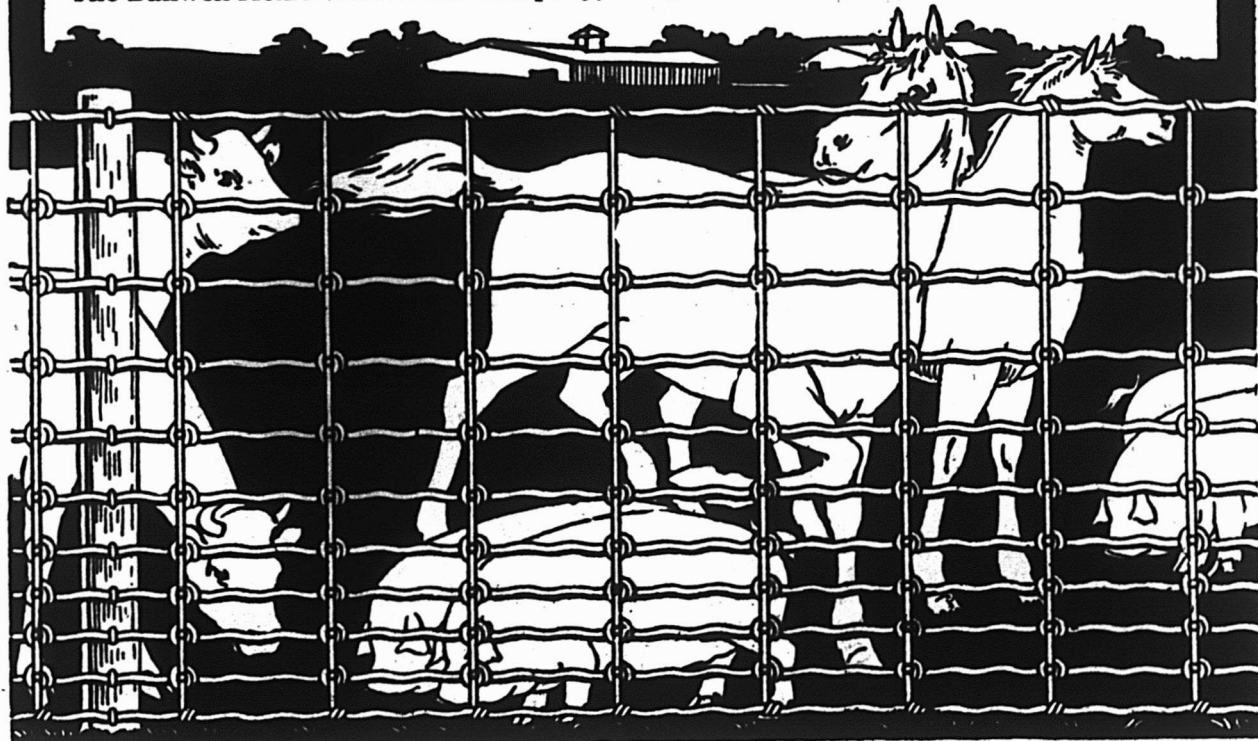
(Signé) W. A. MITCHELL,

M. le Marchand, vendez ces marchandises.—Etablissez un commerce qui restera le vôtre tout en augmentant substantiellement.

**Demandez détails imprimés—Procurez-vous notre catalogue de Clôtures et de Barrières. Tout est garanti. Ecrivez pour notre agence.**

The Banwell-Hoxie Wire Fence Company, Ltd.,

Winnipeg, Man. — Hamilton, Ont.





LA CELEBRE  
**Marmelade aux Oranges**

DE

*SEVILLE, de*

**WAGSTAFFE**

*La Confiture de Framboises Pures  
 de Wagstaffe*

Nous en avons des stocks importants. Commandez-en  
 à vos fournisseurs.

*Fraises Pures de Wagstaffe*

Nous en avons de bons stocks.

*Fraises Ecrasées en Gelée de Wagstaffe*

Stocks importants.

**WAGSTAFFE, LIMITED**

**HAMILTON, CANADA**



"Mother sure does make good pie"  
SHE USES.

**'EASIFIRST'**

SHORTENING



**Mère fait certainement de bons pâtés  
avec**

**le composé "Easifirst" de Gunns.**

**Voici le temps de vendre la graisse "Easifirst"**

**"Easifirst" est un succès parce que:**

- 10.—C'est un produit alimentaire économique, sain et pur.
- 20.—Pour la pâte feuilletée, 12 onces équivaldront à 16 onces de graisse ou beurre.
- 30.—Pour frire, "Easifirst" supportera 100 degrés de chaleur de plus que la graisse et 200 degrés de plus que le beurre, sans brûler.
- 40.—"Easifirst" est pur. Placé dans les mêmes conditions que le beurre, il se conservera plus longtemps et se gardera frais et doux presque indéfiniment.

**"Easifirst" c'est Gunns.**

**Gunns Limitée, Toronto Ouest.**



Lorsqu'il s'agit des  
**PRODUITS JONAS**

il y a toujours

**BONNE ENTENTE**



qu'il s'agisse des

*Essences Culinaires de Jonas,*

de la

*Moutarde*

et de la

*Sauce Worcestershire  
"Perfection" de Jonas*

du

*Vernis Militaire de Jonas*

Tous les commerçants sont d'accord pour en vanter les qualités qui les ont rendu populaires et qui les font vendre sans difficulté.

Les produits de JONAS créent un sentiment d'harmonie entre votre clientèle et votre magasin.

**Henri Jonas & Cie**

FABRICANTS

Maison Fondée en 1870

173 à 177 rue St-Paul Ouest,

**MONTREAL**

# MARQUE BRUNSWICK



## Un aliment marin supérieur

Telle est la réputation de cette marque "Brunswick" bien connue. Et, de plus en plus, le public se rend compte du fait que les mots marque "Brunswick" sont une garantie absolue de la confiance que l'on peut avoir en leur qualité supérieure comme aliments marins.



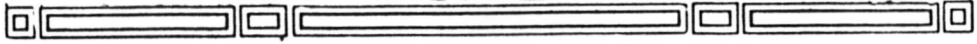
Pour perfectionner ces appétissants et délicieux produits du Vieil Atlantique tout ce qui est possible comme effort scientifique intelligemment dirigé a été fait. Chaque partie du travail, dans notre établissement tout à fait moderne est accompli par des hommes qui sont experts dans leur métier.



Notre réputation pour donner satisfaction est très importante pour vous. C'est une garantie de la satisfaction parfaite de la clientèle qui se traduit par de plus fortes ventes et de meilleurs bénéfices.

Préparez-vous maintenant pour faire un grand commerce de poisson toute l'année en vous approvisionnant d'Aliments Marins de la Marque Brunswick.

# Connors Bros. Limited, Black's Harbor (N.B.)



## *The Canadian Milling Agency*

FARINE, GRAINS et MOULEES

EN GROS

**VICTORIAVILLE, QUE.**

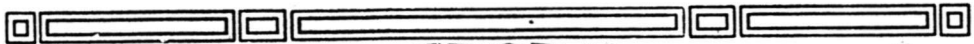
*PLUS GRANDE QUANTITE*

*PLUS - HAUTE - QUALITE*

*PLUS - BAS - PRIX*

**Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez, vous nous trouverez  
toujours sur le marché.**

***Spécialité : Chars Assortis***



SOYEZ CERTAIN QUE C'EST DE LA "LEACOCK."

*Les Mélasses  
de la Barbade  
Extra Fancy  
de "Leacock"*

donneront à vos clients une entière satisfaction.

**LEACOCK & COMPANY**

Exportateurs de Mélasses de la Plus Haute Qualité.

**LA BARBADE**

(Indes Occidentales Anglaises)

# Produits Victoria

*En vendant les Produits "Victoria" vous vous assurez une vente rapide, un bon profit et la satisfaction de vos clients.  
Sur demande nous vous enverrons un échantillon d'un des articles suivants:*

## THE VICTORIA

### JAPON NATUREL

Boîtes de 90 et 80 lbs.  
Caisses de 70/1 livre et 20/½ livre.  
Valeur sans égale pour le prix.

### CEYLAN NOIR Mélangé (Blend)

Boîtes de 100 et 80 livres.  
Ferblancs de 30 et 50 livres.  
Un excellent Thé Noir a un prix modéré.

## CAFE VICTORIA

*AROME RICHE, FRAIS ROTI CHAQUE JOUR.  
FERBLANCS DE 1-5-10 et 25 livres.*

*JAVA MOCHA, PUR MOCHA, HOTEL SPECIAL, MORACIBO, SANTOS.*

## CONSERVES VICTORIA

### LEGUMES

Tomates 2½ livres et gall.  
Pois 2 livres  
Blé d'Inde 2 livres  
Fèves 2 livres

### POISSONS

SAUMON  
Sockeye Rouge  
Livres et ½ livres  
Qualité suprême

### FRUITS

Pommes 3 livres et gal.  
Pêches 2 et 2½ livres  
Poires 2 et 2½ livres  
Prunes 2 livres

*PREMIERE QUALITE — ETIQUETTES ATTRAYANTES*

## RIZ VICTORIA

Patna Fancy—Sacs de 100 livres

## EPICES VICTORIA

En livres et en boîtes salières,  
garanties pures

## ESSENCES VICTORIA

Sans rivales pour leur force et leur arôme.  
En bouteilles de une livre et 2½ onces.

# LAPORTE, MARTIN, LIMITEE

584 RUE ST-PAUL OUEST,

MONTREAL



# Achetez ce Cacao Canadien



Nous sommes à une époque où tous les Canadiens doivent s'unir. Dans l'intérêt même du Canada, tout l'argent en circulation ne devrait pas sortir du pays. Chaque fois que vous achetez un article fabriqué à l'étranger, c'est autant d'argent qui s'en va dans la poche d'un étranger. Inversement, chaque fois que vous achetez un produit canadien, c'est autant d'argent qui reste au pays; vous en bénéficiez vous-même ainsi que tout le monde. Les produits canadiens sont incontestablement aussi bons que les produits étrangers s'ils ne leur sont pas supérieurs. Si vous n'avez pas encouragé le marché de votre pays, commencez aujourd'hui à le faire, en essayant le

## CACAO de **COWAN**

"Marque Perfection" le plus pur et le meilleur.



# Le Plat de Famille

Tout membre de la famille accueillera avec plaisir un plat fumant des délicieuses Fèves Simcoe cuites au four.

Toute ménagère apprécie la haute valeur alimentaire de ce mets et aussi le fait qu'il suffit de le faire chauffer pour qu'il soit prêt à être servi.



## Les Fèves Rôties *MARQUE SIMCOE*

(AVEC SAUCE TOMATES)

devraient être prises en stock par tout marchand d'épicerie. Vos ventes vous donneront plus de satisfaction si vous donnez votre appui à cette ligne. Elle vous paye un gros profit et renforcera votre réputation d'épicier de premier ordre.

Les différentes grandeurs de boîtes aident à la vente.



"Le Sceau de la Qualité"

**Dominion Cannery,**  
Limited

**HAMILTON (Canada)**

**Nous désirons que vous profitiez  
de l'expérience des autres.**

LE FAIT QUE LES  
**Chocolats "BORDO"**

sont vendus par presque tous les principaux magasins est à lui seul une évidence suffisante que vous devriez faire de même.

C'est notre propre production originale, et elle est différente de toute autre chose sur le marché.

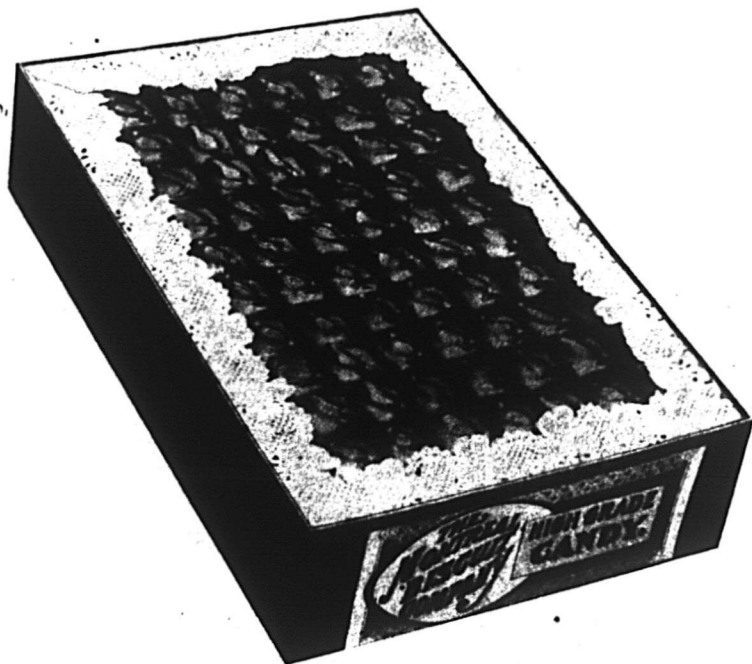
L'intérieur du "BORDO" est quelque chose de particulier et d'unique. Le "BORDO" est sans conteste possible, le chocolat le plus fin qui soit sur le marché aujourd'hui; jamais "sa qualité ne fait défaut." Le "BORDO" vous vaudra plus de ventes répétées et plus de nouvelles affaires qu'aucun autre chocolat jamais tenu par vous.

Envoyez-nous une commande d'essai, aujourd'hui. Essayez nos marchandises et si elles ne répondent pas à ce que vous en attendez, vous pourrez nous les retourner à nos frais et rien ne vous sera compté pour la quantité employée.

N'est-ce pas agir loyalement, dites? Oui, n'est-ce pas? Donnez donc votre commande à présent et prenez rang parmi les centaines de nos marchands de "BORDO" qui en ont tant de satisfaction.

Nous fournissons une variété de cartes et objets publicitaires avec chaque commande.

Faites-les vôtres pour  
l'augmentation et l'amélioration  
de votre commerce.



THE  
**MONTREAL BISCUIT CO.**  
Manufacturiers de  
**Biscuits et Confiseries**  
**MONTREAL.**

*La maison qui fait les  
"Bonbons qui Plaisent"*

# “PURE GOLD”

Poudre pour Gelées  
Extraits

## CELA PAYE de Tenir la Ligne de Première Qualité

**Q**UATRE-VINGT-QUINZE pour cent des épiciers au Canada tiennent la ligne “Pure Gold.”

Quatre-vingt-quinze pour cent des femmes qui vont dans ces épiceries ont appris, par expérience, que le nom de “Pure Gold”, est une garantie de qualité et de pureté.

Et dans beaucoup de cas, les produits “Pure Gold” sont marqués d'un prix extra — parce que la qualité extra l'exige.

Considérez ce que signifient ces trois faits.

C'est parmi ceux de vos clients qui exigent la qualité que vous trouverez le plus gros actif de votre commerce. Les gens **QUI DEMANDENT LA QUALITÉ** sont généralement consentants **A PAYER** pour la qualité. Ce sont des clients de longue durée.

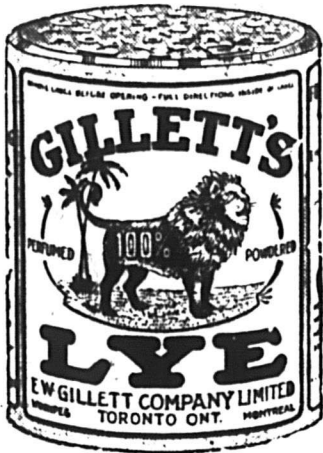
Vos ventes de Poudre à Gelée, Extraits, Assaisonnements de Salade, et de Condiments, peuvent, prises individuellement, paraître de petits-items; mais dans leur ensemble, elles deviennent un facteur important.

Et d'aucune autre marchandise que vous vendez et que vous recommandez, votre client ne sera aussi enclin à se former une bonne opinion de votre magasin.

Croyez-vous que ce ne serait pas une bonne affaire pour vous d'écouter le voyageur de “Pure Gold”, la prochaine fois qu'il reviendra? En même temps, écrivez-nous pour nous demander nos prix.

**PURE GOLD MFG. CO.**  
**TORONTO**

## La Lessive de GILLETT



**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 CONSUME LA CRASSE**  
**E. W. GILLETT COMPANY LIMITED**  
**WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL**



Faits au Canada

## La Bonne Entente

entre le Canada et les pays alliés est prouvée par l'effort fait par le Dominion pour assurer à ces derniers les approvisionnements dont ils ont besoin. Cet effort se traduit par la mise en pratique du principe de la conservation des Aliments, au moyen principalement de la mise en conserve des denrées périssables.

Et ce sont ces circonstances spéciales qui donnent, cette année, au commerce des BOCAUX un essor considérable. On fera la saison prochaine, plus de conserves qu'il n'en a jamais été fait et il faudra plus de BOCAUX qu'il n'en a jamais été employé pour les contenir.

Les Marchands-Détaillants seront les distributeurs de ces précieux récipients, et comme la demande en sera considérable, il serait prudent pour eux de s'en approvisionner dès maintenant.

Commandez aujourd'hui, à votre fournisseur, les différentes sortes de BOCAUX convenant à votre clientèle. Il saura lesquels vous donner, car il connaît ceux dont la fabrication parfaite est une garantie.

**Announce de la Dominion Glass Co., Limited.**



Faits au Canada



# Cette annonce vous facilitera les ventes

Et ce n'est là qu'une des puissantes sollicitations faites au public et apparaissant régulièrement dans la plupart des grands journaux quotidiens.

La "Grand'Maman Chamberlain" est connue partout et les gens ont appris les mérites des

## REMEDES CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Lorsque les gens savent qu'une "chose est bonne", ils en veulent naturellement.

Les pharmaciens qui tiennent un bon stock des Remèdes Chamberlain seront ceux qui feront des ventes régulières.

Ecrivez-nous—votre lot de cartes de comptoirs et d'accessoires de vente vous attend.

Les Roques Co. Hospital Chamberlain, se trouvent partout pour la protection évidente. Mère pour la préservation de leur maison-école. Maternité, section Saint-Joseph, d'une ruine complète, et aussi les



### Pourquoi Si Bon Pour Les Bébés?

"On me demande souvent pour quelles raisons le Remède de Chamberlain pour la Toux est si bon pour les bébés. Il y en a plusieurs:

Premièrement: Il est absolument sans danger et peut être donné en toute sûreté à l'enfant le plus délicat.

Deuxièmement: Il ne contient ni alcool, ni opium, ni chloroforme, ni morphine, ni aucun autre narcotique.

Troisièmement: Les enfants l'aiment et il n'y a aucune difficulté à le leur faire prendre.

Ne serait-ce que pour ces trois raisons vous ne pourriez trouver de meilleure médecine pour les bébés que

#### Le Remède de Chamberlain pour la Toux

Mais il y a en plus son efficacité à soulager toux et rhumes, à guérir promptement le croup et à en prévenir les attaques, s'il est pris aussitôt que l'ennouement se déclare."

Au service de votre santé,  
"Grand'Maman Chamberlain."

J.-H. Labelle, A.-E. Labelle, S. La-  
tourneau, E. Leriche, E. Lemire, F.  
de L. Bastie, J.-M. Arnaud, L.  
N. E. Des-  
magné

Y de la  
nel que  
Lacroix,  
s jours  
nation  
r M. et  
Y. Dra-  
sault, L.  
A. La-  
et Al.  
sile F.  
H. Ro-  
Colin, J.  
Desjardins,  
tois, MM.  
s. G. J.  
pointe, R.  
Ant. Alb.  
ras, J. Ha-  
somers, Alf.  
Laliberté,  
Blaise J.-E.  
N. Matte,  
e, A. Re-  
in or, Bea-  
la circen-  
Miles M. Ri-  
Audy, B.  
G. Lortie,  
M. O. et  
Ant. et H.  
e program-  
J. Tétrault,  
aut ont re-  
s derniers à  
ertes. Des  
lles Yvon-  
ois, R. H.  
ormandin,  
et, C.-L.  
armil les  
A. Nor-  
Adrien  
Lussier,  
W. W.

# The Chamberlain Medicine Company, Toronto

## COMPLIMENTS

Nous présentons à nos nombreux amis et clients de la province de Québec, nos compliments les plus cordiaux.

Nous profitons de cette occasion pour vous remercier de votre bon encouragement dans le passé, et nous espérons que nous allons continuer à mériter la faveur de vos commandes.

MM. Freeman et Sheely, 207 immeuble St. Nicolas, Montréal, Téléphone Main 400, sont nos seuls représentants pour la province de Québec. Téléphonnez ou écrivez-leur quand vous avez besoin de la Nourriture Purina pour les poulets, la nourriture bouillie Purina, le "Chowder" Purina pour les poulets, la farine de blé entier Purina, la nourriture de blé Purina, la nourriture de blé Ralston, le "chow" Purina pour les veaux, l'avoine roulée Canuck, la farine d'avoine Canuck, la farine de maïs Gold Dust Canuck, la farine de maïs blanche, la nourriture Alberta pour les cochons et les vaches laitières, la nourriture Crescent pour les bestiaux et nourritures de toutes sortes.



# THE CHISHOLM MILLING CO., LIMITED TORONTO.

La nourriture de blé Ralston, numéro de la licence 2-038  
La nourriture de Céréales, numéro de la licence 4-198.

# HUDON & ORSALI

Limitée

EPICIERES EN GROS

Importateurs de Produits Alimentaires,  
Thés, Vins et Liqueurs

Propriétaires des Célèbres Marques d'Épiceries et de  
Produits Alimentaires

## SIGNAL

La maison Hudon et Orsali est le seul agent au Canada  
de la fameuse

### Huile d'Olive "ADOLPHE PUGET"

reconnue comme la meilleure au monde

*Avant de vous adresser  
ailleurs, demandez-  
nous nos prix. Écrivez-  
nous ou téléphonez à  
nos frais:*

**79 rue St-Paul Est,  
Montréal**

TEL: MAIN 4964

		Qualité Vierge d'Aix	
		Qualité Supérieure	
		Qualité Surfine.	
En Bouteilles	caisses	12 litres	brochées.
"	"	24½	" "
"	"	12	Rondins.
"	"	24½	"
"	"	48½	"
"	"	96½	"
Estagnons	"	5	Gallons (Mesure Impériale).
"	"	1	" "
"	"	½	" "
"	"	½	" "
"	"	⅛	" "



## Produits de toute confiance Doublés d'un Bon Service

Votre premier achat avec la 'Harris Abattoir' aura pour résultat de vous faire devenir notre client pour la vie. Lorsqu'un voyageur nous envoie une commande, la maison exécute son ordre avec un service qui ne peut être égalé par aucune autre maison de conserves au Canada.

Lorsque le voyageur nous apporte une autre commande, nous lui donnons une chaude réception, des produits alimentaires qu'il a promis et un service plus rapide qu'il ne pouvait s'y attendre. Qualité de nos marchandises, service à nos clients, telles sont les raisons pour lesquelles nous avons progressé si rapidement.

Tous nos produits sont soumis à l'ins-

pection du gouvernement.

Mais seulement nos marchandises de premier choix portent l'étiquette de la marque "H.A."

Vous pouvez vous faire une clientèle avec la meilleure classe dans votre localité et augmenter votre commerce en fournissant à vos clients les produits portant la Marque H.A..... beurre, oeufs, lard, jambon, bacon, saucisses, viandes cuites et oléomargarine.

Leur supériorité constante comme goût, fraîcheur et salubrité recommande les produits de la Marque H.A. comme des produits idéals pour le détaillant qui les vend et pour le client qui les achète.

### The Harris Abattoir Company, Limited

TORONTO,

CANADA

#### DEUX PRODUITS ECONOMIQUES

L'Oléomargarine Marque H.A. peut difficilement être distinguée comme goût et comme couleur du meilleur beurre de crèmerie.

Graisse de ménage. "Meilleure que le beurre, meilleur marché que le lard" sert à autant de bons usages qu'elle coûte peu d'argent. Pour la friture, la cuisine, la pâtisserie.

Ces deux produits sont largement annoncés. Vous devriez les tenir en stock. Ils procurent un bon profit.





# La Bonne Entente

Votre commerce ira en augmentant, si vous tenez en stock des marchandises de haute qualité.  
En fait de Farine, la meilleure est sans doute la

## Farine Préparée de Brodie

préférable aux autres, pour la confection de Biscuits, Gâteaux, ou Pâtisseries.

La Bonne Entente entre vos clients et votre magasin existera si vous recommandez cette marque de Farine.

# Brodie & Harvie Limited

Licence du Contrôle des Vivres: 2-001.

## Montréal

# THES et CAFES

*Nos marques enregistrées sont*

"THISTLE"	"PREMIER"
"BOUQUET"	"MO-NA-CO"
"SOVEREIGN"	"OXFORD"
"KAY-BEE"	

Chaque paquet de Thé ou Café portant ces marques est garanti. Nous avons un commerce établi depuis 43 ans pour protéger notre parole.

Donnez à notre représentant l'occasion de commencer des relations d'affaires avec vous à sa prochaine visite, ou nous nous ferons un plaisir de vous soumettre nos échantillons et plus bas prix sur réception d'une carte postale, nous faisant part de ce dont vous avez besoin.

# KEARNEY BROS.

LIMITEE

33 RUE ST. PIERRE.

MONTREAL

# Un Marchand pour atteindre au Succès, doit être un Bon Acheteur.

Il est évident que la situation nouvelle créée par la guerre a changé du tout au tout les anciennes méthodes d'achat, en réduisant les sources d'approvisionnement. Dans de telles circonstances, les marchands-détaillants doivent faire preuve d'initiative et prendre l'information à des sources nouvelles qui leur offriront un service efficace.

Nous pouvons vous aider à faire vos achats. Nous ne voulons pas parler ici des achats qui ne vous offrent aucune difficulté et qui sont à portée de votre main, mais de ceux qu'il vous est difficile, sinon impossible de faire en ce moment.

Il y a quantité d'articles que vous pouviez vous procurer aisément avant la guerre et que votre clientèle réclame instamment et que vous êtes incapable de lui fournir à présent faute de pouvoir les trouver sur le marché.

C'est pour l'achat de ces articles que nous pouvons vous être utiles. Nous avons des ramifications avec le monde entier et sommes en rapport avec tous les centres manufacturiers des principaux pays. C'est dire que nous pouvons, sur une base de commission, vous procurer à d'excellentes conditions: Vêtements, Etoffes, Epicerie, Margarine, Conserves, Chaussures, Articles de Ferronnerie et de Quincaillerie, Nouveautés, Papeterie, Produits Pharmaceutiques ou autres.

Voyez ce dont vous avez besoin et envoyez-nous-en une liste avec les quantités désirées. Par retour du courrier nous vous fixerons.

Ecrivez-nous en français, si vous le désirez, nous vous répondrons de même.

**York Mercantile Co.**  
**21 Park Row, New York City**

Economique - Pure - Satisfaisante

## Poudre à Pâte Egg-O

La poudre à pâte Egg-O est garantie posséder toutes les qualités ci-dessus et même plus. C'est la sorte de poudre qui plaît "avec certitude", qui se vend et reste vendue, et qui fait revenir le client pour de nouvelles commandes.

La garantie de la poudre Egg-O va même au-delà de l'idée du contenu des boîtes---elle garantit aussi tout biscuit et tout gâteau faits à l'aide de la poudre à pâte Egg-O, gâteaux et biscuits dont la ménagère se montre toujours fière.

Montrez à vos clientes la poudre Egg-O. Recommandez-là.

Dites-leur de l'essayer et vous verrez qu'après elle se vendra d'elle-même.

# Egg-O Baking Powder Co. Limited

*Hamilton, Ontario*

**CONNAISSEZ-VOUS** une annonce assez jolie pour mériter d'être placée dans **VOTRE** maison? Certainement non. Mais vous **SUSPENDEZ** des calendriers artistiques de qualité chez vous. Songez un instant ce que cela voudrait dire pour **VOTRE** commerce d'avoir **VOTRE** annonce sous forme d'un calendrier artistique suspendu dans les demeures des familles de votre ville.

## The Gerlach-Barklow Co., of Canada, Ltd.

CALENDRIERS ARTISTIQUES DE LUXE  
 CREATEURS de CAMPAGNES de VENTES  
 PUBLICITE DIRECTE PERSONNELLE  
 PROFITABLE

Reproductions de Peintures à l'Huile.

Sujets Exclusifs.

Toronto, Canada.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants  
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN.  
Canada et Etats-Unis . \$2.00  
Union Postale, frs . . . 20.00

Circulation fusionnée

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

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT

29 mars 1918.

## LA SITUATION DU SUCRE

PAR LE DR. R. J. McFALL

Chef du Bureau des Statistiques, --- Contrôle des Vivres Canadien.

Cette question très sensée a été posée:

Pourquoi restreindre notre consommation du sucre alors que la récolte mondiale en a été aussi abondante que d'ordinaire? La réponse est simple: les sources habituelles de ravitaillement de nos alliés, sont fermées; l'Amérique du Nord doit, actuellement, partager avec l'Ouest de l'Europe, les approvisionnements ordinairement consommés de ce côté-ci de l'Atlantique. Et nous allons essayer de rendre tangible l'effet que cela peut avoir sur notre consommation.

### LES APPROVISIONNEMENTS DES ALLIES

En temps normal les alliés de l'Ouest dépendent, pour une grande partie, de la récolte sucrière européenne. Le Royaume-Uni a été tributaire très largement de l'Allemagne. Pendant les 20 années précédant la guerre, l'Allemagne lui fournissait environ la moitié de sa consommation. Ces quatre pays: l'Allemagne, l'Autriche-Hongrie, Java et Cuba, lui donnaient les deux tiers de sa consommation pendant la période de dix ans allant de 1904 à 1913. Il est facile de constater quel peut être l'effet de la guerre sur cet aliment quant à la Grande-Bretagne.

Sa consommation qui était de 95.7 lbs. par tête en 1914, a été réduite légalement à 26 lbs. par tête, annuellement et cela pour parer aux besoins domestiques.

Avec la venue de la guerre les champs de betteraves français, producteurs de sucre, ont été en grande partie recouverts par l'armée d'invasion et les trois quarts des raffineries françaises furent détruites. L'Angleterre, privée de la fourniture allemande de sucre de betterave, et la France avec sa propre production réduite, ont été obligées de compter sur la production de canne à sucre des Indes et des Iles du Pacifique.

De ces mêmes pays producteurs de sucre de canne,

l'Amérique du Nord avait coutume d'en consommer la plus grande proportion, le reste lui étant fourni par ses propres cannes à sucre, et betteraves.

La table ci-dessous classe les productions de betteraves européennes, des neutres, des alliés et les besoins approximatifs des puissances centrales, et montre la production moyenne de deux ans antérieure à la guerre, et la diminution rapportée pour 1916-17 et l'estimation de Willet et Gray pour la saison courante 1917-18. Chaque groupe montre un décroissement depuis la période antérieure à la guerre: les neutres, 111,100 tonnes de diminution l'année dernière et 1,200,000 tonnes de diminution totale, l'année d'avant et celle-ci; les alliés ont 1,470,300 tonnes et 1,200,000 tonnes de diminution totale, l'an dernier et celui-ci, dont l'amoindrissement de la production française est la plus importante à notre point de vue, et l'on dit que les puissances centrales ont diminué leur production à un point supérieur à leurs anciennes exportations.

### LA RECOLTE DU SUCRE DE BETTERAVE EUROPEEN.

2,240 livres à la tonne

	Moyenne 1912-13	1913-14	1916-17	1917-18
Production totale des neutres . . . . .	3,712,000		1,600,900	1,539,000
Diminution sur l'avant-guerre . . . . .				
Production . . . . .			111,000	173,000
Production totale des alliés . . . . .	3,070,000		1,470,300	1,200,000
Diminution sur l'avant-guerre . . . . .				
Production . . . . .			1,599,700	1,870,000



**TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)**

# Black Watch

**IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS**



## Puissances centrales et

Belgique . . . . .			
Production totale . . .	4,802,500	2,538,500	2,125,000

## LE DEFICIT A COMBLER

En essayant de combler le déficit européen, à l'aide de la canne à sucre, il est difficile de compter sur les neutres. La Suisse importait habituellement 125,000 tonnes, sa production personnelle étant, de beaucoup inférieure aux exigences de la consommation et aux demandes manufacturières. Elle peut, probablement, obtenir un peu de sucre de l'Allemagne, même actuellement. La Norvège, seule, parmi les autres, est une nation non productrice, qui importe environ 50,000 tonnes par an; mais, d'un autre côté, la Suisse, en dépit d'un affaïssissement de 50,000 tonnes dans la production de cette année, a néanmoins un surplus à ses propres demandes, qui lui permettait d'exporter avant la guerre, 130,000 tonnes.

L'Italie, avec sa pourcentage de consommation d'avant-guerre, de 10 lbs. par tête, produisait, en temps normal, 300,000 tonnes, et en plus importait quelques petites quantités. Cette production réduite à 150,000 tonnes l'année dernière, est finalement tombée à 75,000 cette année. Sa marge pour pouvoir réduire la consommation individuelle est si petite, qu'une grande partie des 225,000 tonnes de déficit est comblée à l'aide de la canne à sucre.

La France est une grande productrice de sucre par elle-même, ses exportations ayant excédé ses importations pendant ces dernières années, à l'exception de 1911 et 1912.

L'excédent de l'exportation sur l'importation décroît, cependant, même avant la guerre. Les effets de la guerre sont une consommation légale de 18 lbs. par tête cette année. La France a pu rétablir quelques-unes de ses raffineries sur les territoires reconquis du Nord de la France, mais d'après les estimations les plus optimistes, il lui manquerait encore 700,000 tonnes sur sa production d'avant-guerre. Auparavant, la France importait et exportait le sucre, les importations en 1912 et 1913 excédant les exportations d'environ 25,000 tonnes. Sa production normale, était néanmoins, environ équivalente à sa consommation, avec une moyenne de 53 livres par tête. S'autorisant des restrictions de guerre pour la consommation de cette denrée, qui cependant équivalait à peine à la moitié de ce que l'Angleterre et l'Amérique consomment par année, on devra néanmoins fournir à la France, entre 5 et 600,000 tonnes.

Parmi les alliés non producteurs, les besoins du Portugal, sont petits, ses exportations annuelles, n'allant pas au-delà de 30 ou 40,000 tonnes, et 25,000 tonnes actuellement devraient suffire. Mais la Grande-Bretagne, malgré tout, a besoin d'une énorme quantité. Avant la guerre, l'importation nette de l'Angleterre était d'environ 1,050,000 tonnes par an, la plus grande partie, étant de provenance allemande. La consommation

par tête était très élevée, 90 à 95 livres par an, et il est plus facile d'y restreindre cette consommation qu'en France ou en Italie. L'étendue de cette diminution peut difficilement être déterminée par les rapports de ce que l'on appelle les rations de sucre, actuellement autorisées, comparées à ce qui est généralement qualifié de "consommation par tête", attendu que le sucre employé dans l'industrie de la cuisine, pâtisserie, est inclus dans les statistiques.

En admettant une réduction arbitraire de 20 pour cent (jusqu'à soixante-et-quatre lbs. par tête,) il faudra facilement 1,325,000 tonnes dans l'année qui vient.

## LES BESOINS DES ALLIES

En additionnant les besoins des alliés, il semble qu'ils auront besoin de 2,100,000 tonnes pour l'année qui vient, réparties comme suit :

	tonnes
Angleterre . . . . .	1,325,000
France . . . . .	550,000
Italie . . . . .	200,000
Portugal . . . . .	25,000

## LA FOURNITURE DU SUCRE NORD-AMERICAIN

De ce déficit sur l'avant-guerre, la production sans cesse croissante des Etats-Unis, tant de la canne que de la betterave, et celle des Indes peuvent compter pour fournir environ 1,275,000 tonnes. Les îles du Pacifique, particulièrement Java, peuvent donner encore 55,000 tonnes, en admettant que le transport puisse être assuré pour ce lointain voyage. Le tout ensemble nous fournit 1,825,000 tonnes, laissant au moins 300,000 tonnes que le Canada et les Etats-Unis doivent combler grâce à une consommation réduite. Tant qu'il faudra compter avec les pertes sous-marines, tant qu'il faudra compter avec la situation maritime qui peut devenir trop restrictive pour permettre un transport intensif de Java, il serait beaucoup plus sûr de dire que l'Amérique du Nord devra économiser 800,000 tonnes par an, ou 16 lbs. par tête. Néanmoins si l'aide de Java devient efficace, et si nous ne considérons plus les pertes causées par les sous-marins, une économie de 300,000 tonnes, ou 6 lbs. par tête sera suffisante. Mais le premier chiffre de 16 lbs. semble de beaucoup être l'estimation la plus sûre.

Le Canada importe presque tout son sucre, cette denrée, passant les Etats-Unis en transit, venant des Caraïbes et du Pérou. La production du Canada, en sucre de betterave, d'après les estimations de Willett & Gray, est de 28,000,000 de livres par an, pendant ces deux dernières années. La consommation est demeurée la même qu'avant la guerre avec une moyenne par tête de 90 lbs.

Les Etats-Unis sont bien le pays, qui est le plus grand consommateur du monde, consommant une moyenne de 3,492,000 tonnes par an, dans la période con-



**Le destructeur de mouches non vénéneux**

**Sans danger, Hygiénique, Sûr**

**Attrape 50,000,000,000 de mouches  
chaque année**

tenue entre 1903-13. La moitié de son sucre vient de Cuba, environ un autre quart provient de ses possessions des îles, et le reste fournira à l'intérieur de ses propres frontières. La masse de ce sucre domestique est le produit de la betterave.

La table suivante va démontrer les moyennes de production en 1912-13 et 1916-17, celles de 1916-17 et l'estimation de Willett et Gray pour 1917-18, provenant des Etats-Unis, des Indes et des îles du Pacifique.

#### RECOLTES DU SUCRE HORS D'EUROPE

	2,240 lbs. à la tonne.		
	Moyenne 1912-13	1916-17	1917-18
Etats-Unis (Betteraves incl.) . . . . .	846,300	1,012,200	977,000
Canada (betterave) . . . . .	10,500	12,500	12,500
Cuba . . . . .	2,513,100	3,023,000	3,200,000
Autres Indes . . . . .	614,400	844,700	895,000
Hawaï . . . . .	519,100	579,300	525,000
Philippines . . . . .	187,600	210,000	273,000
Java . . . . .	1,338,200	1,596,200	1,800,000
<b>Totaux . . . . .</b>	<b>6,029,200</b>	<b>7,277,900</b>	<b>7,682,500</b>
Surplus sur la production- d'avant-guerre . . . . .		1,248,700	1,653,300

La réduction de consommation nécessaire, de 300,000 à 800,000 tonnes, dans l'Amérique du Nord, équivaldra donc, environ, de six à seize livres de moins par tête, sur la consommation usuelle des deux années précédant la guerre. La consommation aux Etats-Unis, pendant ces années-là, a été d'une moyenne de 90 lbs. par tête, et le Canada a la même moyenne à peu près. Nous devrions donc consommer moins de 80 lbs. par personne pendant l'année qui vient.

La situation résumée est donc la suivante: Les sources normales de l'Angleterre ont été tarées en grande partie, par le fait de la guerre, tandis que la France et l'Italie ont été trop lourdement occupées pour se suffire à elles-mêmes. L'Angleterre et ses alliés ont donc été forcés de s'approvisionner aux mêmes sources qui fournissent le Canada et les Etats-Unis. Et nous voyons les Etats-Unis qui, en temps normal, exportent peu, obligés d'exporter à outrance, en France et en Angleterre durant ces deux dernières années. La production mondiale n'est pas peu au-dessous de la moyenne, mais la pénurie de récolte de la betterave européenne, et les restrictions dans la fourniture des contrées du Sud, ont causé de si lourdes demandes sur le marché du Nord-Amérique, que nous sommes à court, jusqu'à ce que les récoltes cubaines soient entièrement sur le marché, et il y aura, malgré cela, une telle parcimonie sur la fourniture, qu'il nous faut avoir une stricte économie.

Par cela il est clair qu'il y aura un besoin continu d'économiser le sucre. Nos alliés ont été privés de leur fourniture habituelle à cause de la guerre. Plusieurs de leurs ressources habituelles leur font défaut; les sous-marins ont trop détruit de ce qui leur était destiné. A l'exception de quantités incertaines, leur arrivant de sources aussi lointaines que Java, ils dépendent des mêmes sources qui, d'ordinaire, suffisent à fournir l'Amérique du Nord exclusivement.

En d'autres termes, nos propres ressources doivent servir en même temps, pour eux et pour nous.

R. J. McFALL.

#### LES WAGONS DE FRET ET LEUR TRAVAIL

Lorsque vous entendez dans la nuit des cloches de wagons dans les hangars, que vous percevez les halètements de la locomotive, soyez assurés que les locomotives travaillent et assez probablement travaillent pour vous. Hier matin, le wagon AB247YE, chargé de charbon, dont vous attendez l'arrivée est parti du dernier terminal à l'ouest de notre ville avec 30 autres wagons de marchandises.

En arrivant dans les hangars, de votre ville, la locomotive a été détachée. Le conducteur est allé au bureau et a remis sa feuille de voyage. Un commis a vérifié les papiers et a inscrit sur le dos la destination de chaque wagon.

Un autre commis est allé placer des cartes indicatrices sur chaque wagon.

Le contremaître du wagon ayant disposé des trains qui sont arrivés dans la journée, inspecte le train sur toute sa longueur, voit la destination des différents wagons et forme son plan de distribution du train.

Certains wagons qui vont vers l'Est, sont placés sur une voie réservée pour cette classe réservée au trafic de l'Est. Les wagons allant au Nord sont aussi placés sur une voie spéciale.

Les wagons consignés aux compagnies de la ville sont placés sur une voie particulière. — C'est entre les consignés du chemin de fer et les consignataires que les trains de fret perdent le plus de temps.

Le bureau des chemins de fer, pour la guerre, est informé qu'un train de fret qui ne couvre pas ses 100 milles par jour est sujet à une enquête au bureau-chef.

Une proportion du temps perdu a été causée par les envoyeurs et les destinataires.

Le bureau n'accuse pas les envoyeurs et les destinataires de négligence; mais en trouve la cause principale dans le manque de main-d'oeuvre.

La question se pose de savoir si l'on doit employer plus spécialement la main-d'oeuvre à charger ou à distribuer le wagon.

Parfois il semble meilleur marché de payer le démarrage que d'envoyer des hommes pour décharger les wagons.

C'est peut-être le cas de certains consignataires, mais ce n'est pas celui des hommes d'affaires qui ont besoin des wagons.

Il y a des manufacturiers qui attendent après des matières premières qui n'arrivent pas parce que l'on manque de wagons.

Les registres du "Canadian Car Service Bureau" indiquent que les retards des wagons dont les chemins de fer sont responsables sont tombés de 46 par jour par wagon en 1913 à 42 en 1916.

D'un autre côté, les retards applicables aux consignataires se sont élevés dans le même espace de temps de 1.92 jours à 2.41 jours.

#### ELEVAGE DE VOLAILLE

Quiconque tient maison devrait se payer le plaisir de garder des poules. Les restes de cuisine suffisent pour en nourrir une demi-douzaine, si tout par ailleurs est disposé de la manière à leur fournir un logement convenable. Quel régal que les oeufs frais! Une poule de bonne race donne au moins quinze douzaines d'oeufs par année.

## LES HOMARDS CANADIENS

M. M. H. Nickerson, de la Boston Lobster Co., a suggéré les bons moyens suivants pour conserver les homards canadiens :

1. Les comtés de Digby, Yarmouth, Shelburne, et Queens produisent les deux tiers des valeurs provenant de la vente des homards de la Nouvelle-Ecosse. Ces valeurs s'élèvent à plus de 2,000,000 de dollars par année. La zone du littoral est la région la plus productive de homards du monde.

2. Le prix payé pour les homards vivants, presque tous expédiés à Boston, par voie de Yarmouth, a formé environ \$1,229,000 de cette somme. Le transport par eau s'effectue dans un bateau à marchandises et à passagers, impropre au transport d'animaux aussi délicats. Il s'ensuit que des milliers périssent avant d'arriver à Boston. La perte a été évaluée à \$200,000 en une seule saison.

3. Les mannes pour l'exportation sont recueillies le long de la côte par de petits vapeurs qui accostent le bateau de Yarmouth. Comme la longueur de littoral parcourue est d'environ 100 milles, la plupart des homards ont été pêchés 24 heures avant leur transbordement sur le bateau en route pour Boston, la durée du voyage à partir de là étant de 16 heures. Ce bateau étant dépourvu d'appartements froids et de compartiments, on peut facilement comprendre comment surviennent les pertes susmentionnées.

4. Cap Sable est le point de la ligne côtière nommée ci-dessus et l'on se propose d'y établir une station désignée spécialement pour recevoir tous les homards pêchés dans le territoire décrit. Cette station devrait remplir les conditions suivantes (a) recevoir toutes les expéditions par Boston; (b) mettre en vivier toutes les femelles portant des oeufs, ainsi que les sujets qui ne sont pas arrivés à maturité, afin de les y garder jusqu'à ce qu'ils soient de la taille fixée pour la vente. Le gouvernement a conservé ainsi jusqu'à présent les "reproducteurs". On pourrait garder dans une pièce séparée du vivier ceux qui ne sont pas de taille marchande.

5. Un établissement d'éclosion et d'élevage de homards devrait être construit sur le bord du vivier, pour que tous les oeufs fussent recueillis à la même place. On épargnerait ainsi du temps et de l'argent, et l'on aurait en outre l'avantage de déposer immédiatement les oeufs en cuvettes ou bacoux, dès leur expulsion des femelles. Nul autre pareil établissement des provinces Maritimes ne jouit de tels avantages.

6. La cueillette devrait s'effectuer sur la section désignée de la côte (ou une moindre étendue, si la chose était préférable) par des bateaux automobiles, d'environ 20 tonnes chacun, pourvus de bassins spéciaux d'une capacité d'environ 14,000 homards. Ces embarcations recevraient les homards sans avoir été triés, à leur sortie des wagons flottants où ils ont été déposés en les pêchant. Grâce à un tel mode de transport, les homards, petits et grands, destinés soit à l'exportation, soit à la propagation ou à la déposition au vivier pour continuer la croissance, seraient apportés à la station centrale des divers endroits de pêche, sans avoir quitté l'eau même une demi-heure. On éliminerait ainsi les pertes habituelles qui surviennent pendant le transit.

7. Il faudrait établir un service direct de transport entre la dite station et Boston, le port habituel de débarquement pour toutes les expéditions par voie de

Yarmouth (et autrefois par la ligne de navigation Plant de Halifax, dont tous les acheminements sont maintenant centralisés à Yarmouth), service qui serait effectué par un bateau de dimensions suffisantes, spécialement aménagé pour le transport du poisson, pourvu de compartiments froids, afin de conserver une température uniforme dans les pièces froides où seraient mis sur les marchés par lots aussi frais qu'au moment de leur sortie des wagons flottants, et l'on réaliserait ainsi une économie de \$200,000 annuellement sur des effets qui sont maintenant gaspillés!

### LES VIVRES EN FRANCE

#### Chiffres démontrant que l'on compte sur ce continent

La production des vivres en France cette année a été bien au-dessous de la moyenne de l'avant-guerre. La plus sérieuse diminution a eu lieu dans la diminution du blé, alors que la récolte de 1917 a été d'environ 53.3 pour 100 ou 176,000,000 de boisseaux à comparer avec la production de 1913. La récolte des pommes de terre est d'environ 33.1 pour 100 de court, soit 183,000,000 de minots. La récolte de la betterave à sucre a été de court de 67.9 pour 100, ou 148,000,000 de minots. Le nombre d'animaux de la ferme a diminué de 16.5 pour 100, soit, 2,435,000 têtes. Le nombre de moutons a été réduit de 36.6 pour 100 ou 5,500,000 têtes. Il y a eu une diminution de 40.2 pour 100, soit 2,835,000 sur le nombre de pores. Le système de cartes pour le pain, a été adopté en France dans les grandes villes et il en est résulté une économie de 80 pour 100.

### L'AMMONIAQUE ET LA GLACE NATURELLE

#### La rareté de l'ammoniaque peut entraîner un déficit de glace artificielle

L'ammoniaque, dont on se sert pour la fabrication de la glace, sera probablement rare l'été prochain. Le Bureau de l'administration des vivres des Etats-Unis a fait dernièrement un rapport que "le gouvernement ne saurait garantir une quantité suffisante d'ammoniaque, ni la fabrication de la même somme de glace artificielle. L'ammoniaque est extrêmement rare, et l'on se propose de prendre toutes les mesures voulues pour que la provision de glace naturelle soit très abondante, afin de remédier au manque de glace artificielle."

Les marchands de glace artificielle, les administrateurs des établissements de conserves alimentaires, les industries laitières et autres, qui font usage de pareille glace au Canada devraient se mettre en garde contre un déficit et se procurer de la glace naturelle. Ce serait une véritable calamité, ici, pendant les mois d'été, s'il fallait perdre des vivres, faute de glace pour leur conservation.

## QUELQUES BONS PRINCIPES POUR LE MARCHAND DE COMMERCE DE DETAIL

Un épiciers dont le magasin est très prospère donnait récemment, sous la forme ci-dessous, les règles de conduite qui l'ont mené au succès :

1.—Vérifiez vos balances tous les jours, car elles peuvent parfois être légèrement dérangées et vous pouvez, de ce fait, perdre de l'argent, ou en faire perdre à vos clients.

2.—Conservez vos vitrines propres et changez-en souvent l'ornementation; c'est l'annonce la moins coûteuse que vous puissiez avoir.

3.—Gardez votre magasin scrupuleusement propre et chassez-en les mouches autant que possible.

4.—Faites-vous une réputation d'avoir toujours en mains, du beurre et des oeufs de premier choix; il n'existe pas de meilleur stimulant d'affaires; les clients viennent pour acheter du bon beurre et achètent invariablement quelque chose d'autre, si ce n'est pas la première fois, ce sera une fois prochaine.

5.—Assurez-vous toujours qu'une enfant est traité loyalement, et donnez-lui, si possible, le meilleur de toute chose, spécialement en fait de beurre.

6.—Traitez les acheteurs comme s'ils étaient des clients habituels, car ils peuvent le devenir, et s'il arrive pour une raison ou pour une autre, qu'ils achètent ailleurs, traitez-les avec la même considération.

7.—Livrez les marchandises promptement. Souvent la ménagère compte sur vous pour le repas de la famille.

8.—Achetez toujours les meilleures marchandises, c'est moins cher en fin de compte, quoique ce soit de bonne politique quelquefois d'avoir un échantillon d'un article moins cher, pour la comparaison.

9.—Ne faites que des affaires au comptant ou si le client est absolument digne de confiance, faites vos encaissements le premier de chaque mois, mais veillez à ce que ces encaissements soient faits régulièrement.

10.—Ayez des heures fixes de livraison; par exemple, que la voiture quitte votre magasin à 9.30 et 11.30 a.m., et à 3.30 et 5.30 p.m., et faites comprendre à vos clients qu'il faut que leurs commandes arrivent en temps pour ces heures-là.

11.—Faites toujours une fiche de vente pour chaque vente, et n'acceptez sous aucune considération l'excuse que le commis a perdu cette fiche, que ce soit une vente de 5 cents ou de \$15.00.

12.—Relevez le chiffre des ventes de chaque commis pour le mois, et montrez-le à chacun d'eux; si cela prend plus de 4 ou 4½ pour cent pour payer son salaire, réduisez-le, et si cela prend moins de 2½ pour cent, augmentez son salaire.

13.—Sachez reconnaître immédiatement toute erreur que vous faites.

14.—Soyez toujours prêt à remettre l'argent pour les marchandises retournées si elles sont en bon état; un client satisfait représente une plus grande valeur que le profit de n'importe quelle transaction.

15.—Payez tous vos comptes par chèques, le 15 ou le 1er de chaque mois, et sachez profiter de l'escompte qui vous est offert pour paiement en temps.

16.—Confinez vos achats, autant que possible, à deux ou trois bonnes maisons de gros, mais soyez toujours prêts à accepter toute offre avantageuse qui vous est faite par les voyageurs qui vous vis'itent.

17.—Enfin faites de la publicité, sous toutes ses for-

mes et réservez chaque année, un certain montant à cet usage.

18.—Assurez votre stock à sa pleine valeur d'assurance.

## DEVELOPPEMENT URBAIN ET RURAL NÉCESSAIRE

Des groupes de citoyens intelligents, des divers pays en guerre, s'occupent de promouvoir les méthodes scientifiques de développement des villes et des campagnes. On s'accorde à dire que plus les méthodes d'accroissement de la production seront efficaces, et plus rapidement se relèveront les nations belligérantes. Le Canada n'a jamais manqué d'appliquer la doctrine d'Adam Smith, pour encourager les efforts naturels des producteurs, en répandant parmi sa population les idées de liberté, et en plaçant sur les terres ceux qui savent tirer parti du sol. Cependant, il a péché en ne mettant pas un frein à la spéculation en biens fonds, et en négligeant d'aménager et de diviser les terres agricoles de manière à en tirer tout le bénéfice possible, au point de vue productif et social. On n'a pas réussi comme on aurait dû par l'appât de la concession du sol, à cause de ces inconvénients que l'on n'a pas su prévenir. C'est ce défaut de prévoyance qui a paralysé l'effort naturel, et qui a causé l'encombrement et l'insalubrité dans les villes, en même temps que l'isolement et la pauvreté dans les campagnes.

## FUSION ELECTRIQUE UNE REALITE

On pensait au Canada, il n'y a pas encore longtemps, que la fusion électrique, tout intéressante qu'elle fût, était loin de devenir une entreprise pratique. La situation a cependant été radicalement changée. Actuellement 32 fours électriques Heroult et 22 autres types—en tout 54, fonctionnent à l'électricité. Ces fours ont une production annuelle de 173,000 tonnes de fer et d'acier, 50,00 tonnes de ferroso-silicieux et 8,000 tonnes d'autres alliages de fer. L'usine appelée British Forgings, à Toronto, possède dix fours électriques du modèle Heroult d'une capacité de 60 tonnes par four, ou d'environ 72,000 tonnes par année; c'est la plus grande usine de production d'acier par le procédé électrique qui existe au monde.

## VALEUR DU BOIS DE PATE A PAPIER

Le bois de pâte à papier, qui était autrefois un embarras pour les colons du nord de l'Ontario et ceux du Québec, est une précieuse ressource pour eux maintenant. Ils sont donc moins portés à le détruire par le feu ou à le gaspiller.

Cette situation n'est cependant pas sans danger pour toutes les provinces de l'est du Canada. Il se peut que la demande de bois entraîne l'occupation de terres impropres aux productions agricoles. Prévenons le danger par une classification du bois et des terres avant de les livrer à la colonisation et maintenons-les sous le contrôle éclairé du gouvernement. Nous constatons déjà trop de déplorables exemples de ces colonisations irréfléchies au Nouveau-Brunswick et dans la vallée du Trent dans l'Ontario, où végètent des cultivateurs sur des terres, d'où ils peuvent à peine retirer le nécessaire et qui n'auraient jamais dû avoir été colonisées.



## NOTRE MEILLEUR ATOUT—LE FERMIER

### La rétention du commerce du fermier par le marchand de quincaillerie en détail signifie la continuation d'affaires profitables et la croissance normale des petites villes

Il y eut peut-être un temps, dans un passé très lointain, où le fermier ne représentait qu'un placement à long terme au marchand de quincaillerie en détail. Son nom ornait fréquemment les pages du livre de comptes mais son argent faisait rarement sonner la cloche de la caisse enregistreuse. Il achetait au printemps et signait un billet à l'automne. Aussi le coût de la tenue des livres dépassait-il le profit sur les marchandises qu'il achetait.

Mais tout cela est de l'histoire ancienne. Aujourd'hui, l'agriculture est semblable à n'importe quel commerce. Elle exige un placement continu important en outils et matériaux, et le fermier doit résoudre les mêmes problèmes qui confrontent n'importe quel autre commerçant. Le quincaillier qui doute de ce fait ne tient pas compte des événements courants.

Avec un capital très insuffisant à son commerce, le fermier est récemment devenu le plus grand producteur, vendeur et acheteur du monde des affaires. En effet, le fermier est un bon homme d'affaires. Nous sommes dans la quincaillerie pour vendre, alors pourquoi ne pas traiter avec lui sur une base d'affaires? Il a l'argent et les besoins, nous avons la marchandise et la caisse enregistreuse. Rapprochons-nous et faisons circuler l'argent.

#### Le vieux seau de chêne

L'une des plus profitables pistes d'argent comptant conduisant de la ferme au magasin de quincaillerie commence au puits. Vous rappelez-vous le vieux seau de chêne des jours de votre enfance?

Combien délicieuse était l'eau qui s'en échappait, — mais la science, l'hygiène, nous disent que notre cher vieux seau ne contenait pas seulement que de l'eau. La fièvre typhoïde se cache dans tout puits découvert et le fermier n'a pas précisément un amour exagéré pour les entrepreneurs de pompes funèbres; pourtant le vieux seau de chêne n'est pas tout-à-fait chose du passé. Il est encore manufacturé et on l'achète toujours.

S'il y a un puits découvert dans le territoire que peut couvrir votre commerce la faute n'en est qu'à vous. Il y a une pompe de trop dans votre magasin, et le prix de détail de cette pompe manque dans votre caisse, de même que le prix du tuyau et de la quincaillerie susceptible d'entrer dans la construction d'un abri moderne de puits.

Peut-être perdez-vous plus que cela. Qui nous dit que le propriétaire de ce puits découvert n'a pas un besoin réel d'un moulin à vent et d'une citerne?

Voilà qui suffit à vous faire entrevoir des ventes possibles et probables.

Avec une citerne et un moulin à vent installés, il n'y a aucune raison qui puisse empêcher le fermier d'avoir son propre système d'aqueduc, avec eau chaude, et eau froide, lieux d'aisances et bain. Il n'y a rien non plus qui puisse l'empêcher d'en acheter l'équipement de l'homme qui lui vendit une pompe.

Si le moulin à vent n'est pas pratique pour lui, pourquoi n'aurait-il pas un moteur à gasoline qui, non

seulement lui pompera son eau, mais pourra aussi lui fournir le pouvoir pour sa baratte et l'indispensable machine à laver? Quelles attrayantes perspectives n'entrevoions-nous pas, grâce au puits découvert, quand le vieux seau d'eau en chêne sera mis au rancart!

#### Chaque laiterie est une véritable mine pour les quincailliers.

De nos jours, l'eau et le lait sont presque synonymes; aussi, laissant pompes et citernes, nous porterons notre attention maintenant sur les laiteries. L'industrie du lait a besoin, pour se développer, que la quincaillerie vienne à son secours.

D'abord avec le lait au prix du champagne, la vache a droit à un abri confortable. Avez-vous jamais pensé à tout ce qui peut entrer dans une laiterie moderne? Voyons un peu: vitres, ventilateurs, mangeoires de fer ou d'acier, enfin outillage complet pour nourrir les animaux et préparer leur literie.

Mais ceci ne concerne que la vache elle-même et non le lait qu'elle produit. Et c'est ici surtout que la quincaillerie entre en action. D'abord, voici les seaux à lait ou à traire! Beaucoup de fermiers modernes se servent maintenant de ces machines pour traire leurs vaches et un grand nombre seront obligés d'adopter ce système l'an prochain. Ce ne sera pas nécessairement par propreté, quoique ce point soit à lui seul un facteur important, mais le manque de main-d'oeuvre et les salaires élevés, forceront la plupart des propriétaires de gros troupeaux de vaches, à moderniser leurs méthodes. Dans dix ans d'ici, le fermier ne sera plus taquiné par la vieille facétie du seau de lait renversé par la vache.

Quand le quincaillier aura vu à ce que les vaches du fermier soient traitées convenablement, il s'apercevra qu'il ne fait que commencer à découvrir ses grosses chances d'affaires. Le lait doit ou être écrémé et mis dans des bidons ou passer dans un centrifuge. Alors il faut une laiterie propre bien ventilée, où l'on pourra garder la crème et le lait jusqu'à ce qu'ils soient expédiés dans de grands bidons. Il faut une bonne baratte pour fournir le beurre du fermier et un tracteur à main est nécessaire pour transporter les bidons de lait et de crème de la grange à la laiterie et de la laiterie au chemin de fer ou au tracteur-automobile. Aux prix où sont montés la crème, le lait et le beurre, cette industrie devient de jour en jour plus importante et chaque laiterie qui progresse près de votre commerce veut dire plus de ventes et des profits plus forts pour le quincaillier.

#### Les harnais font partie de la quincaillerie

Quoique les fermes abondent de tracteurs, il ne faut pas oublier que le bon vieux cheval de ferme est encore là et qu'il est toujours un agent de vente précieux au commerce de quincaillerie.

Plusieurs marchands de quincaillerie en détail vous diront que même le harnais qu'il porte fait partie de leur commerce. Les ventes de harnais de promenade peuvent être rares, mais le cultivateur a toujours besoin de quelques harnais de travail en réserve.

Puis vient ensuite la machinerie de ferme. Nous ne sommes peut-être pas tous en état de tenir cette ligne mais le quincaillier d'un district agricole qui méconnaît totalement la machinerie de ferme, néglige une très belle source de profits. Et puis, rien ne rapproche plus le cultivateur du marchand qu'un fonds de réserve en fait de morceaux de rechange ou servant aux réparations des machines agricoles. Aucune maison faisant affaires par correspondance ne peut apporter une concurrence sérieuse au marchand local si celui-ci peut pourvoir à tous les besoins du fermier. Mais si celui-ci doit aller en ville pour acheter une machine, quelque il en rapportera forcément d'autres articles de quincaillerie dans sa voiture. Et s'il lui faut se faire expédier cette même machine il en profitera pour acheter en même temps tout ce dont il a besoin et c'est le marchand local qui y perdra.

Il est temps pour le quincaillier d'enceaïsser les profits à faire sur toutes choses dont le cultivateur a besoin; la seule vue d'un bon vieux cheval de travail devrait suffire à le mettre sur la bonne voie, commercialement parlant.

### **Il ne faut pas dédaigner le petit fermier**

Si toutes les fermes étaient importantes au même degré, il y aurait moins de clients et une concurrence beaucoup plus forte, aussi ne faut-il pas négliger le fermier dont les champs sont plutôt restreints. Il ne sera peut-être jamais un client de tracteurs ou de relieuses, mais on peut néanmoins lui vendre des faux, herses, râtaux, pelles et autres petits outils et s'il jouit d'une bonne santé il peut prospérer d'une façon surprenante. Il lui faut aussi des pierres à moudre, pierres à faux, forges à main, marteaux à ferrer les chevaux, pincettes et crampons, outillage de savetier, rivets, matériaux de construction ordinaire et outils de charpentier.

Il a besoin en plus d'une brouette et de nombreux petits instruments et sa femme se sert d'une batterie de cuisine complète comme toute bonne ménagère.

Il ne faut pas oublier que le petit fermier se livre à l'élevage des volailles sur une plus grande échelle que ne le fait le gros cultivateur et c'est encore là un bon débouché pour le quincaillier. Voici quelques ventes très possibles: petites fontaines, plats à grain, coupe-rets, concasseurs d'os, écaïlles d'huîtres, nourriture préparée, nids, incubateurs, couveuses, instruments à mûrer les oeufs, perchoirs, etc. Une nichée de poulets vigoureux a souvent fait d'un fermier un bon client qui grossissait les profits du marchand de quincaillerie.

Ne portez pas toute votre attention sur les gros cultivateurs seulement. Occupez-vous aussi du petit fermier.

Cela vous paiera.

**Les fermiers sont des clients plus sérieux qu'on ne croit**

Les cultivateurs peuvent se servir d'instruments scientifiques, et le fermier intelligent ne se contente plus des outils ordinaires de ses ancêtres. S'il est établi sur des terres arides, il veut un système d'irrigation

et si elles sont marécageuses, il lui faut confronter le problème du drainage. Dans l'un ou l'autre de ces cas il lui faut retenir les services d'un ingénieur civil ou acheter une lunette de nivellement, et faire lui-même le travail préliminaire. Ce n'est pas une chose très difficile pour un fermier intelligent de travailler lui-même à un système d'irrigation ou de drainage, et c'est à vous de l'en convaincre. Il ne faut que des bons yeux et un peu de sens commun. Bien plus, une lunette de nivellement est très utile pour tracer les fossés ordinaires et les clôtures indispensables à toute ferme.

Il y a un grand nombre de fermes qui pourraient être améliorées au moyen d'un système de drainage en tuile; après avoir pris les niveaux, il faut creuser les canaux et installer la tuile.

Ce travail demande des instruments spéciaux qui sont bien à leur place dans une quincaillerie. Comme question de fait, il n'y a aucune bonne raison qui puisse empêcher le marchand quincaillier de tenir un bel assortiment de tuiles à drainage comme aussi le ciment nécessaire aux besoins de la ferme.

Regardez autour de vous et cherchez des clients qui pourraient se servir d'outils et d'instruments que vous n'avez ordinairement pas en magasin et appliquez-vous à leur fournir tout ce dont ils ont besoin.

Cela doublera vos ventes et mettra plus d'intérêt à votre commerce.

### **Vendez ce qui peut rendre les fermes attrayantes**

Votre ami le fermier est comme tout chef de famille, au moins sur un point. Il peut être négligent, mais au fond de son coeur, il désire ardemment un entourage coquet et attrayant.

Une ferme qui laisse voir des bâtiments non peints et ses clôtures en ruines est un mauvais point pour le quincaillier dont le commerce couvre ce territoire. La propreté est toujours contagieuse, mais il faut que quelqu'un en disperse les premiers germes.

Puisque cette maladie promet des bénéfices au quincaillier, à lui de la faire déclarer.

En d'autres termes, le marchand actif devrait s'efforcer de convaincre au moins un fermier important, dans chaque localité de mettre ses propriétés en bon état, avec de bonnes clôtures, des bâtiments peints, des abris pour les machines, enfin toutes les améliorations qui contribuent à faire ressortir le confort et la prospérité d'une ferme.

Alors, il vantera aux autres fermiers qui viendront à son magasin, "la beauté de cette ferme quand, en réalité, elle ne vaut pas mieux que nombre d'autres."

Faites travailler pour vous les microbes de l'amélioration et les résultats vous seront profitables.

Quelques centaines de dollars en clôture, peinture et ciment augmenteront la valeur d'une ferme d'au moins mille piastres et de telles ventes contribueront à faire progresser votre commerce en vous assurant la sympathie de vos clients.

### **Mettez-vous à l'oeuvre**

Chaque quincaillier actif devrait lancer un projet dans sa localité. Adoptez une bonne idée qui sourit aux gens de votre localité et qui devra indirectement faire prospérer votre commerce.

Ainsi, il y a quelques années, un marchand de l'Iowa entreprit une croisade en faveur de l'élevage des volailles qui eût pour résultat d'enrichir grandement son

comté et de transformer son petit magasin de campagne en un commerce dont le chiffre d'affaires dépassa bientôt les \$100,000. Il y a plusieurs exemples de ces marchands entreprenants.

Une campagne de suggestions qui résulte en ventes de réservoirs, centrifuges, moulins à vent, moteur à gasoline, ou n'importe quelle vente de tant d'autres lignes aidera grandement le fermier et consolidera votre compte de banque.

Enfin — et c'est important! — **ANNONCEZ.** Servez-vous des journaux que le fermier lit, de circulaires, cartes postales, lettres et toute matière d'annonce que les fabricants sont heureux de mettre à votre disposition.

Le fermier aime à avoir de la correspondance, même sous forme de circulaires de commerce et, il est convaincu de la valeur de l'annonce. Si vous en doutez, consultez les bulletins-annonces, qui décorent les clôtures de fermes sur un grand chemin.

Le fermier est comme la terre qu'il laboure, il faut le cultiver avec soin, mais il paiera au centuple pour le travail que vous aurez fait. Prenons, par exemple, le commerce des accessoires d'automobiles. Le fermier et l'automobile Ford sont deux facteurs importants pour faire entrer cette ligne de façon permanente dans le magasin de quincaillerie.

Votre plus gros atout, du point de vue de la quincaillerie, est le fermier satisfait comme client, et cet atout est vôtre si vous vous donnez la peine de le vouloir.

L'opportunité ne se présente qu'une fois, mais le fermier ne cesse de sonner chez vous.

Le plus gros client individuel au monde de la quincaillerie est maintenant à la porte de votre magasin.

Dépêchez-vous de lui ouvrir.

### LA VENTE DE LA QUINCAILLERIE DANS LES PETITES VILLES

Qu'il est triste de voir tant de maisons commerciales traîner pendant des années, leur complet insuccès! Elles occupent une place, mais ne lui suffisent pas tout en en tenant éloignées d'autres qui pourraient peut-être la servir convenablement et à leur avantage. Or, ne sommes-nous pas en droit d'attribuer ces insuccès à la seule incapacité du marchand?

Le premier point et le plus important pour un quincaillier de petite ville est une connaissance complète des besoins de sa localité.

Il ne doit pas investir la plus grosse partie de son capital en des spécialités qui ne sont pas essentielles. Il est malheureusement trop rare de voir le placement intelligent du capital sur un fonds de marchandises variées et choisies selon les besoins de la population.

En choisissant parmi plusieurs choses devant servir au même but il faut prendre ce qui représentera la meilleure valeur à vos clients. C'est là un point qui a une grande importance si l'on veut établir un commerce sur de solides chances de succès.

Une étude approfondie des méthodes des plus prospères établissements démontre que leur succès dépend en grande partie du service qu'ils donnent.

Un service satisfaisant ne peut être le résultat que d'une connaissance profonde et réelle du commerce comme de la clientèle. Un tel service ne peut jamais marcher de pair avec des méthodes de réductions et de vente à trop bas prix.

Le service exige une aide intelligente et compétente. C'est le lien qui attache et retient les clients.

Cela demande ce que nous appellerons "l'instinct des affaires" Il nous fait connaître les besoins variés du commerce. Il nous laisse indifférents aux étrilles et aux brosses à chevaux, mais, par contre, nous intéresse aux pneus et aux fanaux d'automobiles.

Lorsqu'un intérêt général se manifeste dans l'élevage des volailles, il est bon de se pourvoir d'incubateurs, grains de toutes sortes, etc.

Si parmi vos clients vous comptez un nombre considérable de producteurs de fruits, il vous faut être en mesure de leur fournir des pompes-arroseuses et des désinfectants.

Plusieurs quincailliers font un gros commerce de graines pour jardins. Ce commerce peut prendre une expansion considérable au lieu de rester dans l'insignifiance des méthodes ordinaires.

Un joli catalogue complet de graines envoyé à tous vos clients aura presque toujours des résultats surprenants. Il amènera à votre magasin des clients que rien autre chose n'attirerait, en particulier, des femmes.

Si vous vendez des meubles, des ustensiles de cuisine, de la vaisselle, de l'argenterie, de la coutellerie, de la poudre et de la mine à polir, de la peinture, de la tapisserie, des seaux, cuvettes, machines à coudre, balayuses, poêles et machines à laver, vous désirez certainement que les femmes viennent à votre magasin. Toutes ces choses sont rarement vendues sans l'approbation de la ménagère.

Une quincaillerie moderne de petite ville évite à ses clients l'ennui d'acheter ce dont ils ont besoin des maisons qui font affaires par correspondance. On y trouve presque toutes les nécessités de la ferme. On pourrait mentionner l'outillage d'une grange, mangeoires d'écuries, pompes, moteurs à gasoline, instruments aratoires et machinerie.

Un établissement commercial exploité avec le but sincère de rendre service à la population qui dépend de lui est assurément un élément de progrès pour n'importe quelle petite ville.

Il n'y en aura jamais trop.

### HAUTS PRIX, EFFICACITE, PROFITS RAISONNABLES

#### Ce qui en est du blanc-de-plomb et de l'huile de lin

Monsieur H. M. Ashby, gérant-général de la Sherwin-Williams Co., fit récemment une conférence très intéressante sur l'huile de lin et le blanc-de-plomb. Selon lui, le gros manufacturier ne peut plus penser qu'à une chose : jusqu'à quel point peuvent monter les prix. Il ne croit pas possible qu'une baisse se produise, du moins pour quelque temps dans le blanc de plomb; bien au contraire, les prix en augmenteront tout probablement avant longtemps. La fin de la guerre ne pourrait que faire soutenir les prix vu la reconstruction qui s'imposera sur une grande échelle.

#### L'Huile de Lin

D'après lui, la production du lin de l'Amérique du Nord sera épuisée avant la fin de mai. Il faut compter sur l'Argentine et les navires se font de plus en plus rares. Les perspectives ne sont guère encourageantes et il en résultera probablement une hausse dans les prix.

Tous, tant que nous sommes, nous avons honte car il nous semble que ce que nous vendons ne vaut pas le prix que l'on fait payer.

Pourtant, nous avons tort. Qu'y pouvons-nous faire? Personne n'est responsable de cet état de choses. Seulement, nous devons tous travailler sur une base d'efficacité. Il ne faut rien faire qui ne soit réellement nécessaire. Plus les prix montent et plus nous devons nous efforcer de donner la meilleure qualité possible. Dans les circonstances, il nous faut éliminer toute dépense superflue et remettre notre commerce sur une base aussi efficace que possible.

Il faut aussi que le marchand en détail s'assure un profit raisonnable et c'est à lui seul d'en déterminer le chiffre. Mais toutefois ce profit ne doit pas être excessif. Or, sans efficacité dans le commerce on ne peut obtenir un profit raisonnable sans craindre la concurrence.

Tous les efforts du marchand doivent tendre à vendre avec résultats. S'il a peur de demander des profits raisonnables ou s'il est exorbitant dans ses demandes, il y perdra infailliblement. Le soleil luit pour tout le monde, à lui d'y assurer sa place.

### UNE INDUSTRIE DE BRANTFORD

#### Une compagnie prospère grâce à sa largeur de vue

Au cours d'un voyage à travers l'Ontario, où il était allé rendre visite aux principaux manufacturiers de la province-soeur, un représentant du "Prix Courant" a été à même de constater personnellement quel intérêt la maison Ham & Nott Co., Limited, de Brantford, portait, aux affaires commerciales de la province de Québec. Le secrétaire-trésorier de la compagnie, M. Shepperson, recut notre représentant avec la plus grande cordialité.

Ce ne fut pas sans intérêt que notre agent prit connaissance d'un certain nombre de devises de cette compagnie. Ces devises, réunies, constituent une politique d'affaires qui ne peut manquer d'être couronnée de succès, car elle est marquée au coin du plus sain jugement.

"Traitez les autres comme vous voudriez être traités vous-mêmes" est la base du système d'affaires de la compagnie, et c'est grâce à son équité et à sa sincérité dans toutes ses transactions que ses produits sont si favorablement connus dans toute la province de Québec comme partout ailleurs.

Les dirigeants de cette industrie comptent parmi les plus enthousiastes de l'idée des Amis de la Bonne Entente, pour la simple raison que leurs relations d'affaires avec les marchands de gros canadiens-français sont si amicales, que, pour eux, les discussions dans certains grands journaux touchant les malentendus entre les deux provinces ne sont pas basées sur du raisonnement.

Une fois dans la fabrique, disposée avec système, chaque département étant sous la direction d'hommes d'une compétence reconnue, on ne peut s'empêcher de s'étonner de la méthode moderne suivie et de la précision des machineries servant à la fabrication de leur populaire ligne de glacières faciles à nettoyer. Le stock de verre opalin, de l'émail blanc, de la porcelaine et de la tôle d'acier galvanisée employés pour l'intérieur des glacières vaut, à lui seul, la peine d'être vu. On y remarque également le grand soin apporté dans la fabrication et dans le choix des matériaux du finissage.

La section des accessoires pour apiculteurs mérite aussi l'attention. Les matériaux de premier ordre employés dans la fabrication des ruches, élimine complètement tout danger de relâchement des cadres, de l'introduction des vers dans les interstices ou de la chute d'une partie du miel dans des endroits peu désirables. La base du gâteau est faite d'après les méthodes du nettoyage facile, méthode qui a révolutionné la fabrication des ruches. La simplicité du dessin, la robustesse et la durabilité ont aussi rendu très populaires leurs extracteurs de miel. La dernière perfection qu'ils ont apportée au dispositif de marche arrière automatique pour pouvoir avec friction ou avec engrenages en acier taillé est reconnu comme l'appareil le plus compact sur le marché.

On y fabrique aussi en énormes quantités des portes et des fenêtres moustiquaires. Elles sont faites de bon bois séché, avec des chevilles en bois dur choisi et des joints collés. La surface est superbement arrondie et le treillis en fil métallique est maintenu au moyen d'une clef de façon à le tenir bien serré et à cacher les bords grossiers.

Ce ne sont là que quelques-unes des choses dont nous avons parlé notre représentant et nous pourrions ajouter qu'il y a beaucoup de bons sens dans ses remarques à l'effet que les cabinets de cuisine de fabrication canadienne, faits par Ham & Nott, devraient être choisis de préférence par tous les marchands de meubles. Ils sont aussi bons que les produits américains eux-mêmes, annoncés sur une si grande échelle.

En parlant ainsi de cette compagnie, nous ne faisons que donner un exemple des efforts faits par des compagnies ontariennes dans la bonne direction et nous espérons que nos lecteurs apprécieront ces efforts destinés à resserrer les relations commerciales et amicales entre hommes d'affaires des deux provinces. Il suffit d'ailleurs, de se rappeler la devise de MM. Ham & Nott: "Traitez les autres comme vous voudriez être traités vous-mêmes," pour connaître le fond de leur pensée, et leur louable manière d'agir.

### LA MAIN-D'OEUVRE AFFECTE LES SCIES ET LES OUTILS EN GENERAL

**M. H. P. Hubbard, gérant-général de la compagnie E. C. Atkins, de Hamilton, suggère qu'un nombre limité de modèles de scies aiderait grandement la production.**

Au cours d'un récent discours M. H. P. Hubbard, gérant général de la compagnie E. C. Atkins faisait remarquer que l'acier avec lequel on fabrique les outils est de plus en plus difficile à obtenir et que les prix allaient encore monter, même si la guerre se terminait.

Le coût de la main-d'oeuvre et des matériaux, disait-il entre autres choses, augmente sans cesse et de plus les bons ouvriers désertent le Canada attirés par les salaires qu'on leur offre aux États-Unis. Et pourtant quoique les taxes de guerre placent le manufacturier canadien sur un pied moins avantageux que son concurrent américain les scies, ne se sont pas vendues plus cher ici qu'aux États-Unis. La main-d'oeuvre est le problème le plus sérieux que nous ayons à affronter. Les ouvriers deviennent de plus en plus exigeants et ceux qui reviendront du front ne travailleront plus à leurs anciens salaires. C'est ce qui lui fait dire que les salaires augmenteront sensiblement pour plusieurs années après la guerre.

## UNE ECOLE D'APPRENTISSAGE

L'enseignement pratique des apprentis a toujours été fortement négligé par les Ecoles de nos Municipalités et par les Directeurs et Chefs de nos Industries. Les conditions actuelles de vie ne permettent plus cet état de choses, et il faut essayer de combler cette lacune.

L'établissement d'Ecoles pratiques dans les villes, de cours de mécanique dans l'usine elle-même, aussi bien que les questions économiques, sont autant de problèmes qui ont été agités avec passion et intérêt.

Sans nous attarder à analyser les avantages entre les différentes méthodes d'instruction, nous dirons simplement que les jeunes gens de la génération actuelle, qui vont avoir à lutter avec le maximum de difficultés dans la vie, ont besoin d'y être préparés avec le plus grand soin.

Il est évident que l'apprenti qui, débutant dans une maison y deviendra ouvrier, sera non seulement familiarisé avec les divers modes d'opérations mécaniques, l'emploi des différents outils sur diverses machines, mais sera aussi au courant du côté pratique de la maison, du magasin, de la production demandée, et d'une foule d'autres détails qui le rendront plus précieux au chef de maison que le premier étranger venu introduit dans l'usine.

Le succès de l'apprenti dépendra de son intelligence, de sa bonne instruction générale, de sa bonne volonté, et nous dirons même plus : de sa volonté.

Quand le travail d'une maison se résume à un seul article, le travail est grandement simplifié. Dans ces sortes d'industries, inutile d'installer un cours où un enseignement pratique donné.

Tel n'est pas le cas des grandes manufactures, fabriquant quantités de différents articles ; il est essentiel dans ce cas que l'apprenti, commençant par le commencement, puisse arriver graduellement à des connaissances plus parfaites qui lui seront données par des cours pratiques et théoriques qui compléteront son instruction première.

Dans les petits ateliers, l'enseignement des apprentis doit se faire de la façon la plus simple et la plus pratique. Il consiste à fournir les explications nécessaires, conjointement avec le travail manuel que l'apprenti doit fournir. Ses progrès et ses connaissances finales dépendent de son intelligence, de son énergie, et de l'intérêt qu'il prend à ce qu'il fait. Certains maîtres de maison s'intéressent tellement au sort de leurs apprentis qu'ils n'épargnent ni leur temps ni leur travail pour que l'enthousiasme de l'enfant ne diminue pas, et pour cela ne se lassent pas de répondre à toutes les questions posées. Mais cet enseignement porte uniquement sur la pratique et manque de cette théorie, de cette gymnastique mentale, de cette discipline de l'esprit donnée dans les écoles ou dans les cours. Il en résulte un manque d'équilibre dans l'esprit de l'enfant. Celui-ci a non seulement besoin de faire les choses pratiquement et de les exécuter manuellement, mais il doit aussi savoir pourquoi et comment il les fait d'une certaine façon et non d'une autre. Il a besoin de travailler et de travailler ferme, physiquement et mentalement, durant les quatre années que dure son apprentissage. Son développement mental est aussi

important que son développement physique s'il veut arriver à acquérir dans la vie une place qui lui permette de sortir de l'ombre. Etudier la nuit, est le seul recours de l'enfant apprenti dans une petite maison. S'il a la chance d'habiter une grande ville, les cours du soir l'aideront à perfectionner son instruction. De toutes façons, il doit sacrifier une partie de ses nuits pour étudier les mathématiques, la mécanique qui seront l'appui indispensable de son travail manuel.

### Avantages des apprentis sur les enfants des écoles professionnelles

Cependant, nous devons dire que l'apprenti a quelques avantages sur les élèves qui suivent les cours d'une école professionnelle. Il peut, durant les quatre années que durent son apprentissage, acquérir une plus grande expérience en ce qui concerne la routine de l'usine, la production du travail, le maniement des outils et des machines. Il a de bien plus grandes facilités pour travailler manuellement comparativement aux enfants des élèves professionnels beaucoup plus forts, peut-être en théorie. C'est pour cette raison que l'apprenti qui veut arriver doit prendre sur ses nuits pour étudier.

L'argument qui consiste à dire que l'apprenti coûte plus au chef de maison que les services qu'il lui rend, ne diminue ou n'altère en rien la responsabilité de ce dernier au point de vue social.

L'établissement d'Ecoles spéciales d'apprentissage publiques ou privées pour l'instruction des jeunes gens dans les différentes professions choisies, permettra à ces derniers, non seulement de débiter avec succès, mais encore de continuer brillamment leur route dans la vie.

Dans une discussion sur la valeur de l'enseignement des apprentis dans l'industrie, il est bon de considérer les points importants et essentiels, nécessaires à un sérieux apprentissage.

### Elements essentiels d'un système d'apprentissage

La première question qui se pose est celle de l'âge. L'enfant doit avoir l'âge légal de travailler. Il devra aussi fournir de solides références sur son caractère, sa façon de vivre, ses habitudes, il devra savoir parler correctement, lire et écrire aussi bien que ses aptitudes et son âge le lui permettent. Il faut aussi que l'enfant avant d'entrer en apprentissage, examine si le métier choisi lui plaît, et s'il se sent la force et l'intelligence nécessaire pour mener la tâche à bonne fin. S'il accepte sans condition, étant donné qu'il pourra choisir plus tard, et s'il désire une branche spéciale de l'industrie dans laquelle il entre, il devra abandonner toute idée d'ambition, ne pas discuter les ordres donnés, et travailler uniquement, avec la seule idée d'obtenir son salaire à la fin de chaque semaine.

Pour arriver à ce but, la personne chargée de la section des apprentis, s'entretiendra personnellement avec chaque enfant, essayant d'en obtenir le plus possible d'informations, en ce qui concerne ses plans, ses vues, en un mot savoir ce qu'il compte faire dans la vie. Elle pourra, de cette façon, se former une opinion personnelle sur chaque enfant, voir les tendances particulières et les aider judicieusement vers une branche spéciale de l'industrie.

L'apprenti est admis à passer un examen d'arithmétique, de lecture et d'écriture. S'il entre comme dessinateur aux Etudes, son examen sera nécessairement plus compliqué en mathématiques que s'il entrait comme apprenti. Les questions posées se rattacheront plutôt aux problèmes qui peuvent se rencontrer dans la technique telles que mesures, racines carrées et cubiques, système métrique, etc.

Pour l'apprenti, 10 ou 12 simples problèmes d'arithmétique, addition, etc., quelques brefs exemples de lecture ou d'écriture, seront suffisants pour déterminer son admission.

Si l'apprenti passe ses examens successivement et sans arrêt, il fera alors un essai d'au moins un mois pour déterminer si la branche choisie est bien celle qui lui convient. Dans de nombreux cas, ce laps de temps est trop court pour juger des aptitudes de l'enfant. Il faut alors le prolonger sans hésiter.

Durant cette période d'essai, l'enfant ne sera pas envoyé dans l'usine. Il restera dans cette première section pendant toute la première année avant d'être transféré dans les divers cours où il complètera son instruction.

#### Mois d'essai et première année

Quand l'apprenti a fini sa première année d'école, il ne restera pas plus de 3 ou 4 mois dans chaque section, exception faite des cas spéciaux où il devra rester plus longtemps et même quelquefois définitivement.

La section de l'enseignement pratique contiendra un assez grand nombre de machines-outils tels que tours, machines à percer, étaux, limeurs, machines à fileter, et tous autres outils nécessaires à donner à l'enfant une expérience générale de la puissance des machines.

Cette section sera dirigée par un contremaître qui aura non-seulement une connaissance absolue des machines, mais aussi les capacités voulues pour diriger de jeunes esprits d'une manière éclairée et pratique.

Bon nombre de travaux mécaniques peuvent être envoyés des différents côtés de l'usine dans cette section de l'école. Cete dernière contribuera ainsi, dans la mesure de ses moyens à la production générale, et ceci compensera, jusqu'à un certain point, les dépenses exigées.

Le sens mécanique de certains enfants se développe rapidement pendant les premiers mois: ils apprennent à se servir d'outils et de machines et sont vite capables de fournir un léger appoint.

Il n'est pas rare de voir un enfant ingénieux apporter des modifications à une seule machine, en augmenter la production et réussir parfaitement des arbres, des mandrins, etc... Des villebrequins, pièces ordinairement faites par des mains expérimentées, ont été tournés, forgés et finis (aussi bien que par des hommes du métier), par des enfants qui n'avaient pas terminé leur première année d'apprentissage. Une machine-outil a été construite.

L'atelier de modèle des apprentis est très vaste. L'enfant intelligent peut exécuter des modèles bien faits après un temps limité de pratique.

C'est seulement dans cette section que l'enfant développe et montre ses tendances particulières. Il peut alors choisir le métier le mieux approprié à ses facultés. Mais ce changement ne sera encouragé que s'il est prouvé, après examen sérieux, que l'enfant n'est vraiment pas à sa place et qu'il indique clairement son futur choix.

Un autre bienfait de l'école d'apprentissage est l'émulation produite par tous ces enfants faisant le même travail. Un enfant ne voudra pas plus mal faire que son compagnon s'il désire arriver et s'il a un peu d'ambition.

Il est douteux que l'enfant sente la même émulation lorsqu'il est directement placé dans un atelier d'hommes. Il craindra les critiques, les sarcasmes lorsqu'il commettra des erreurs — ce qui ne peut manquer d'arriver —; se sentant en infériorité, son amour-propre souffrira; toutes ces questions ne se présentent pas dans une école d'apprentissage où l'enfant est l'égal de son compagnon; sa confiance en lui grandit et l'aide à progresser vers le but désiré.

L'école d'apprentissage doit être pourvue d'une école proprement dite, avec des professeurs compétents, et où l'enfant sera tenu obligatoirement d'aller quelques heures par jour ou par semaine. Sa présence, nous le répétons, y est obligatoire, car son instruction serait alors incomplète. Les matières traitées se rapporteront directement au travail de l'usine et seront toujours enseignées de la façon la plus claire et la plus pratique. Il n'est pas rare de voir un bon ouvrier qui a grandi dans l'ambiance de l'usine, ne pas connaître clairement et ne pas savoir expliquer la fonction des différents genres de leviers et ne pas comprendre leur usage. Un enfant, même avant de commencer son apprentissage, doit savoir cela.

Il devra être en plus donné à l'apprenti, quelques notions de dessin et autres sujets qu'il perfectionnera chez lui le soir.

Il est évident que l'apprenti commencera sa période d'essai au même taux que celui qu'il avait à l'école d'apprentissage. Le salaire, pour la première année, pourra être discuté sur les bases d'une échelle s'accroissant d'année en année, jusqu'à ce que la période complète soit écoulée. Durant le courant de la 4<sup>e</sup> l'année, l'apprenti pourra commencer à travailler aux pièces. Cette façon de travailler permettra au contremaître de se rendre compte de la capacité productive de chaque enfant et contribuera à accroître son salaire journalier. Mais il ne lui faudrait pas permettre le travail aux pièces avant la quatrième année, car l'enfant n'est pas suffisamment expérimenté, et pour arriver à une production satisfaisante, risquerait de "saboter" le travail.

Un rapport concernant les apprentis de chaque catégorie doit être fait périodiquement.

Il est évident qu'un apprenti ne pourra être salarié pour acquérir la compétence nécessaire pour être un bon ouvrier.

Chaque apprenti pourrait avoir une fiche particulière où tous les détails le concernant: date d'engagement, salaire, date de transfert d'une section à une autre, et toutes les informations utiles seraient consignées, de façon à pouvoir le suivre pas à pas depuis son admission à l'école jusqu'au jour de sortie.

#### Dépense d'un apprenti dans la section enseignante

La dépense évaluée pour l'enseignement d'une école d'apprentissage (exclusion faite des frais de premier établissement, lumière et feu, rente, taxe, assurance, etc...) contenant 400 enfants, ne dépasse pas deux dollars par enfant et par semaine. Ce prix comprend les émoluments d'un chef d'atelier, 2 contremaîtres, un instructeur spécial pour la section de mécanique, trois

professeurs pour les classes, un secrétaire, un sténographe, un magasinier, et deux ou trois hommes de peine pour aider à équiper les machines, nettoyer, etc., pendant que les enfants sont à l'école. Il comprend aussi le matériel et l'outillage des machines, quelques outils, ainsi que tous les suppléments de diverses sortes.

Les frais de premiers établissements n'ont pas été comptés pour la simple raison que ceux-ci sont en raison directe de l'importance de l'établissement et qu'ils varient suivant les proportions de l'usine. La question du boni, qui se règle d'une façon particulière pour chaque maison, a été aussi exclue.

En déduction de ces dépenses doit venir la production fournie par l'apprenti, qui est équivalente à la différence du prix du travail de la journée de l'apprenti et sa valeur lorsque le travail est fait par un homme de métier. Comme beaucoup d'enfants font des progrès rapides, la valeur de cette production n'est pas à dédaigner et vient en diminution réelle de tous les frais.

### Valeur de l'école d'apprentissage

La question que se posent naturellement les usiniers est la suivante: quelle est la valeur économique de cette école d'apprentissage, et quels sont les résultats financiers obtenus en maintenant cette foule de chefs d'ateliers, contremaîtres, professeurs, etc.? La réponse est claire:

Chaque usinier sait combien il est difficile, à l'heure actuelle de se procurer de bons ouvriers sachant véritablement travailler. Il est souvent obligé de s'adresser à des hommes inexpérimentés, et doit diviser le travail pour arriver à une production satisfaisante. De plus, on demande tous les jours de bons ouvriers expérimentés dans les grandes usines de la campagne, et voilà où la valeur économique des jeunes gens sortant de l'école d'apprentissage peut particulièrement être utile.

Sur 400 ou 500 apprentis, 120 approximativement terminent leur apprentissage et sortent avec un certificat d'ouvrier. 60 à 80% restent dans l'usine même pour une période de plus d'une année, et il est raisonnable de penser que la plus grande partie y restera toujours. Environ 80% des apprentis de tous métiers (à la fin de l'année 1916) qui sortirent de la Shenectory Works Apprentice of the General Elec. Co., restèrent dans la compagnie et 60% y sont encore à l'heure actuelle.

Quel est le résultat? Un afflux constant vers la manufacture, de jeunes gens, ayant non-seulement la connaissance approfondie de leur métier, mais aussi possédant complètement le maniement des rouages intimes de l'usine qui les a élevés. S'ils y restent plusieurs années, ils donnent la période de leur vie la plus active, au point de vue physique et intellectuel. Allons plus loin: N'ayant jamais reçu que de bons encouragements de l'usine, leur dévouement et leur loyauté seront beaucoup plus grands que ceux du premier venu ne connaissant rien de la maison et de ses habitudes.

Il serait à considérer que tous les hommes responsables de la fabrication dans une usine, sortent de la classe ouvrière, à plus forte raison quand l'éducation de celle-ci s'est faite dans l'usine même.

(D'après l'"American Machinist.")

## LE PROBLEME DE L'ACHETEUR DE QUINCAILLERIE

La tâche de l'acheteur n'a jamais été facile. Aujourd'hui c'est une position demandant plus de réflexion, de prévoyance, d'habileté et d'initiative qu'en aucun temps dans l'histoire canadienne.

Il y a trois ans, l'acheteur jonglait, pour ainsi dire, avec les marchandises, ne pensant qu'à trouver de la place pour entasser tout ce qu'il achetait. Ses achats étaient surtout limités par l'espace d'entrepôt qu'il avait à sa disposition et par le crédit qu'il pouvait obtenir. Les quincailliers, en général, achetaient en énormes quantités. Les fabricants disposaient d'un fonds de marchandises presque inépuisable, leurs conditions étaient libérales et, bien inspirés, les marchands en gros achetaient fortement et à leur tour passaient la marchandise aux détaillants avec la même libéralité.

Pendant cette année et celle qui suivit, des sommes énormes furent faites sur les marchandises dans ces conditions aussi favorables.

Il y a deux ans, alors que le prix de presque toutes les commodités augmenta, les marchands de quincaillerie continuèrent leurs spéculations et les marchandises entrées depuis un certain temps déjà subirent tant de modifications dans les prix que les boîtes, sur les rayons des magasins, semblaient être autant de problèmes d'arithmétique.

L'an dernier, plusieurs marchands dont les affaires avaient prospéré étonnamment, commencèrent à rentrer leurs voiles et les acheteurs se mirent à faire preuve de plus de prudence dans leurs achats.

On était généralement d'avis d'écouler la marchandise au lieu de se surcharger et le danger de baisses soudaines dans les prix engagea les manufacturiers et marchands en gros d'arrêter sensiblement les crédits et de hâter la collection.

La guerre avait un effet marqué sur les valeurs de la quincaillerie et la rareté du matériel brut se fit sentir de plus en plus.

Depuis que les embargos sur le "freight" ont rendu encore plus difficiles et les conditions de ce commerce chanceux est le marchand qui a une bonne réserve des marchandises susceptibles d'être vendues dans sa localité. Les prix tendent à se localiser de plus en plus. Le prix que le marchand demande prévaut dans sa localité, car la marchandise de la même sorte, ou de nature semblable, ne pourra entrer en concurrence que lorsqu'elle arrivera.

L'avenir n'est pas rose pour les quincailliers qui ne sont pas bien retranchés financièrement. Mais il promet d'être prospère pour ceux qui se sont préparés à toute éventualité.

Le marchand qui connaît son affaire verra son commerce et ses profits augmenter de notable façon. Ceux qui ont leurs marchandises en mains pour 1918 seront assurément ceux dont les livres accuseront de bonnes affaires. Il faut plus que jamais prévoir les demandes. L'acheteur doit voir de l'avant et agir promptement en conséquence.

Les profits du printemps et de l'été sont entre les mains de l'acheteur aujourd'hui et tout indique qu'il sera l'homme de l'occasion.

Il y aura sans doute une panique quelconque à la fin de la guerre. Les prix, selon toutes probabilités, tomberont d'au moins 20 pour cent. Ce n'est pas le temps

## Ce que nous Tirons de nos Forests

**Charbon de bois.** — Autrefois, on trouvait dans la province, nombre de fours pour la production du charbon de bois qui servait alors à la réduction du minerai de fer. Les derniers fours du genre étaient, croyons-nous, sur le Canadien-Nord, à Saint-Tite, à Saint-Thécle, et sur le Pacifique, aux Grandes-Piles; le charbon était transporté à Radnor où l'on traitait le minerai ferrugineux provenant des marais du Lac-à-la-Tortue, ou de Saint-Jean-des-Chaillons. Encore une industrie déplacée par les nouvelles méthodes de réduction du fer! Le charbon de bois que l'on vend actuellement dans les villes, est obtenu par la distillation du bois en case clos, ce qui promet de tirer aussi profit des gaz et des autres substances volatiles qui étaient perdus dans les anciens fours.

**Distillation avec vapeur.** — On distingue deux procédés de distillation au moyen de la vapeur employée exclusivement pour les bois résineux et la distillation destructive employée pour tous les bois. Dans le premier cas, le bois est débité en menus copeaux que l'on met dans une cornue, puis on fait traverser la masse par un courant de vapeur qui volatilise les produits résinifères que l'on fait condenser dans un réservoir, obtenant ainsi un mélange de térébenthine et d'huile de pin. Pour avoir la résine qui est demeurée dans la cornue, on emploie un agent dissolvant, comme un alcali (potasse, soude) et le bois reste finalement libre. Jusqu'ici ce procédé n'a pas donné grande satisfaction; mais il semblerait que le bois traité puisse ensuite servir pour la fabrication de la pulpe. Comme il y a aux Etats-Unis une immense quantité de déchets de pin jaune, ce projet, s'il est jamais réalisé, donnera une production énorme de pâte. Notre pin gris est passablement résineux et il serait intéressant de savoir ce qu'on en pourrait obtenir.

**Distillation destructive.** — Le procédé dit destructif est le plus employé. On sépare les bois résineux des bois feuillus, vu que leurs produits diffèrent complètement. Le bois à traiter est mis tel quel dans une cornue que l'on chauffe extérieurement au moyen de charbon, puis au moyen des gaz carburants provenant de la distillation; les produits de cette carbonisation, en case clos, sont recueillis et condensés; ce qui reste au fond de la cornue est du charbon de bois pur.

a) **Des résineux.** — Par la distillation destructive des résineux on obtient de la térébenthine, de l'huile de pin, de la créosote, des gaz carburants, de l'acétate de chaux et un peu d'alcool méthylique. Une corde de pin résineux donne en moyenne 12 gallons de térébenthine purifiée, 1½ gallon d'huile de pin, 50 gallons de goudron et 800 à 900 livres de charbon de bois. (Benson). On est obligé de raffiner la térébenthine en la distillant plusieurs fois et le résidu liquide qui est vendu comme désinfectant renferme un peu d'alcool méthylique, d'acétone, d'acide acétique, etc. Cette industrie est **relativement** peu active aux Etats-Unis, par suite de l'irrégularité des cours des produits.

b) **Des bois francs.** — La distillation des bois francs est au contraire plus prospère. Les gaz qui s'échappent de la cornue sont recueillis, puis condensés et le liquide que l'on obtient ainsi est formé d'un mélange d'acide pyroligneux et de goudron, (tar). On les sépare par décantation vu que leurs densités sont différentes. Pour purifier l'acide pyroligneux on les distille dans des alambics en cuivre, afin de les débarrasser ainsi des résidus de goudron et l'on a un liquide

inodore, riche en alcool, en acide acétique et en acétone, etc. On neutralise ensuite l'acidité de la liqueur au moyen d'un lait de chaux on distille de nouveau pour isoler la solution d'acétate de chaux qui s'est formée. L'acétate de chaux une fois desséché est mis en sac et il est alors prêt à être expédié; il servira à fabriquer soit du vinaigre de bois (aux Etats-Unis, la vente de ce produit est défendue), soit de l'acide acétique, qui est employé dans l'industrie chimique pour la fabrication du blanc de plomb, dans les industries textiles, dans les cuirs, etc. L'acétate de chaux fournit encore de l'acétone qui sert de dissolvant à l'acétylène, ce qui rend ce gaz moins facile à exploser; il entre aussi dans la fabrication de la lydite, de la cordite et autres explosifs. Le prix de l'acétate a beaucoup varié depuis la guerre, partant de \$1.50 les cent livres, il a touché \$7.00 en 1916 et se vend actuellement \$4.00, à New-York.

Pour rectifier l'alcool — on fait distiller plusieurs fois le liquide évaporé dans l'opération précédente et l'on obtient ainsi de l'alcool méthylique pur et un résidu riche en goudron et huiles lourdes. D'après Benson, une corde de bois franc donne de 10 à 11 gallons d'alcool de bois non rectifié, de 180 à 210 livres d'acétate de chaux et de 45 à 50 minots de charbon de bois, 25 gallons de goudron et 11,250 pieds cubes de gaz. L'alcool à 82% se vend 25 cents le gallon aux raffineurs qui le livrent au commerce à 95% à un prix variant de 45 à 60 cents. Depuis la guerre, ces prix ont monté et plusieurs raffineries ont dû suspendre leurs opérations faute de matières premières. La demande de charbon de bois n'est pas aussi grande et il se vend 7 cents le minot. D'après ces prix, les produits obtenus ont, dans l'Etat de New-York, une valeur de \$9.79 en moyenne par corde, alors que les frais de production sont de \$7.00.

Cette industrie offre donc certaines perspectives bien que les frais d'installation soient assez élevés, variant de \$1.700 à \$4,000 par tonne par corde de bois employées journellement; seulement l'écoulement des produits ne se fait pas toujours d'une façon régulière; les hauts prix à payer aujourd'hui pour le charbon seront une autre cause d'ennuis; la surproduction a été parfois très grande aux Etats-Unis et cette industrie en est restée quelque peu paralysée malgré les bons prix payés pour l'acétate. Toutefois, il se pourrait que la chose organisée sur une base économique, soit profitable. Pour réussir dans cette voie, il faut: 1°, que la consommation journalière soit d'au moins 50 cordes de bois, vu les frais élevés pour le personnel technique; 2°, il faut avoir un approvisionnement de bois suffisant, dans un rayon restreint, ainsi certaines compagnies de l'Etat de New-York exploitent des petites forêts aménagées d'après un plan bien étudié, ne dépensant chaque année, que le bois coupé sur un coupon sur une étendue fixe, de la propriété. Dans certains de nos districts de basse-montagne, comme les Cantons de l'Est, le nord de Montréal, où les bois francs abondent, il y aurait moyen d'y faire une exploitation fructueuse.

**Huiles de cèdre, d'épinette.** — On a cherché à utiliser les huiles volatiles ou essentielles que renferment les différentes parties des arbres résineux et l'on trouve sur le marché certains produits obtenus par la



distillation des feuilles de thuya, de l'épinette, du sapin, du pin et même de la pruche. Le rendement est minime, moins de  $\frac{1}{2}\%$  du volume, de sorte que cette petite industrie restera toujours l'apanage des cultivateurs qui peuvent s'y consacrer durant les mois de morte-saison. La distillation au moyen de vapeur est le procédé employé. Benson évalue la production d'essence d'épinette à 100.000 livres par an aux États-Unis, ce produit servant pour les parfums, etc., et se vendant au gros de 39 à 50 cents la livre. L'huile que fournissent les aiguilles de pruche est souvent mélangée avec la première et sert aux mêmes fins. L'huile de cèdre

est de plus en plus employée comme désinfectant, insecticide et pour le polissage des planchers en bois francs et des meubles; il y a là une occasion pour quelques-uns de nos cultivateurs intelligents car, dans le sud-est de la province, l'exploitation abat beaucoup de cèdre dont on pourrait retirer ainsi un certain revenu additionnel puisque l'huile de cèdre se vend au gros de 40 à 75 cents la livre. Le bois du merisier et du bouleau-merisier produit, par la distillation, une huile imitant l'essence de gaulthérie ou petit thé et la majeure partie de l'essence de Wintergreen en est obtenue.

## DANS LA VIEILLE CITE DE QUEBEC

En revenant de Montréal, la semaine dernière, nous sommes descendus à Lévis pour nous rendre dans la vieille cité de Champlain. Québec vaut toujours la peine d'être visité, si l'on aime à avoir le plus grand confort en fait d'hôtellerie, car c'est au Château Frontenac de cette ville que l'on a le meilleur service d'hôtel de tout le continent. Nous pouvons dire que le Frontenac diffère beaucoup de tous les autres hôtels que nous avons vus en Amérique et en Europe. Son chiffre d'affaires est énorme et le service y est fait d'une façon tellement réglée et paisible que le visiteur y a presque la tranquillité d'un monastère; c'est certainement l'hôtel idéal pour une cure de repos.

On y trouve encore d'autres avantages exceptionnels —le site du Frontenac est grandiose; on y a de pratout une vue superbe. De ses longs corridors—que l'on pourrait appeler de véritables galeries—avec leurs petites fenêtres, on peut admirer le panorama du fleuve Saint-Laurent ou celui des Montagnes bleues des Laurentides. Les vues y sont non seulement magnifiques mais elles rappellent l'histoire du temps passé.

Un mot de la décoration et de l'ameublement des diverses pièces de l'hôtel ne serait pas déplacé ici. L'agencement des couleurs est superbe et l'on se demande qui les a disposées avec autant de perfection. Nous n'avons jamais vus d'hôtel où l'on trouve tant de jolis endroits pour s'asseoir et se reposer comme au Frontenac. Il y a partout de gentils petits coins où l'on peut tuer le temps, soit à lire ou à regarder le majestueux Saint-Laurent se diriger vers la mer.

Le visiteur, assis dans un de ces superbes petits coins, revoit par la pensée toute l'histoire des premiers temps de Québec. Il se reporte au même endroit où le 16 septembre 1653, il aurait été témoin de l'arrivée du premier Européen à visiter le continent nord américain, l'arrivée de Jacques Cartier, le premier Français à explorer et à coloniser le nord de ce continent. Et, si une cinquantaine d'années plus tard, il avait été encore à son poste d'observation il aurait pu voir le débarquement du célèbre Champlain; de fait, il aurait été tellement proche de ce vaillant gentilhomme que s'il avait eu dans sa main une fronde semblable à celle dont s'est servi David pour abattre le géant Goliath, il aurait pu lancer une pierre sur les gens débarquant de leur vaisseau dans le bas de la falaise.

Et de toutes les choses qui se passèrent ensuite, pendant les années durant lesquelles Québec devint une ville d'une grande importance commerciale et politique, l'observateur, de sa fenêtre du Château Frontenac, aurait pu en remarquer plusieurs dignes d'être vues. Il aurait pu voir les tribus indiennes s'approcher d'abord avec

des signes d'hostilité et finalement avec des sentiments amicaux. Il aurait vu l'établissement de la grande industrie de la fourrure, dont les ramifications s'étendirent jusqu'au cœur du continent. Il aurait vu l'érection, un par un, des édifices qui devaient faire de Québec une ville dont les rues rappelleraient, sous plusieurs aspects, la vie gaie de la magnifique ville de Paris. Et s'il avait été un observateur attentif, il aurait pu voir la faiblesse et les folies des derniers jours des administrateurs du gouvernement français, les hommes responsables de la perte de ce beau pays. Voilà ce que l'on aurait pu voir du site du Frontenac.

Le drapeau de la vieille France a flotté sur Québec pendant près de deux cent vingt-cinq ans, soit presque trois-quarts de siècle, plus longtemps qu'elle n'a été sous la domination anglaise. La certitude d'une domination permanente est probablement plus justifiable aujourd'hui qu'elle ne l'était pour ceux qui s'y trouvaient au commencement de 1759, mais qui connaît l'avenir? La fuite du temps apporte plusieurs changements dans la puissance des nations, et on peut se demander, en songeant aux deux siècles et quart de domination française, si la situation actuelle durera éternellement, et si un changement se produit, quel serait-il. Celui qui visite Québec ne peut s'empêcher de penser aux espoirs perdus et aux aspirations de ceux qui se trouvaient dans cette ville quand elle tomba au pouvoir des Anglais. Quel choc cela dût être, après 225 ans de domination française, de se réveiller un beau matin pour constater que les titres de leur maison étaient passés à d'autres mains. Leur désespoir aurait-il pu se manifester? Nous ne disons pas que la chose s'est produite, mais pourrait-on les blâmer si elle avait eu lieu? Même sous le régime bienfaisant de l'Angleterre, il doit avoir été, pendant quelque temps, impossible de leur faire oublier qu'ils étaient un peuple conquis.

Durant notre séjour à Québec, nous eûmes l'occasion de parler de la question bilingue. Un Anglais nous disait que l'on aurait évité bien des froissements d'aujourd'hui si, lorsque le pays changea de drapeau, il avait également changé de langue. Mais il ajoutait qu'il était inutile de parler de ce changement aujourd'hui. La langue française est implantée pour de bon. Il y a plus de 2,800,000 Canadiens-français dans les provinces de l'Est et dans les États de la Nouvelle-Angleterre, et tous sont déterminés à conserver la langue de leurs ancêtres dans ce pays. Le Canadien-français avec qui je conversai me disait: "Toute ma famille a appris l'anglais et il en est de même de presque toutes les bonnes familles françaises de la ville de Québec; nous considérons cette langue comme une nécessité en affaires aussi bien qu'un devoir patriotique". Il avait raison.

La population canadienne-française augmente continuellement. Dans vingt-cinq ans, elle s'étendra des frontières du Québec à l'est du Westmoreland et du train qu'elle y va, dans un autre quart de siècle on verra des Canadiens-français même à Pietou. Vingt-ans après on en trouvera probablement au détroit de Canso; car, à mesure que les Anglais désertent la campagne pour la ville leur place est prise par les Français. C'est ce qui s'est passé dans le Nord du Nouveau-Brunswick et aussi, croyons-nous, dans les Cantons de l'Est du Québec. Si vous en doutez, procurez-vous un exemplaire du rapport commercial de Dun pour cette année et celui de 1912 et comparez-les. Vous y verrez que les noms de marchands anglais entre Sackville et Campbellton, N.B., ont été en grande partie remplacés par des noms français.

A ce propos, voici ce que nous pouvions lire récemment dans "The Maritime Merchant":

"Il nous semble à nous, Anglais, que nous devrions au plus tôt croire à l'évidence, du moins pour une chose touchant le développement de ce pays. C'est que la langue française est ici pour y rester, et que chaque année elle sera parlée de plus en plus. D'ici à quelques années il y aura trois millions de Canadiens-français à l'est de la ligne ontarienne. On en trouvera sur les fermes et dans les manufactures; en effet les manufactures semblent se multiplier dans le Québec par suite de l'immense pouvoir hydraulique que l'on y trouve; de fait, Québec pourra facilement dépasser Niagara lorsque toutes ses chutes auront été utilisées pour l'énergie motrice.

"Maintenant voici le point où nous voulons en venir: Comment les hommes d'affaires des Provinces Maritimes de la prochaine génération pourront-ils cultiver avec succès un marché comme celui que l'on prévoit, s'ils ne connaissent pas la langue française? Cette connaissance du français n'en vaut-elle pas la peine, quand ce ne serait que pour savoir comment voir aux besoins de leurs clients. Mais, naturellement, il y a encore une autre raison pour laquelle nous, Anglais, nous devrions apprendre le français. Il faut absolument qu'une plus grande harmonie règne entre les deux races; et la chose deviendrait la plus facile du monde si tous les Anglais connaissaient le français et si tous les Français connaissaient l'anglais. La tâche peut paraître ardue, mais pour plusieurs d'entre nous elle ne serait pas plus difficile que la table de multiplication que nous apprenions à l'âge de sept ans.

"Nous souhaiterions que tous les Anglais du Canada puissent venir dans le Québec voir ce qu'est en réalité la population canadienne-française. Nous sommes convaincus qu'ils l'aimeraient. L'un des plus grands défauts des gens de langue anglaise, d'ici et d'ailleurs, c'est l'arrogance innée de la race. Ils jugent les autres par ce qu'ils font eux-mêmes, et souvent ils croient à tort qu'eux seuls ont raison. Nul doute que le Canadien-français a ses défauts et il se pourrait que nous, Anglais, ayons plus de qualités que lui (nous ne sommes pas en position de juger cela) mais dans tous les cas, le Canadien-français représente une partie considérable de la grande famille canadienne et si le reste d'entre nous désirent bien le comprendre et nous faire bien comprendre de lui, nous ne devrions rien épargner pour rendre les relations aussi cordiales que possibles entre les deux races. C'est là un problème pour les éducateurs du Canada et il nous semble, à en juger par ce qui se passe dans la Province de Québec, qu'un mouvement dans ce sens devrait être commencé immédiatement."

## CE QU'IL FAUT FAIRE DURANT LE MOIS

### D'AVRIL

**Un mois de grosses affaires. — La peinture. — Les accessoires d'automobiles. — Les articles de sport en plein air. — Une énergique campagne de vente devrait commencer.**

Le mois d'avril nous fait réaliser que le printemps est enfin arrivé et c'est la saison qui est la plus sincèrement bienvenue du marchand de quincaillerie. Avril présente une rare opportunité de faire de grosses affaires et tous les marchands devraient y penser sérieusement.

Le chiffre d'affaires de votre département de peinture dépend en grande partie des préparatifs que vous faites maintenant. Il n'est pas trop tôt pour exciter l'intérêt de vos clients à propos de peintures et vernis, et de fait, c'est un véritable devoir qui incombe au marchand de faire comprendre la valeur conservative de ces produits. Une bonne peinture, proprement appliquée, est un moyen de conservation qu'il faut faire connaître à chaque propriétaire.

Après avoir été enfermées, pour ainsi dire, pendant un long hiver, beaucoup de ménagères ne sont plus satisfaites de l'apparence de l'intérieur de leur maison. Elles désirent un changement de couleurs où tout au moins plus de fraîcheur. Commencez par vendre de la peinture d'intérieur et vos clients seront, avant longtemps, plus enclins à faire aussi peindre l'extérieur de leurs maisons.

La construction est susceptible de diminuer sensiblement et le département de la peinture doit faire sa part pour rembourser la perte subie dans la ligne de quincaillerie proprement dite.

Il ne faut cependant pas s'imaginer qu'il n'y aura pas du tout de construction. Il est plus que probable qu'il y aura une bonne demande de matériel de construction dans les villes qui desservent les campagnes. Depuis une couple d'années, les cultivateurs ont joui d'une prospérité qui engagera plusieurs à faire des améliorations nécessaires à leurs maisons et bâtiments. Ce débouché devra être suivi avec attention pour qu'il devienne un commerce important.

Où il y a de la construction, de nouveaux outils sont nécessaires; les derniers modèles les plus perfectionnés sont particulièrement recommandables en ces temps de main-d'oeuvre rare. De bons outils font un meilleur travail et l'ouvrier les recherche toujours dans son propre intérêt.

La vente des poêles et des fournaies devrait marcher rondement durant ce mois. Le coût excessif du chauffage est considérablement réduit maintenant et l'on refusera rarement le choix d'un nouveau poêle. L'intérêt se manifestera aussi dans les poêles à pétrole et à gazoline pour la cuisine. Ceux-ci sont précieux pour ménager le charbon et le bois et l'on emploiera volontiers des substituts. Il y a aussi les chauffeuses à l'huile et à l'électricité.

Leur commodité et leur économie les feront bien voir de vos clients.

# Ne laissez pas l'à peu près vous conduire à la faillite

Trop de marchands évaluent au juger le poids de leur marchandise. Une femme entre dans un magasin pour acheter une demi-livre de fromage. Le marchand en coupe une tranche qui pèsera peut-être  $8\frac{1}{2}$  onces. C'est à peu près cela, pensera-t-il, et il enveloppera le morceau, et la femme sortira, emportant une ou deux cents de fromage de plus qu'elle devrait avoir pour ce qu'elle a payé.



A présent, si vous multipliez ces une ou deux cents, cent fois par jour, vous verrez pourquoi vos profits ne sont pas ce qu'il devraient être.

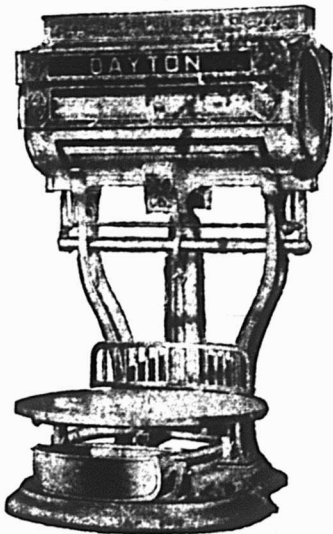
Des centaines de marchands vont droit à la faillite en donnant des excès de pesées. Ce n'est pas du tout utile.

Laissez donc votre cliente *voir* le poids sur une

## Balance Automatique Dayton

Alors, elle payera avec plaisir pour chaque fraction d'once qu'elle reçoit.

Aux yeux des clientes d'aujourd'hui, une Balance Automatique Dayton, placée sur votre comptoir, est l'évidence de votre intention de ne donner que le poids exact et de ne faire payer que pour ce poids.



Le temps de guerre n'est pas le moment de vous montrer prodigue de votre stock. Voyez à ce que chaque once de votre stock vous procure le revenu voulu.

*Demandez-nous nos plus récentes brochures explicatives*

## Dayton Computing Scales

*Salles d'échantillons, de Montréal: 58 rue Notre-Dame Est*

Avenues Royce & Campbell,

TORONTO (Ont.)

The International Business Machines Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, vice-président et gérant-général, Manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs de Temps "International" et des Machines électriques à calculer Hollerich.

# EDDY

ESTABLISHED A.D. 1851.



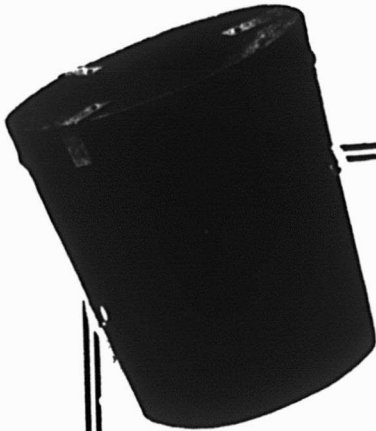
Cuvette à laver ou Cuvette de Bain pour Bébés.



Planche à laver Twin Beaver



Couvercle de Baril — 2 grandeurs



Seau à Beurre ou à Epices

Voici quelques échantillons des articles en fibre durcie de Eddy!



Seau en cas d'incendie



Seau d'utilité Générale "Star"

Hygiénique — Facilement lavable, cette Fibre est d'une insurpassable durée—La Fibre dont on se sert dans toutes les maisons et les fermes modernes — Meilleure que le Bois, le Zinc, le Fer-blanc, le Verre, etc. Essayez-la vous-même et vous la recommanderez à vos clients.

COMME LES ALLUMETTES D'EDDY — IMPOSSIBLE A SURPASSER



"Les 500s SILENCIEUSES" — Les plus populaires des 30 différentes marques d'allumettes d'Eddy, comprenant les Gaslighters, les Torchos, les Wax Vestas, etc.



Crachoir — 2 grandeurs

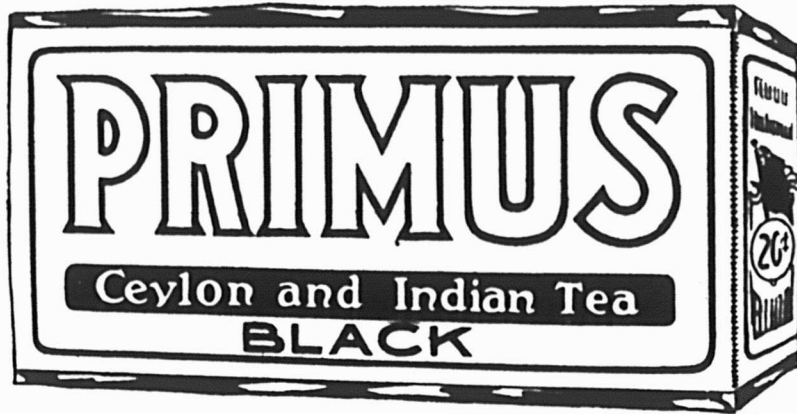


Nid de Pigeon

1842

1918

# Soixante-seize ans d'expérience



UN BREUVAGE EXCELLENT A  
UN PRIX RAISONNABLE

Un produit de qualité uniforme et supérieure, qui a conquis la faveur du consommateur.

La demande considérable nous a permis de faire des réserves de stocks, pour maintenir nos prix actuels malgré l'augmentation énorme sur les marchés de production.

EN VENTE CHEZ TOUS LES BONS EPICIERS.

## FRUITS CANADIENS EN CONSERVES DE QUALITE SUPERIEURE

**Pêches 2's, sirop épais**

10.000 douzaines, \$2.00 la doz.

Plus attrayant et meilleur marché  
que les légumes.

A cause du prix raisonnable, la  
demande est considérable, pro-  
fitez-en.

## FRUITS SECS DE CALIFORNIE "Le Pays du Soleil"

2.000 boîtes reçues en magasin ces  
jours derniers.

Un assortiment complet, compre-  
nant :

RAISINS EPEPINES (seeded)  
RAISINS SANS PEPIN (seed-  
less)

PECHES EVAPOREES  
POIRES EVAPOREES  
ABRICOTS EVAPORES  
Boîtes de 25 lbs. et 10 lbs.

**Prix attrayants.**

Les  
**DATTES**  
sont rares et très  
difficiles à se  
procurer

Nous offrons, sujet à être en  
stock :

10.000 paquets

**DATTES**

meilleures marques,

à 16c et 18c le paquet,

Notre assortiment, comme toujours, est le plus considérable et le plus varié en  
Epiceries, Thés, Cafés, Epices, Vins et Liqueurs.

CONFIEZ-NOUS VOS COMMANDES

EXPEDITION PROMPTE

**L. CHAPUT FILS & CIE., Limitée**

2, 4, 6, 8, 12 et 15 DeBresoles

MONTREAL

# SATISFACTION

Le mot caractéristique de ce qui est de la plus grande importance dans n'importe quel genre d'affaires.

Certainement vous ne pouvez pas ignorer cette condition essentielle de votre commerce.

Vendez à vos clients les

## Les Allumettes Silencieuses

# DOMINION

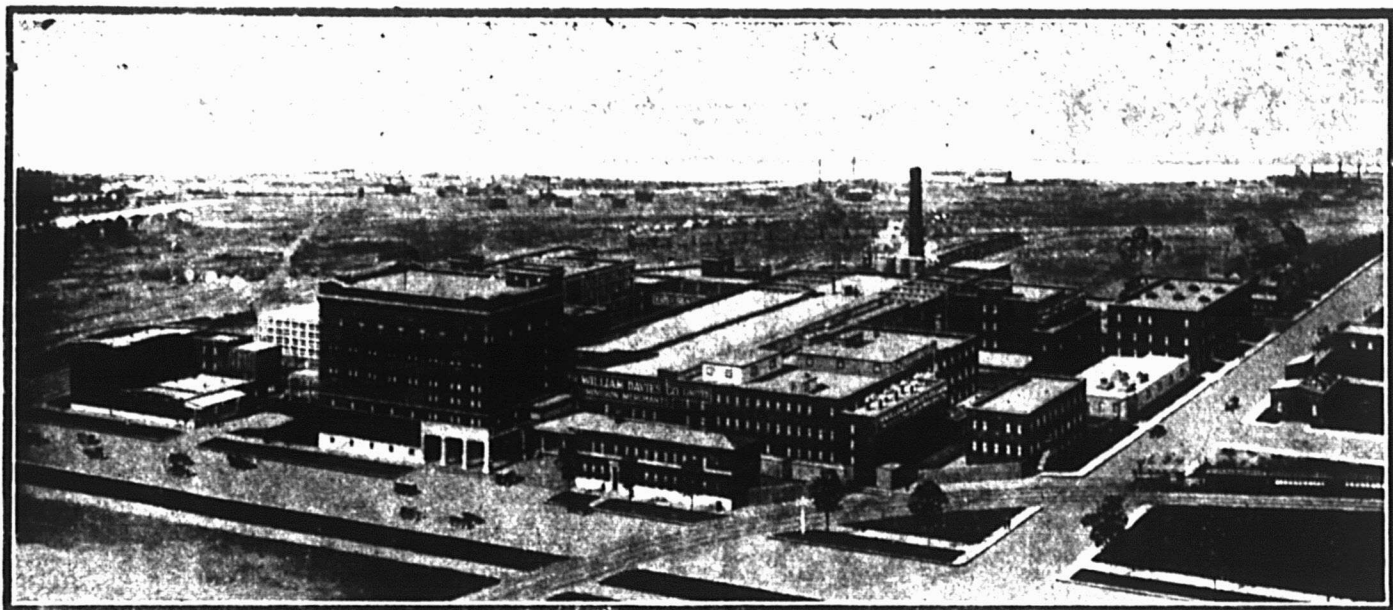
et vous serez certains de leur donner satisfaction.

Comme nous reconnaissons l'importance d'avoir des marchandises qui donnent satisfaction en chaque cas particulier, nous apportons une grande attention à leur fabrication et nous avons ainsi obtenu pour résultat, que leur qualité supérieure rende célèbres les **ALLUMETTES DOMINION** de l'Atlantique au Pacifique.

Envoyez-nous vos demandes de renseignements et il nous sera agréable de saisir l'occasion de vous servir.

*Manufacture à*  
*DESERONTO (Ont.)*

**THE DOMINION MATCH CO., LTD.**  
**TORONTO (Ont.)**



# COMPLIMENTS

## *A Nos Amis de Québec*

**BONJOUR!** Nous sommes heureux, de vous retrouver. Nous avons une multitude de bons amis dans le Québec, et quoique nous ne puissions venir et vous serrer la main personnellement, nous espérons que vous n'en accepterez pas moins notre salut imprimé comme étant tout aussi cordial et sincère.

Durant les 63 dernières années, nous nous sommes développés d'un petit commerce sans prétention à l'immense organisation d'aujourd'hui — s'étendant à tout le Canada et aux Iles Britanniques. Notre présent établissement comprend, sous l'autorité d'un bureau-chef, tous les départements nécessaires à une grande maison moderne de conserves — justifiant amplement notre titre d'être "les plus grands préparateurs de bacon sous le drapeau britannique."

### VOICI QUELQUES-UNES DE NOS SPECIALITES:

Viandes fraîches et gelées, Viandes en barils, Viandes cuites, et de Conserve,  
Viandes fumées, (comprenant le fameux Bacon **WILTSHIRE** de **DAVIES**)  
Saucisse fraîche et cuite, Saindoux pur, Pâtés de Porc, Graisse "Peerless",  
Beurre, Oeufs et Fromage, Pickles et Catsup "Peerless".

Nous faisons une spécialité d'approvisionner les camps de construction et de bûcherons. Nous en connaissons les besoins — l'emballage qui convient — et nous savons l'expédier de façon à ce que tout arrive à destination en bonne condition. — Si vous projetez d'acheter des vivres pour le camp nous serions heureux de vous faire une soumission pour tout ce qu'il vous faut. N'écrivez pas. **Télégraphiez-nous.** Nous en paierons les frais.

**THE WILLIAM DAVIES COMPANY LIMITED**  
*EMPAQUETEURS ET MARCHANDS DE PROVISIONS,*  
**TORONTO - - MONTREAL - - WINNIPEG**

Dites à votre marchand de gros qu'il  
vous faut la

# MELASSE

## DE

# DA COSTA & CO.'S

## EXTRA FANCY DE LA BARBADE

Cette année la mélasse va se vendre très cher, et il est de la plus grande importance que vous achetiez la marque que vous **CONNAISSEZ** devoir donner satisfaction, et à vous et à vos clients. Elle ne se vend pas plus cher que celle des autres marques.

**EXIGEZ LA MELASSE DA COSTA**



## EGGINE

La Poudre Eggine remplace les oeufs dans la pâtisserie et la cuisine, à 10 cents la douzaine. C'est un produit pur de la plus haute qualité. On peut l'employer comme les oeufs: pour gâteaux, beignes, sauces et custards, crème à la glace, etc., etc. Eggine se conserve indéfiniment si elle n'est pas exposée à l'humidité. Eggine est un produit dérivant principalement du lait et du maïs; par conséquent c'est un aliment nourrissant. Eggine est sur le marché depuis bientôt 3 ans dans la province de Québec. Eggine a fait connaître et aimer la poudre d'oeufs par les Canadiens. Depuis environ un an a surgi une demi-douzaine de nouvelles marques soi-disant de poudre d'oeufs mais dont plusieurs n'en possèdent pas du tout, d'après le rapport de mars 1918, de l'analyste officiel. En achetant "Eggine" vous ne faites pas une expérience, attendu qu'elle est déjà connue et aimée. Eggine se recommande à votre attention, messieurs les marchands, tant par sa qualité que par son éprouve sur le marché. Cette marchandise est difficile à obtenir l'automne et l'hiver. Il serait donc sage d'en ordonner de bonne heure l'été. Vous pouvez vous la procurer des marchands de gros ou des agents directement.

### PRIX SPECIAUX

Vous pouvez obtenir des prix spéciaux à la caisse.

D'ici au mois de juillet, quantités par caisse:

18 douzaines de paquets de 10 cents et 4 douzaines de 25 cents.

ou 12 douzaines de paquets de 25 cents.

ou 30 douzaines de paquets de 10 cents.

Nous répondrons avec plaisir aux demandes de ces prix spéciaux, aussi pour d'autres quantités que celles mentionnées plus haut, de même que pour tout autre objet.

## H. C. LAMBERT & CIE,

DISTRIBUTEURS

1565 ST-HUBERT,

MONTREAL

APRES le 1er MAI, 389 MONT-ROYAL EST



*Le temps  
qu'il faut pour  
vendre Gold Dust,  
c'est le temps qu'il faut  
pour atteindre la tablette  
et faire sonner  
votre registre.*



FAIT AU CANADA

THE N. K. FAIRBANK COMPANY  
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage  
par les Jumeaux GOLD DUST.



# FAIRY SOAP

Ne peut faire de tort même à la peau la plus délicate — toute la qualité que l'on peut mettre dans un morceau de savon, quel que soit son prix, voilà ce que vous donnez à vos clients avec le SAVON FAIRY.

Blanc, flottant sur l'eau, morceau ovale — d'un emploi agréable et commode. Non seulement le SAVON FAIRY est le MEILLEUR, mais l'annonce FAIRBANK — persistante et persuasive — en a fait le savon le plus connu.

The N. K. FAIRBANK Company,  
LIMITED MONTREAL

"Avez-vous une petite "Fée" chez vous?"

# CONFITURES POUR 1918

Nous serons bientôt à l'époque de l'emballage des confitures et des gelées et l'emballageur y gagnerait à penser sérieusement à l'argent qu'il a perdu dans le passé à la suite de la détérioration et du coulage de ses produits.

En se servant de pots de verre hermétiquement fermés au moyen des Capsules Anchor, l'emballageur se protège contre cette perte.

Les Capsules Anchor sont scellées sur les pots par un procédé qui les rend absolument hermétiques à l'air et au liquide. Cette méthode de cachetage élimine le danger du bris de verre et donne à l'emballage final une très jolie apparence, chose à considérer pour la vente au consommateur.

Ne différez pas. Ecrivez-nous immédiatement et faites en sorte que votre nouvel emballage soit fait avec la nouvelle Capsule hermétique Anchor.

## Anchor Cap & Closure Corporation

OF CANADA, LIMITED

MANUFACTURE ET  
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt  
TORONTO, ONTARIO

SIROP

DIAMOND

CRISTAL

## SIROP DE PURE CANNE

Un sirop de belle qualité à un prix attrayant.

C'est la saison d'en garnir vos stocks.

C'est à présent qu'il y a une grosse demande pour la consommation du Sirop de Table.

**ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL**

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

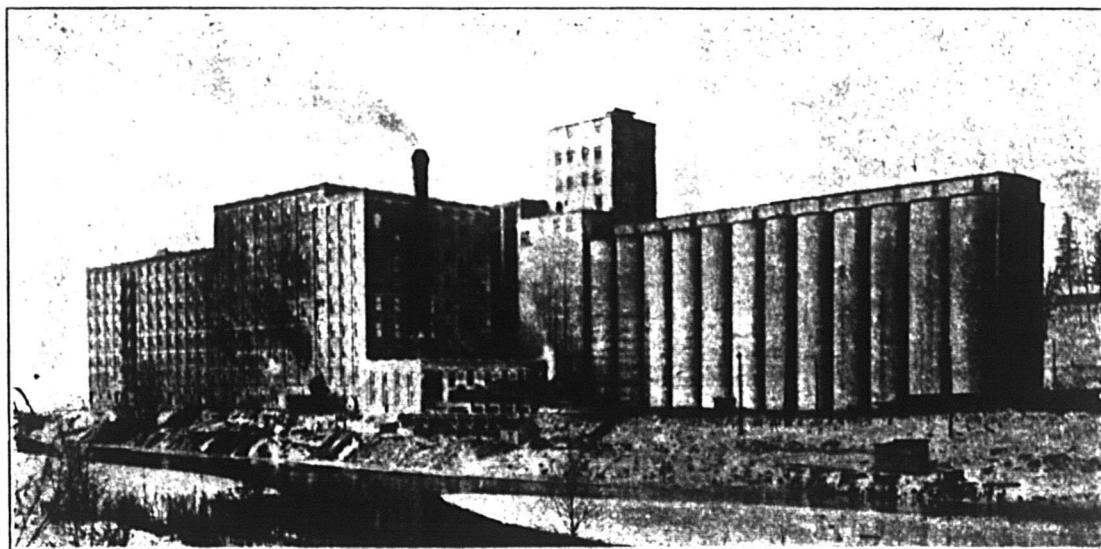
**"SILENT 500S"**

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

Ce sont les  
Allumettes



Que vous  
devriez vendre  
à vos clients



Pour faire face à l'énorme augmentation de la demande actuelle pour les Céréales, notre magnifique fabrique nouvelle de Peterborough, illustrée ici, sera bientôt terminée et en opération.

La Commission du Contrôle des Vivres nous a dûment autorisés à vendre les produits emballés suivants :

<b>AVOINES QUAKER</b> . . . . .	Licence No. 2-020
<b>AVOINES DE TILLSON</b> . . . . .	Licence No 2-022
<b>GRUAU D'AVOINE FIN ECOSSAIS DE TILLSON</b> . . . . .	Licence No. 2-021
<b>SON ECOSSAIS HYGIENIQUE DE TILLSON</b> . . . . .	Licence No. 2-083
<b>LA MEILLEURE FARINE JAUNE DE MAIS QUAKER</b> . . . . .	Licence No. 2-074
<b>FLOCONS DE BLE-D'INDE ROTI QUAKER</b> . . . . .	Licence No. 2-068
<b>RIZ SOUFFLE</b> . . . . .	Licence No. 2-061
<b>NOURRITURE A DEJEUNER DE PETITJOHN</b> . . . . .	Licence No. 2-062

Un arrêté ministériel prohibant l'emballage des primes dans les produits de céréales, le et après le 1er janvier de cette année, a nécessité de notre part l'obligation de nous procurer un nouveau genre de cartons pour l'avoine de Tillson. Un retard dans la livraison de la part du manufacturier a arrêté les envois de ces produits. Des assortiments considérables d'avoine de Tillson sont actuellement en transit pour les épiciers en gros et la disette du moment sera bientôt du domaine du passé.

***Il est probable que les prix d'aucun  
produit de céréales ne baisseront.***

**PAR SUITE DE LA NECESSITE D'E CONOMISER LE BLE IL Y A UNE  
DEMANDE EXCEPTIONNELLE POUR CES PRODUITS.**

**N'HESITEZ PAS A ACHETER ABONDAMMENT LES LIGNES QUAKER  
ET DE TILLSON.**

# The Quaker Oats Company

Peterborough, Canada



*Depuis 60 ans, le type  
même de la nourriture  
du bébé*

## Les Epiciers qui ont à un haut degré l'instinct des affaires

ont reconnu par expérience combien il est opportun de mettre en évidence et de suggérer l'achat des Produits Laitiers de Borden pour les différentes fins auxquelles ils répondent. Ils ont compris que toute vente de produits Borden procure un client satisfait et une série profitable de commandes renouvelées.

Rappelez constamment à vos clients l'utilité des produits Borden et leur appropriation. Mettez-en le stock bien en évidence par des garnitures de vitrine et des étales d'intérieur.

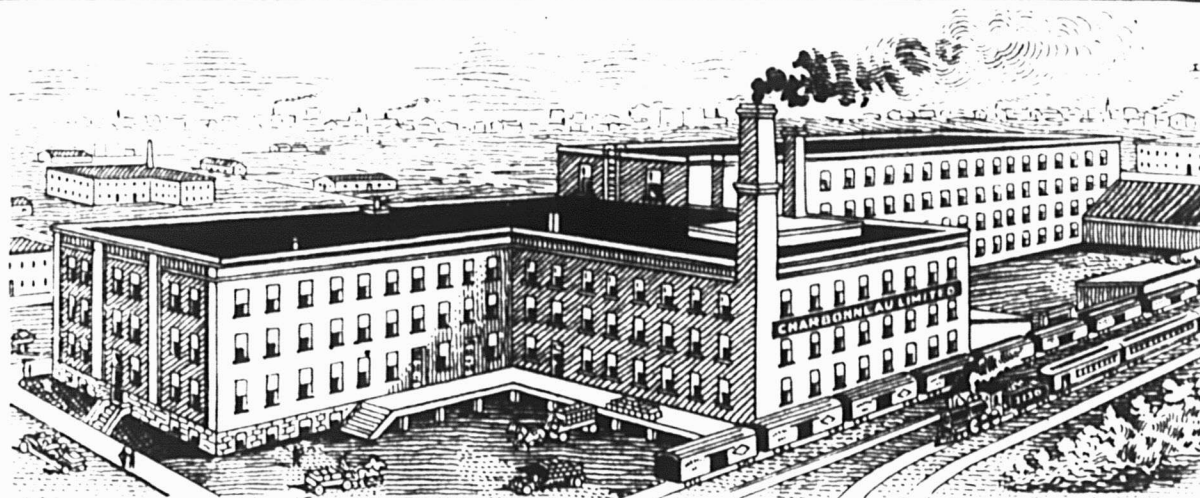
Augmentez vos ventes de produits de Borden et il en résultera pour vous de plus gros profits.

# Borden Milk Company

*"Leaders of Quality"*

(Les Champions de la Qualité)

## Montreal



*Notre Fabrique de Biscuits et notre Raffinerie*

Notre sirop de table marque "IMPERIAL" est de qualité supérieure.  
Notre marque "SUNSHINE" est très recommandable.

*Fabriqué à Montréal par des Canadiens*

# CHARBONNEAU Limitée

Manufacturiers de BISCUITS, CHOCOLATS & CONFISERIES

330 RUE NICOLET, MONTREAL

Economie d'argent  
Economie de temps  
Economie de gâchis  
Meilleure que des oeufs

## Poudre d'Oeufs POPULAIRE'S

Bons profits  
Ventes assurées  
Clients satisfaits  
Pas de perte

La COMPAGNIE IMPERIALE, Enregistrée

645 rue St. Valier. - Québec (P.Q.)

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



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

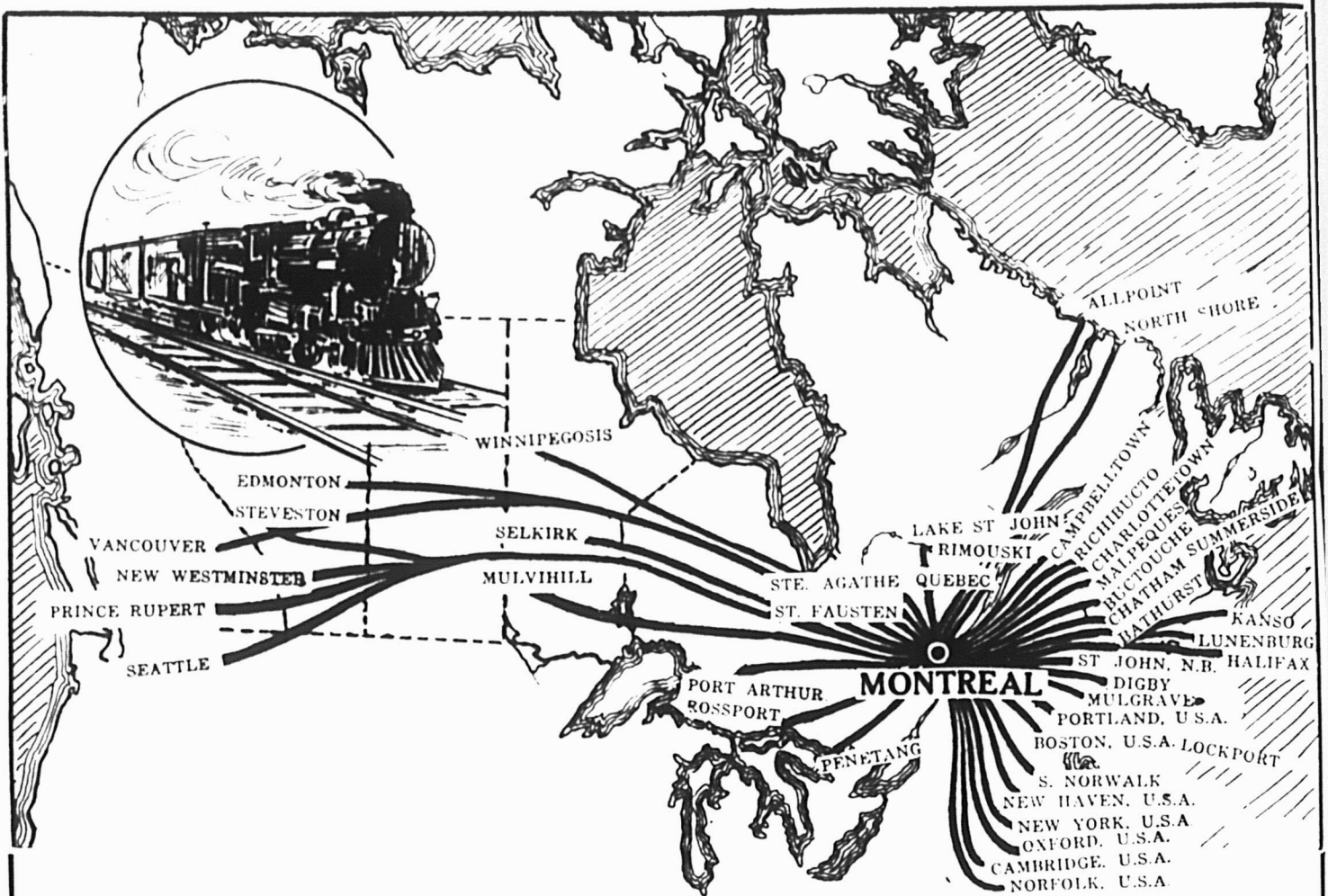
Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a.

## CHURCH & DWIGHT

LIMITED

Manufacturiers

MONTREAL



## REGARDEZ CETTE VIGNETTE

et voyez

## CE QUE PEUT FAIRE LA BONNE ENTENTE

Elle étend ses relations d'affaires à tous les points du Canada, dans un mutuel sentiment de confiance.

### NOS APPROVISIONNEMENTS DE POISSON

nous arrivent de tous les meilleurs points des Côtes et Lacs de l'Amérique du Nord.

C'est dire que vous trouverez chez nous le choix le plus considérable de poisson de première qualité qu'il soit possible de vous procurer.

La demande de poisson augmente à mesure que la situation de l'alimentation devient plus critique. C'est donc le moment favorable d'établir un bon commerce de poisson qui donne d'excellents profits.

Ecrivez-nous à ce sujet, nous sommes certains de pouvoir vous donner satisfaction.

# LA COMPAGNIE D. HATTON

## Montréal

# Joseph E. Seagram & Sons, LIMITED

*DISTILLATEURS DE*

## “White Wheat” “No 83” “3 Star Rye”



MEAGHER BROS & CO., Agents, MONTREAL



### Le Meilleur au Monde

De tous les aliments purs fabriqués ou vendus en Canada, il n'en est point qui occupe une place aussi haute dans l'estime de l'épicier que le

# W Sel de Table Windsor

Fait en Canada

Il a été pendant des années son modèle de sel pur—et ce sel a constamment soutenu sa réputation bien méritée de “Sel Canadien parfait.”

**THE CANADIAN SALT CO. LIMITED.**

## LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERS SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERS EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Épicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

**WINNIPEG & WESTERN GROCER,**  
320, Immeuble McIntyre,  
WINNIPEG

# KLIM

Dans votre propre intérêt, vous devriez voir immédiatement à tenir en stock un assortiment de KLIM, que vous pourrez vous procurer chez tous les épiciers en gros.

Dans nombre de familles, il remplace rapidement le lait condensé et évaporé ainsi que le lait ordinaire. La ménagère aime beaucoup sa commodité, sa pureté, son économie et sa saveur. C'est plutôt une ligne nouvelle qu'une variété d'un produit similaire déjà sur le marché. Ce produit devient rapidement un article régulier rapportant de gros profits, vu qu'il est d'un usage courant dans toutes les familles.

C'est un lait pur, évaporé, sous forme de poudre et notre publicité ajoutée à son propre mérite, le font connaître rapidement et favorablement de centaines de milliers de gens.

C'est un produit moderne. Vous n'êtes pas un marchand progressif si vous ne le tenez pas en magasin. Vendez surtout les boîtes de 10 livres; ce sont les plus économiques.

**Canadian Milk Products Ltd.**

10-12 RUE SAINT-PATRICK, TORONTO  
10 RUELLE SAINTE-SOPHIE,  
MONTREAL, P.Q.

## Vendez à de Nouveaux Clients!

CHACQUE localité a sa moisson de nouvelles ménagères, qui cherchent les extraits véritablement les meilleurs.

Pouvez-vous convaincre et garder votre clientèle, avec de l'extrait ordinaire, qui est à peu près de la même qualité que la plupart des autres extraits, ou pouvez-vous faire mieux avec la marque qui se met en vedette éminemment par sa seule supériorité? Cette marque, c'est

## La Véritable Vanille de Shirriff

Votre expérience vous conseille de pousser la marque de Shirriff, — connue depuis plus de trente ans, — comme la marque de qualité. Elle est faite à l'aide de la meilleure qualité de Vanille mexicaine, vieillie pendant un an par notre procédé secret. Toute parcelle d'arôme est conservée. La marque de Shirriff, "va plus loin."

La SHIRRIFF est de  
**50 pour cent**  
plus forte que l'étalon de  
qualité du gouvernement

La qualité qui se vend aux nouvelles ménagères, se vend aussi à celles expérimentées qui l'ont déjà employée. Donnez à la marque de Shirriff l'occasion de vous faire augmenter vos affaires.

Imperial Extract Co.  
TORONTO



Quand vous vendez les

### 57 Variétés

de

## PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

# HEINZ



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

## H. J. HEINZ COMPANY

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





# UN BON ACHAT PURITY OATS

## L'AVOINE "PURITY"

La demande sans cesse croissante pour succédanés de céréales, (ces dernières étant en besoin extrême parmi nos Alliés) a augmenté la valeur de l'avoine "Purity" qui est devenue un article de vente régulière et principale tout le long de l'année.

**Western Canada Flour Mills Co., Limited**

Toronto

Winnipeg

Licence de Céréales No. 2-009

Bureau de Montréal

Bâtisse du Board of Trade

Si vous recherchez une bonne  
valeur alimentaire

*PENSEZ AU*

# RIZ

**Mount-Royal Milling & Mfg. Company  
Limited**

D. W. ROSS CO'Y., AGENTS

MONTREAL



## IMPERMEABLES DOMINION

Ces manteaux pour la pluie à surface noire — le "Lakeview" et le "Dover" sont des vêtements très pratiques et d'excellent usage. Ils représentent ce qu'il y a de mieux dans notre ligne d'Imperméables Dominion.



LAKEVIEW

Modèle de Style — Prix moyen  
Avec coutures entièrement piquées, pans cousus et cimentés, emmanchures et épau-  
les avec ganses, tour de cou non ajusté,  
bordure à double piqûre, ventilateur sous  
les bras.

Fait au Canada

*Ecrivez à notre succursale la plus proche pour de plus amples  
renseignements et pour les prix.*



DOVER

Qualité Supérieure—Prix raisonnable  
Couture piquée, emmanchures cimentées  
avec ganses, forme longue non ajustée  
avec empiècement en soie, ventilateur  
spécial sous les bras, non adhérent à l'é-  
toffe, bordure piquée de bord à bord. **Les  
vêtements de cette confection sont abso-  
lument GARANTIS**

Canadian Consolidated Rubber Co.,  
LIMITED

BUREAU PRINCIPAL—MONTREAL

Succursales de service à HALIFAX, ST-JEAN, QUEBEC ET OTTAWA.



MONTREAL, MARS 1918

No 3

## Les Tendances du Style de la Chaussure pour le Printemps

L'action des Etats-Unis de limiter les styles et de spécifier la production des modèles, peut arriver ici.— L'économie est le mot d'ordre. — L'Oxford pour dames semble être la mode de la saison. — Popularité croissante des semelles en fibre.

Les développements récents dans la situation de la chaussure aux Etats-Unis, sont d'un intérêt direct pour le commerce canadien de la chaussure, par rapport à la similitude d'action pouvant être prise ici. Depuis que les Etats-Unis sont entrés dans le conflit mondial, il y a un an, la plus étroite collaboration entre les deux pays quant à toutes les mesures de guerre. Et la conséquence du fait que le Bureau d'Economie Commerciale des Etats-Unis a limité les styles et a spécifié la production des modèles et des couleurs pour 1918, est que cela sera imité par les autorités canadiennes, d'autant plus que les principales associations commerciales de la chaussure américaine, ont endossé de tout coeur cette ligne de conduite, et ont promis leur sincère coopération dans son accomplissement. Les recommandations officielles, envoyées à toutes les manufactures de chaussures des Etats-Unis sont les suivantes :

### Aux manufacturiers de chaussures des Etats-Unis

Comme résultat de l'information que les manufacturiers de chaussures, les grossistes, et les détaillants, ont fourni en réponse à notre lettre du 21 décembre 1917, les recommandations suivantes, sont données sur certains points, pour la saison d'automne 1918 :

(1) C'est qu'aucune chaussure de dame n'excèdera neuf pouces de hauteur. (Mesure prise du revers du talon sur le côté, jusqu'au milieu du haut, sur le côté).

(Nota.)—Cette recommandation peut être portée à 8 p. et demi, comme limite extrême de chaussures de dames.)

(2) C'est qu'aucune chaussure d'enfants ou de jeunes filles n'excèdera sept pouces et demi de hauteur. (Mesure prise comme précédemment).

(3) C'est que chaque manufacturier limitera sa production de chaussures pour hommes (celle en toile exceptée) aux couleurs suivantes: noir, et deux teintes de tan, et deux teintes de gris.

(4) C'est que chaque manufacturier de chaussures de dames limitera sa production aux couleurs suivantes: blanc, noir, deux teintes de tan, et deux teintes de gris.

Le bureau espère que vous ne vous contenterez pas d'observer ces demandes spéciales, mais encore que vous réduirez le nombre de styles, et en un mot que vous employerez tous les moyens pratiques indiqués dans la lettre du 1er décembre 1917.

Sous ce rapport, l'on doit se souvenir qu'une grande quantité de cuir et de peaux employés dans les manufactures de cuir et chaussures est importé. Et comme le transport est le facteur le plus vitalemment important à notre succès de guerre, c'est indubitablement le devoir de tout homme d'affaires d'aider à conserver nos ressources, et d'accumuler les réserves de stocks, même dans le cas où les marchandises dans le pays seraient suffisantes aux besoins immédiats.

Les marchands de gros et les détaillants de chaussures seront notifiés de ces recommandations et priés de coopérer avec nous pour assurer ces économies. Nous croyons, que par ce moyen, et par la voie des marchands de détail, le public sera suffisamment informé des changements recommandés et de la raison de ces changements, pour qu'un appel général au public ne soit pas nécessaire.

Pouvons-nous avoir l'assurance de votre coopération à ce sujet?

### Bureau d'Economie Commerciale. — Conseil de la Défense nationale.

La lettre du 21 décembre à laquelle on se réfère, était sous forme de questionnaire, et les conclusions que tire le bureau, et les recommandations qui en résultent, sont basées sur les suggestions reçues des manufacturiers, des marchands de chaussures, de gros et de détail de tous les côtés des Etats-Unis. Depuis les commerçants ont répondu à la lettre d'information du Bureau, le besoin d'économiser est devenu encore plus tangible, de sorte qu'à présent, des économies encore plus grandes sont préconisées.

### L'Economie la plus stricte est essentielle

A New York, l'Association Nationale des manufacturiers de bottes et chaussures des Etats-Unis a eu

sa convention annuelle. Ce fut l'opinion unanime des délégués que la plus stricte économie de toutes sortes, sera le mot d'ordre de la fabrication des chaussures, et des commerces de ventes durant l'année à venir aux Etats-Unis. Ils ont endossé les recommandations du Bureau d'Economie Commerciale, qui était du même avis, qu'un comité spécial de leur association, et qui avait été désigné quelque temps auparavant pour étudier la question économique, de la confection et de la distribution de la chaussure.

Ils ont décidé d'étalonner la forme et la couleur du carton, et par conséquent la taille des boîtes; d'éliminer les étiquettes spéciales, et toutes autres choses étrangères aux chaussures elles-mêmes, dont on peut se dispenser. Le président Kent, dans son discours d'ouverture, a prédit que grâce aux efforts des manufacturiers, il y aura une renaissance de l'industrie de la chaussure aux Etats-Unis.—Plus loin il dit :

“L'influence de la guerre domine les autres influences. Elle a empêché l'importation des cuirs et peaux de qualité, elle a causé une diminution dans l'exportation du cuir et une perte totale dans l'exportation de la chaussure. Elle a éliminé la demande du grand luxe en chaussure et des nouveautés en cuir, styles et modèles; elle a prêché l'évangile de l'économie à travers le pays et causé l'usage des chaussures plus simples et plus solides et a fait du savetier un être important dans le monde des fabricants de chaussures.

“L'homme qui porte un uniforme est celui qui est digne de ce que nous avons de meilleur. Ceux qui ne peuvent pas combattre vont les aider en conservant ce dont les combattants ont besoin. Nous devons faire des chaussures solides pour les tranchées et n'employer que le cuir qui reste pour les hommes qui restent chez eux. On devrait considérer comme égoïste et anti-pa-

triotique de porter quelque chose dont un soldat a besoin, quand quelque chose d'autre peut faire.

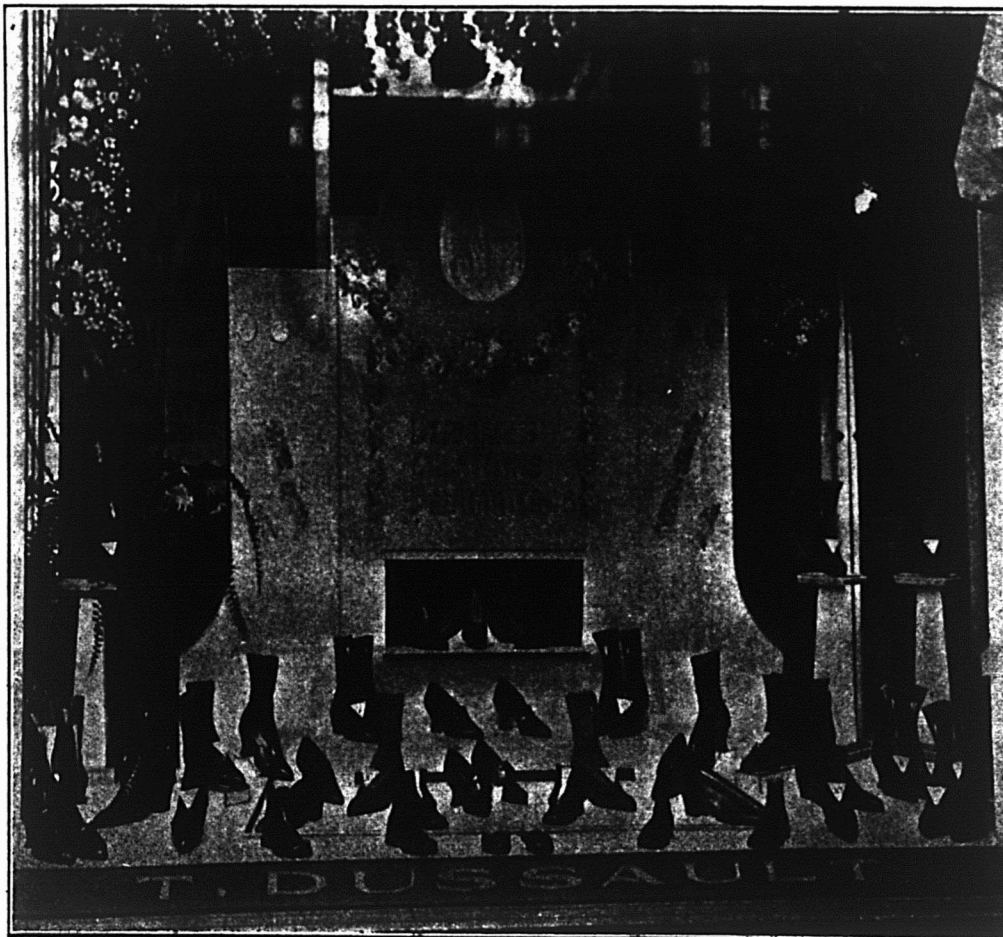
“L'action de la France et de l'Angleterre qui ordonne un modèle de chaussures de guerre pour la population civile, peut ne pas être mise en effet ici, pour la raison que nos ressources de matériaux impropres aux besoins du gouvernement et pour le meilleur rang, de même que nos facilités manufacturières, vont faire faire une compétition ardente pour les affaires de cette ligne et des prix bas seront faits tant que le coût actuel sera le même. Le contrôle du prix et la réglementation des profits, grâce aux investigations et aux taxes, feront plus pour faire baisser les prix, que ne pourraient en faire le gouvernement par la réglementation des spécifications et des prix.

Il est intéressant de noter que les mêmes sentiments ont prévalu à la convention annuelle de l'Association Nationale des Détaillants, tenue également récemment. Cette association a également endossé le programme d'économie et d'étalonnage proposé par le Bureau d'Economie Commerciale.

### Les Tendances du Style de Printemps

Après un bref coup d'oeil sur la situation générale aux Etats-Unis et ses effets possibles sur la situation canadienne, il sera intéressant pour les marchands de chaussures d'avoir un court aperçu des goûts du style pour le printemps, qui aujourd'hui semblent suffisamment indiqués.

Dans les chaussures de dames, la demande jusqu'après le carême sera en grande partie pour des bottines de kid noir, brun ou gris, et des bottines en veau (calf) en noir et en brun. La hauteur la plus populaire est toujours neuf pouces, mais il y a une vente crois-



### ETALAGES DE CHAUSSURES

Les claques sont maintenant mises au rancart et la vente de la chaussure va devenir plus active. Il faut savoir profiter de la belle saison, en faisant des étalages qui attirent l'oeil tout en restant dans le bon goût. Car il faut garder une juste mesure si l'on veut que le passant reçoive une impression de confort et de beauté. Voici l'un des superbes étalages avec de jolis motifs de décoration, auxquels la maison T. Dussault a habitué le public à son très grand avantage.



sante pour des hauts moins élevés, et même en-dessous de huit pouces.

Quant aux modèles, il y a des présomptions pour que les 3-4 fox bal. soient les plus faciles à vendre. Dans les talons de bottines, la demande pour les talons botliers et Louis XV est la même, avec une tendance à favoriser le premier.

Il y a également une grosse demande pour les talons plats, et un nombre croissant de femmes achètent ce style avec des semelles de fibre.

#### Une saison d'Oxfords

Toutes sortes de choses indiquent qu'il y aura une grande demande pour les Oxfords pour dames dès que la température sera assez élémentaire pour en autoriser le port. Et bien que les expériences passées des détaillants canadiens puissent leur donner un doute sur la demande d'Oxford au Canada, il y a toutes sortes de raisons pour croire que ce sera le cas cette saison. Il n'y a pas de doute d'une grosse saison pour l'Oxford aux Etats-Unis. Toutes les autorités sont d'accord sur ce point et les détaillants se sont approvisionnés comme pour la plus grosse demande jamais vue.

Comme la demande canadienne est en général le re-

flet de ce qui se passe aux Etats-Unis, il est raisonnablement sûr, dans les circonstances, que l'Oxford sera généralement porté par les femmes au Canada cette année.

Et les cuirs que l'on s'attend à voir les plus populaires sont les "tan calf" et les "gun metal", avec le noir et le brun qui sont également demandés. Les semelles de cuir seront également employées. Des escarpins (pumps) unis aux talons bas et hauts en verni, noir, ou peaux colorées, semblent également être en faveur, et pratiquement tous les marchands s'attendent à une grande vente de marchandises blanches dès que le véritable été sera arrivé.

#### Semelles de fibre populaires

La seule chose qui semble ressortir dans les chaussures d'hommes, c'est la croissante demande pour les styles faits avec des semelles de fibre. Les cuirs populaires demeurent tan foncé et le gun metal. Comme reflet de l'influence américaine, il se peut qu'il y ait un plus forte demande d'Oxford pour hommes, on ne croit pas que cette influence soit aussi forte sous ce rapport pour l'homme, que pour la femme.

## Conditions Actuelles du cuir de la Chaussure

**Ce que les hommes de la profession pensent de l'avenir.**  
— **Aucun signe apparent d'une faiblesse permanente. Le marché des peaux n'a pas trop obscurci les conditions du cuir.**

Le "Prix Courant" a noté les interviews de plusieurs grossistes qui se trouvaient dans l'est dernièrement au sujet de l'attitude des manufacturiers de chaussures.

Si l'on devait trouver une faiblesse à la situation, ce serait certainement chez un de ceux qui ont à revendre leurs achats aux maisons de détail. La première place à montrer un signe de faiblesse est Québec, et si jamais cette faiblesse se faisait sentir ce serait après un long siège de tranquillité comme celui que traverse l'ancienne capitale.

Depuis bientôt neuf mois les manufactures n'ont travaillé qu'à temps réduit, et cela a une grosse signification pour une industrie. Tous les voyageurs racontent, que çà et là, comme c'est toujours le cas, s'il y a des maisons qui cherchent à faire des petites concessions pour ne pas fermer leur atelier, il n'y a aucune tendance vers les bas prix. Les manufacturiers se plaignent de ce qu'ils ne peuvent acheter le cuir meilleur marché, et qu'ils préfèrent faire de modestes affaires, plutôt que de jouer, de "gambler" sur le marché. De temps en temps on annonce des prix spéciaux mais ce sont des "jobs" d'un caractère plus ou moins indésirable, ne valant guère mieux que le prix payé.

M. H. E. Moles, qui dirige la maison J. & T. Bell, à Montréal, dit:

"Nous ne pouvons prévoir aucun changement à la valeur actuelle pour le présent. La rumeur qui prétend que l'on accumule les peaux légères, peut provenir de l'affaiblissement du prix payé pour les semelles de cuir légères, et de ce que l'on fait les hauts de chaussures de ces mêmes peaux; ces dernières, en dehors des cuirs vernis, peu en faveur en ce moment, ne peuvent

pas nous affecter. L'augmentation du coût des fabriques de cotons et de laines et de plusieurs autres items des "findings" nous compensera largement de toute concession dans le prix des semelles de cuir légères qui peut survenir.

Nous ne voyons pas comment des prix plus bas, pour le cuir supérieur, surtout celui de haute qualité, peuvent être possibles, et avec la reprise des affaires intérieures, des Etats-Unis, reprise qui paraît imminente, il nous semble que les prix vont encore monter. Vous pouvez, néanmoins, obtenir des renseignements plus autorisés, en vous adressant aux intéressés du cuir et des peaux.

"Autant que nous pouvons le savoir, le stock de chaussures à travers le pays n'est pas considérable, et nous attendons d'assez bonnes affaires pour le commerce d'automne, et nous ne croyons pas être déappointés.

M. Jos. Daoust, de Daoust, Lalonde & Co., dit:

"Il est réellement fort difficile de donner son opinion en ce moment, alors que chacun agit avec tant de prudence. Les détaillants de chaussures achètent au jour le jour, puisqu'ils savent que les peaux ont baissé. Les manufacturiers font de même et les tanneurs renouvellent leurs stocks aux prix actuels pour permettre à leurs tanneries de continuer à travailler.

"Les manufacturiers de chaussures ont en stock tout le cuir nécessaire pour remplir leurs commandes de printemps, et ils ne tiennent pas à donner des commandes importantes aux tanneurs, espérant payer moins cher en attendant, et ils se figurent que ce n'est le moment d'acheter en spéculation, ce en quoi j'estime qu'ils se trompent.

"Je compte sur de bons assortiments, en avril et mai, du fait que les marchands ont très peu acheté pour le printemps et leur répugnance d'acheter les forcera malgré eux à acheter quand le public enlèvera ses claques. J'estime que les manufacturiers qui ont du stock

feront de grosses affaires en avril et mai, parce que l'excès dans le pessimisme est aussi mauvais que l'excès dans l'optimisme. Le stock contenu dans le rayon des détaillants va s'enlever tellement vite, qu'ils demanderont des envois immédiats par express.

En outre, je crois que durant les prochaines quatre ou cinq semaines, les événements sur le front ouest seront devenus tels qu'un armistice ou la paix en surgira. Les préparatifs des deux côtés ont pris un tel développement que la bataille sera décisive et qu'une paix honorable sera signée. Maintenant, quelles seront les conséquences de la paix quant à ce qui concerne le cuir et la chaussure? Les opinions sont très différentes. D'aucuns prétendent que cela sera une dégringolade sur toutes les valeurs, tandis que d'autres dont moi, ont un avis contraire.

Mon opinion est que dès qu'un armistice ou une paix sera signée, nous aurons, dans ce pays, une prospérité sans précédent. L'Europe est à court de cuir et est nu-pieds.

Quels sont les pays pouvant fournir l'Europe de ces besoins? La réponse est que les États-Unis et le Canada, sont les deux seuls pays capables de répondre aux commandes. Comme conséquence, dès que l'embargo sera levé, vous verrez des cargos pleins de cuir et de chaussures expédiés à travers les mers.

Ces exportations vont faire déménager tout le surplus de peaux accumulés en Amérique et les prix des peaux et du cuir deviendront plus élevés, à tel point que je pense qu'en avril et mai il y aura pénurie de chaussure et de cuir dans ce pays, grâce à cet excès de prudence qui sévit et il sera au détriment des manufacturiers qui n'ont pas le courage de posséder le stock nécessaire à la demande. Nous avons dès maintenant une grosse commande de l'Écosse prête à partir, mais il nous faut attendre l'autorisation d'expédier les marchandises, et cette autorisation nous sera donnée dès que le transport sera décongestionné. Nous recevons presque tous les jours des lettres d'agents en Angleterre, Écosse et France, demandant de nous représenter dans ces pays, parce qu'il y règne une véritable pénurie de cuirs et de chaussures et qu'il y aura de grosses affaires à faire dans un avenir prochain vu que la demande sera énorme.

Pour toutes les raisons précédentes, je ne pense pas que l'on devrait s'alarmer. Une petite dose d'optimisme est nécessaire dans les affaires, attendu que les pessimistes n'ont jamais abouti à rien: ils ont peur de leur ombre propre. Je ne prétends pas être un prophète, et il se peut que je me trompe, mais mon opinion est franche et honnête, attendu que comme résultat personnel, c'est l'attitude que j'ai prise pour l'avenir."

F. S. Scott, M.P., de la maison Getty & Scott, Galt, Ont., qui est reconnu pour son juste sens des affaires, dit:—

"L'élément spéculateur qui commença par acheter a été grandement éliminé durant les deux dernières saisons et les détaillants, de même que les grossistes n'ont acheté que pour les commandes présentes. Il peut se produire des baisses, par moment et pour certaines lignes, mais il m'est impossible de croire à une grande baisse de prix. Si l'embargo britannique était levé, d'énormes quantités seraient expédiées d'ici en Angleterre.

"Il n'y a aucun doute que les pays européens sont dans l'absolu besoin de chaussures et de cuir, et si la paix était signée immédiatement, cela serait, à mon avis, un stimulant extraordinaire dans le commerce de

notre ligne tout particulièrement, et les prix actuels seraient maintenus et en certains articles peut-être augmentés. Il n'y a aucun doute que durant les deux premières années de la guerre, la production des chaussures au Canada a excédé la demande.

"L'année dernière, il y a eu un considérable recul. Cela était tout naturel, il fallait s'y attendre, et cela a eu un effet régulateur sur le marché."

La Ames-Holden-McCready Company, dit:—

"Quand toutes les conditions réunies sont considérées, il n'y a aucune raison pour s'attendre à ce que le prix des chaussures soit sujet à aucun changement matériel durant quelques mois encore.

"Les faits importants des conditions du marché présent, sur lesquels on peut baser cette assertion sont les suivants:—Le marché des peaux est pour l'instant en baisse et inactif, mais c'est là une condition normale à cette époque de l'année alors qu'une pauvre demande de peaux est toujours offerte à prix réduits. Il y a également un fait certain, c'est que les tanneurs offrent certaines qualités de cuirs avec une petite réduction de prix. Néanmoins, ils font ça depuis six mois, non parce qu'ils peuvent supporter de faire cela, mais parce qu'ils n'auraient pas un chiffre d'affaires suffisant, et qu'ils aimeraient mieux faire un profit moindre, et même pas de profit du tout, s'ils arrivaient à avoir des commandes en nombre suffisant pour laisser leurs ateliers ouverts. La raison de cet état de choses est clair et simple quand les faits sont connus.

"Durant l'année 1916, tout le monde, y compris les manufacturiers, les grossistes, et les détaillants achetèrent au-delà de leurs besoins, sur un marché à la hausse. Ce mouvement d'achat considérable fut en lui-même un des facteurs qui poussa les prix des matériaux plus haut que les conditions actuelles ne pouvaient le justifier, mais le niveau élevé des prix fut atteint seulement lorsque les gros achats cessèrent, et très peu d'achats furent faits au prix fort.

"Depuis mars 1917, la réaction se produisit. Manufacturiers, grossistes et détaillants ont travaillé à l'aide de leurs gros stocks et n'ont fait comparativement que de maigres achats. Les détaillants ont acheté de considérables marchandises pour les ventes de printemps, mais ces marchandises proviendront facilement de l'énorme surplus de stock que les manufacturiers et les grossistes ont en magasin, et qu'ils ont vendu aux détaillants avant que le prix fort ne fut atteint. Il était inévitable que dans de telles conditions, la loi de l'offre et de la demande conserverait les prix des matières premières en-dessous de leurs propres niveaux, et c'est exactement ce qui est arrivé. Et c'est ainsi que pendant que les prix des peaux et des cuirs sont actuellement légèrement réduits, ils sont encore au-dessus du niveau auquel les chaussures sont vendues aujourd'hui.

"Une sérieuse attention de toutes les conditions réunies en ce moment indique que pendant quelques mois encore les prix des matériaux ne descendront presque pas de ce qu'ils sont aujourd'hui, le seul fort élément d'incertitude étant le cours de la guerre. La grande et toujours croissante demande de cuirs pour fins de guerre sera indubitablement la cause d'une hausse sur les semelles lourdes et les habits de cuir, avec un effet se produisant sur le prix de ces marchandises pour l'usage courant.

"La situation des cuirs légers est plus rassurante. On sait définitivement, qu'il y a en ce moment un bon ap-

provisionnement de peaux, et bien qu'il n'y ait pas de danger de pénurie pour un bon temps, il n'y a aucune raison pour s'attendre à une baisse de prix. Le grand surplus de stock dans les matériaux accumulés par les manufacturiers, les grossistes et les détaillants, en 1916, est pratiquement bas, en général. Les manufacturiers obligés d'acheter maintenant des matériaux pour leur ligne d'automne. La demande de peaux et autres matériaux, va de ce fait revenir bientôt à des bases normales.

«Voici les faits tels que nous les constatons aujourd'hui.

d'hui. Il ne serait cependant pas prudent de regarder trop loin en avant. Les conditions dépendent trop largement du cours de la guerre. La ligne de conduite de cette compagnie sera de marcher sur une base prudente et économique, afin de garder nos marchandises à des prix aussi bas que possible et de les remplacer souvent. Nous recommandons la même conduite à nos clients en leur donnant l'assurance que toutes nos grandes ressources et notre assortiment seront, à n'importe quel moment, à leur disposition.

## L'ANNONCE QUE DOIT FAIRE LE PETIT MARCHAND DE CHAUSSURES

### Conférence faite aux Détaillants de Chaussures le 13 mars dernier par Charles Holmes, de l'Agence Canadienne de Publicité

Bien que cette conférence s'adresse spécialement aux marchands de chaussures, les principes qui sont expliqués peuvent s'appliquer à tous les petits commerces.

Il est oiseux de dire à des hommes d'affaires que cela paie d'annoncer. L'annonce est la plus grande force créatrice que l'on puisse employer dans les affaires. Tous, nous en sommes convaincus. Pratiquement tous les détaillants de chaussures qui ont atteint le succès et qui sont à la tête de ce genre de commerce aujourd'hui, doivent leur succès en partie à l'usage judicieux qu'ils ont su faire de l'encre d'imprimerie.

Ce n'est donc pas à ceux-ci que je veux faire un sermon sur la publicité, mais au petit détaillant dont le magasin n'est pas situé sur les grandes artères commerciales et qui est convaincu qu'il n'a pas les moyens de dépenser son argent pour la publicité.

A ces petits marchands, je dirai que l'agence de renseignements commerciaux Bradstreet, a établi le fait que 84 pour cent des faillites dans le commerce de chaussures était représenté par des marchands qui n'annonçaient pas.

Ce seul fait devrait les faire **réfléchir** et sérieusement.

La véritable raison qui fait qu'un marchand s'imagine qu'il n'a pas les moyens d'annoncer, c'est qu'il ne comprend pas ce qu'est l'annonce, dans son sens le plus large. Il voit l'annonce bien typographiée et bien illustrée du magasin à rayons ou du grand magasin de chaussures, offrant des quantités d'occasions et il abandonne la partie, décidant de se blottir derrière son comptoir pour attendre les quelques clients de son voisinage, qui ne se rendront pas aux grands magasins du bas de la ville pour y faire leurs achats.

Il n'y a pas un commerce — à commencer par la vente de pistaches au coin des rues, pour arriver à l'exploitation de la grande maison riche à millions — qui ne puisse augmenter ses affaires.

C'est une des règles fondamentales du succès en affaires que chaque magasin devrait consacrer de un à un et demi pour cent de son chiffre annuel de ventes pour de l'annonce sous une forme ou une autre — je dis "sous une forme ou une autre" à dessein, parce que la plupart des détaillants ne peuvent concevoir

l'annonce que sous la forme de publicité dans les journaux. Or, par annonce, j'entends l'annonce sous toutes ses formes par les journaux, par l'étalage dans les vitrines, par le moyen de brochures, circulaires, enseignes, calendriers, etc.

Par exemple, un commerce dont les affaires annuelles s'élèvent à \$15,000, devrait, d'après ces données, consacrer de \$150.00 à \$225.00 à l'annonce sous une forme ou sous une autre.

Il est évident que si le montant du pourcentage des ventes consacré à la publicité est plus élevé, les résultats qu'elle produira seront proportionnellement plus élevés, pourvu que votre annonce soit persévérante — l'annonce occasionnelle, si volumineuse qu'elle soit, ne donne jamais de résultats satisfaisants. Il vaut donc mieux que le petit détaillant décide quelle proportion de ses ventes de l'an dernier, il désire consacrer à la publicité durant cette année et qu'il divise son budget de façon à ce qu'il couvre les douze mois à venir. Il ne doit pas se laisser tenter par le solliciteur d'annonce ou le vendeur des imprimés de se départir de la règle qu'il se sera faite au commencement de son année d'affaires. Plusieurs petits marchands ont vu leurs petits commerces se développer en adoptant ce principe de n'augmenter leur budget de publicité qu'en proportion de l'augmentation de leur chiffre d'affaires.

Comment diviser votre budget de publicité—voilà le second problème qui vous confronte.

Naturellement, la première considération qui entre en ligne de compte, c'est la situation du magasin. S'il est établi dans une localité dont la population est clairsemée et qu'il ne puisse offrir des occasions si exceptionnelles qu'elles suffisent à attirer les gens en dehors des sentiers battus jusqu'à la porte de ce magasin—il sera à l'avantage de son propriétaire de ne pas faire de publicité dans les journaux, puisque la majeure partie de la circulation des journaux ne lui serait d'aucune utilité.

Par contre, si votre magasin est situé dans un quartier où la population est dense, vous devrez découvrir quel est le journal qui est le plus lu par les gens que vous êtes le plus apte à attirer à votre établissement, puis consacrer une partie de votre budget de publicité, — la moitié ou le quart — à l'annonce dans ce journal.

Quand vous décidez de vous servir des journaux, vous ne devez pas vous imaginer qu'il faut vous servir de grands espaces, par crainte qu'une petite annonce soit perdue dans un journal qui en contient un grand nombre de grandes. N'oubliez pas que s'il en était ainsi, il s'ensuivrait que votre petit magasin établi dans une ville qui compte un grand nombre de grands magasins, serait également perdu dans la masse.

J'ai découpé dans des journaux de Boston et New-York, qui, comme vous le savez, contiennent beaucoup plus de grandes annonces que nos journaux de Montréal, quelques toutes petites mais très bonnes annonces de magasins de chaussures. Hanan à New York et Dalsimer à Boston, sont aujourd'hui des magasins considérables, cependant ils ne se servent pas de grands espaces.

Dans la plupart des journaux américains, on trouve un nombre considérable de petites annonces qui attirent l'attention beaucoup plus que leurs dimensions ne semblent le justifier. La raison en est que le petit détaillant choisit un ou deux articles—pas plus—les décrit brièvement puis en donne le prix. Il ne fait pas montre de beaucoup de talent ou d'habileté, mais son texte est rempli du gros bon sens que déploie ce même marchand quand il parle de sa marchandise à son client, au comptoir.

Rédigée de cette façon, la petite annonce a une saveur de gros bon sens qui intéresse les gens. Plus d'un commerce petit et obscur à ses débuts a atteint la renommée—et est devenu grand en annonçant de cette façon.

L'absence des petites annonces comme celles que je viens de décrire, des colonnes de nos journaux de Montréal est due entièrement aux méthodes fautive de sollicitation en vogue dans leurs bureaux. La valeur d'un solliciteur de copies d'annonce est déterminée par la quantité de lignes d'annonces qu'il apporte à son journal. Il en résulte que le solliciteur pousse le petit marchand à se servir de grands espaces quand il n'a pas les moyens de faire de la grande publicité. Si un spécialiste était chargé de cette clientèle spéciale et que la valeur de cet homme pour le journal soit déterminée non pas par l'importance de la copie qu'il apporte, mais le nombre de petits commerçants qu'il incite à faire de la petite publicité, ce solliciteur réaliserait vite que le petit détaillant doit compter sur des résultats immédiats de son annonce pour assurer son pain quotidien et qu'il doit voir son argent lui revenir presque aussitôt après qu'il l'a placé dans la publicité — car il n'a pas les moyens de faire de l'annonce spéculative, il lui faut des ventes immédiates.

Bien que, dans cette étude, j'aie placé l'annonce des journaux en tête des moyens de publicité, elle n'est pas à la place réelle qu'elle doit occuper dans l'ordre où un petit commerçant doit faire de l'annonce. Si j'en ai parlé avant d'aborder toutes les autres formes de publicité, c'est parce que quand on parle publicité, la pensée se porte instinctivement à l'annonce des journaux. Comme question de fait, le marchand qui ne dispose que d'un petit budget de publicité, doit commencer à annoncer à l'individu et finir par annoncer au public — il n'a pas les moyens, au début, de faire de l'annonce générale, il doit concentrer ses efforts pour atteindre une certaine classe spéciale de gens et la méthode qui lui permet de le faire s'appelle l'annonce directe.

L'annonce directe vient d'abord, parce qu'elle atteint les individus dont les noms peuvent être choisis

avec soin — c'est donc la méthode la plus économique pour le petit commerçant.

Le premier pas dans l'organisation d'une campagne de publicité directe, c'est la préparation de la liste de clients actuels et des clients en perspective. Cette liste est aussi essentielle à la bonne direction d'un commerce, petit ou grand, que le sont les livres de comptes d'une maison. Elle peut causer une expansion considérable du commerce d'une maison et ce à peu de frais.

Il y a plusieurs moyens de commencer l'établissement d'une telle liste et il n'est pas un seul moyen qui puisse s'appliquer à tous les commerces. Cependant un bon commencement est essentiel et la liste demande une surveillance constante si l'on veut en conserver l'utilité.

Une méthode bien ordinaire et qui est excellente pour commencer cette liste est de faire une compilation des noms et adresses de clients auxquels vous avez livré des marchandises durant l'année. Vous avez peut-être quelques clients auxquels vous faites crédit et dont les noms sont sur vos livres, voilà encore une source de noms à ajouter à votre liste. Quelques minutes de réflexion vous permettront de vous rappeler les noms de quelques clients qui achètent habituellement chez vous et qui paient comptant et emportent leurs paquets avec eux — ajoutez leurs noms à votre liste. Ces quelques sources bien ordinaires, vous permettent déjà d'établir le noyau d'une excellente liste de clients actuels et en perspective.

Ce premier travail accompli il reste à acheter un tiroir de fiches avec index alphabétique et à inscrire chaque nom sur une fiche. Le système de fiches est recommandé à cause de son coût minime, du temps qu'il permet d'économiser et de ses autres avantages qui sont reconnus de tous pour la conservation de listes alphabétiques, dont une des principales est de pouvoir changer un nom ou une adresse sans déranger les autres fiches. Ceci serait plus difficile et plus compliqué si la liste était faite dans un livre-index ou sur des feuillets détachés.

Le livre de téléphone peut vous fournir les noms d'autres gens de votre localité dont vous recherchez la clientèle — il en est de même pour l'almanach des adresses qui vous permet en même temps de retrouver les noms et adresses de clients dans vous avez oublié les initiales ou les adresses précises.

Puis, il y a les clubs, ou associations locales, qu'ils ne faut pas oublier. Dans chaque quartier il ya des clubs, associations, cercles,— sociaux ou religieux — dont nombre de membres pourraient acheter chez vous. Avec un peu de tact et parfois une légère compensation vous pouvez vous procurer des secrétaires la liste des noms et adresses de leurs collègues et vous procurer ainsi nombre de noms pour votre liste.

Naturellement, vous pourriez ajouter un ou deux autres noms presque chaque jour, si vous vous donnez la peine de vous assurer du nom et de l'adresse des clients qui visitent votre magasin pour la première fois. Il n'est pas du tout difficile de surmonter l'objection que peuvent avoir certaines gens de donner leur nom en leur disant que si vous voulez l'avoir, c'est dans le but de leur adresser, à l'occasion, un calendrier ou un article-réclame.

Une fois votre liste établie, vous devez voir à ce qu'elle soit maintenue en bon ordre. Il y a bien des moments de loisir au cours de la journée, pendant la-



quelle vous pouvez vous occuper des changements d'adresse, de l'addition de nouveaux noms et autre menu travail nécessaire pour que votre liste ne contienne que des noms "ACTIFS".

Fort naturellement une liste n'est utile qu'à condition qu'on s'en serve — et vous devez vous en servir à chaque occasion qui se présentera, telle que pour annoncer l'arrivée de marchandises nouvelles, l'organisation d'une vente spéciale, etc.

Les gens apprécient la courtoisie qu'on leur fait en s'adressant personnellement à eux. Ils se sentent flattés par le fait qu'ils sont avertis avant les autres de tel ou tel fait et se rendront à votre magasin avant même que votre concurrent ait réalisé ce qui les y a menés.

Mais vous devez vous servir de votre liste avec méthode. Envoyer une masse de circulaire, puis cesser d'en envoyer pendant un long espace de temps est un mauvais principe d'affaires.

Le marchand doit être décidé à se servir méthodiquement de sa liste.

Les résultats de l'annonce, de quelque genre qu'elle soit, sont cumulatifs — ils ne sont pas toujours évidents de suite, mais lorsqu'on persévère à faire de la publicité, on voit ses affaires s'accroître graduellement, mais constamment.

Si votre budget de publicité est restreint, vous devez vous contenter de l'envoi d'une lettre circulaire en simili-clavigraphie, disons quatre fois par an, à périodes fixes.

Cette lettre devrait avoir, autant que possible, l'apparence d'une lettre personnelle et son texte devrait également avoir le ton d'une lettre personnelle qu'il s'agisse de marchandises de la saison courante, ou d'un début de saison ou encore d'occasions spéciales. Le texte doit être court et à point relativement aux marchandises, à l'avantage d'un achat immédiat, à la valeur exceptionnelle des marchandises pour le prix. Toutes les marchandises de la saison peuvent à la rigueur être exploitées dans une même lettre, bien qu'il soit préférable de ne mettre en relief que deux ou trois "lignes" spéciales et de faire des remarques générales au sujet des autres.

L'annonceur qui ne dispose que d'un petit budget peut renforcer l'effet de sa lettre circulaire en y ajoutant de jolis imprimés qu'il peut se procurer sans déboursier un sou, s'il est assez avisé pour tirer parti de la coopération que lui offrent maints manufacturiers pour aider la vente au détail des produits de leurs fabriques.

Chaque fois qu'un marchand achète des articles spéciaux, tels que des caoutchoucs, des cirages, des lacets, etc., il devrait insister pour que le fabricant lui fournisse une quantité de petites circulaires bilingues, faisant valoir les mérites dans ces articles. Dans la plupart des cas, les fabricants ont de ces imprimés en stock et seront heureux d'en envoyer une bonne quantité au marchand qui est assez progressiste pour en faire une distribution judicieuse.

Il est facile d'inclure quelques-uns de ces imprimés avec la lettre circulaire, qui sert de base à votre campagne de publicité directe, en ayant soin toutefois, d'étamper votre nom sur ces imprimés avec un timbre en caoutchouc. Ces imprimés sont généralement très jolis et fort bien faits et leur envoi n'ajoutera rien à vos frais de poste.

La grande majorité des fabricants et des grossistes sont enchantés de fournir des dépliantes ou circulaires qui peuvent être utiles aux détaillants. Malheureusement un grand nombre de ceux-ci ne font que peu d'efforts pour les distribuer et la grande majorité de ces imprimés finissent par être engouffrés par la fournaise de chauffage — bien que la fournaise ne soit pas précisément l'article requis pour pousser la vente de la chaussure au moyen des réclames qu'elle consomme.

Le marchand qui suit de près son commerce devrait se rendre compte qu'il a tout avantage à distribuer judicieusement des imprimés, car même si le fabricant bénéficie pour une large part de cette publicité, le détaillant n'en tire pas moins un certain profit.

Si son budget le lui permet, le détaillant peut aussi publier, à peu de frais, une petite brochure à Pâques et en octobre ou en novembre. Les fabricants lui fourniront les clichés nécessaires et si, par hasard, le détaillant voulait se procurer quelques vignettes spéciales, il pourra en obtenir au prix de 50 cents ou 75 cents chacune de n'importe laquelle des nombreuses maisons qui font une spécialité de la fourniture de clichés tout-faits.

La rédaction de lettres et circulaires embarrasse parfois le petit détaillant et, naturellement, il ne peut se payer le luxe d'employer les services d'un technicien de publicité.

Comme question de fait, la seule raison pour laquelle le petit détaillant s'imagine qu'il ne peut pas écrire ses propres annonces, c'est qu'il est sous la fausse impression qu'il doit se servir de phrases imagées et fleuries.

Chassez bien vite cette idée de votre cerveau. Les phrases pédantes et la littérature ampoulée font plus de tort que de bien à une annonce. Elles concentrent l'attention sur la façon dont les phrases sont construites plutôt que sur les marchandises que vous voulez vendre.

Il n'y a que trois arguments à employer pour intéresser les gens à vos marchandises — pourvu que ces marchandises répondent à un besoin actuel du lecteur. Le premier est la suggestion que l'article est offert à prix modique. Le second est qu'il est de qualité exceptionnellement bonne. Le troisième est que l'apparence, le style de l'article est fort attrayant.

Quand un marchand vend à son client au comptoir et qu'il s'efforce de le convaincre, il ne parle pas comme dans un livre et il n'essaie pas, non plus, de faire de l'humour. Il mentionne le prix: convaincu que l'article est de bonne valeur, il s'efforce d'en convaincre l'acheteur. Puis, en quelques phrases, il décrit la qualité des matières premières, qui sont entrées dans la fabrication de cet article ou en quoi l'apparence de l'article est supérieur.

Une bonne annonce n'est qu'une condensation de ces trois éléments. Le prix doit entrer le premier en ligne de compte. Une annonce a peu de chance de donner de bons résultats si on omet de mentionner le ou les prix. Puis on doit donner brièvement quelques faits relatifs à la valeur de l'article — et finalement, dire quelques mots au sujet de son apparence.

Ces principes sont si simples, qu'aucun marchand n'a besoin de s'assurer les services d'un expert, une fois qu'il est maître de ces trois principes fondamentaux de l'annonce. Il lui suffit de jeter quelques mots sur un bout de papier et d'y dire ce qu'il dirait à un client au comptoir.

Si par suite de l'augmentation de votre commerce, votre budget de publicité s'accroît assez considérablement, au lieu d'envoyer quatre lettres circulaires par

année, envoyez-en six — une tous les deux mois — ou douze, une tous les mois ou encore faites faire des dépliants ou brochures un peu plus élaborés que ceux que vous employiez.

Il vout faut, cependant, conserver une partie de votre budget pour le traditionnel calendrier. Il y a une tendance de la part des pseudo-experts en publicité de rire de cette habitude traditionnelle de donner des calendriers, chaque année—bien que nombre de petits marchands ne fassent guère d'autre publicité que celle-là.

Quoique disent les théoriciens, le calendrier est un excellent medium de publicité et celui dont l'action est de plus longue durée.

Celui qui reçoit un calendrier attrayant, convenable, le place sur un des murs de son domicile — un emplacement d'annonce que vous ne pourriez acheter à aucun prix — et là durant 365 jours il reste, rappelant chaque jour à votre client votre nom et votre commerce.

Ceci, cependant, à la condition expresse, que votre calendrier soit à l'épreuve du panier aux déchets.

Si vous voulez assurer à votre calendrier un emplacement privilégié sur le mur de la maison de votre client, il doit être réellement beau, il doit avoir de réels mérites artistiques.

Un calendrier de piteuse mine vaut moins que rien du tout. L'offrir à un client, c'est l'insulter. Il vaut mieux dépenser quelques dollars de plus et acheter un calendrier qui vaille la peine d'être conservé — ces quelques dollars supplémentaires seront un excellent placement plutôt qu'une dépense additionnelle.

La distribution judicieuse du calendrier est un autre problème qu'il faut étudier. Durant les dernières fêtes, un de vos membres vint me trouver pour me demander conseil relativement à la meilleure manière de distribuer des calendriers, afin d'éviter le gaspillage.

Ce marchand est un homme de progrès, il avait une liste complète de sa clientèle et depuis longtemps il envoi chaque année, par messenger, un calendrier à chacun de ses clients. L'an dernier, il avait cependant reçu plusieurs plaintes que ses calendriers avaient été défraîchis ou brisés à leur livraison. Il désirait éviter la répétition de cet ennui, surtout par le fait que cette année son calendrier était dispendieux.

Je lui suggérai d'adresser une lettre à ses clients, les avisant qu'il donnait cette année, un calendrier d'une haute valeur artistique, et qu'il craignait de l'envoyer par messenger de peur qu'il ne soit abîmé en route et qu'en conséquence, il priait le client de bien vouloir passer au magasin où il lui remettrait personnellement le calendrier qui lui était réservé.

L'idée réussit à merveille. Les clients apprécièrent le fait que le marchand se souvenait d'eux et leur réservait une merveille chromo-lithographique et furent heureux de passer au magasin chercher le calendrier qui leur était destiné. Incidemment, cette visite procura au marchand l'occasion de faire plusieurs ventes qu'il n'aurait pas faites autrement. J'ajouterai que par l'emploi de cette méthode le marchand économisa sur la distribution de ses calendriers, les lettres ayant coûté moins cher de frais d'impression et de poste que n'eût coûté la distribution par messenger des calendriers.

Voilà une idée que d'autres peuvent avec avantage adopter. Il suffit d'un peu d'imagination pour en varier l'adaptation à l'infini, car il ne faudrait pas que

toutes les lettres des marchands de chaussures au sujet de leurs calendriers se ressemblassent !

Je pourrais continuer sur ce thème pendant des heures, si j'avais à étudier des cas individuels, au lieu de généraliser, comme je dois forcément le faire quand je parle à une assemblée comme celle-ci ; mais je crois en avoir dit assez pour convaincre le petit marchand qu'il a les moyens d'annoncer — ou plutôt qu'il n'a pas les moyens de ne pas annoncer.

L'annonce est un placement, puisqu'elle produit des affaires nouvelles, qu'elle augmente le volume des affaires et les profits.

L'annonce n'est pas une dépense. L'homme qui considère l'annonce comme une dépense qu'il a peur de faire, qui est préjugé contre son usage, perd de l'argent en annonçant sans conviction.

L'homme qui considère l'annonce comme un placement et qui donne à ce placement toute l'attention voulue d'une judicieuse publicité lui donnera un rendement à intérêt composé — et même davantage.

---

### FEU M. MED. GAUTHIER

Le commerce de chaussures vient de perdre l'un de ses représentants les plus autorisés et les plus actifs. En effet, M. Médard Gauthier, voyageur de commerce représentant La Parisienne Shoe Company, Ltd., à Maisonneuve, est décédé subitement le 27 mars à l'âge de 53 ans.

“Le Prix Courant” offre à sa famille ses plus sincères condoléances.

---

### NOUVELLES

On nous annonce de Plessisville, que la manufacture de chaussures et cuirs est en pleine activité de ce temps-ci, par suite de contrats importants reçus du département de la milice et de la marine et un surcroît de commandes venant de différents jobbers.




---

**Voir à la Page 173 la continuation  
des Articles de la Chaussure.**



## Evolution des Caoutchoucs "Maltese Cross"

Une histoire intéressante de l'origine, du développement et du perfectionnement de cette célèbre marque de chaussures. Comment les claques "Maltese Cross" sont faites.

Avant l'arrivée de la chaussure en caoutchouc, il y a de cela un demi-siècle, les Canadiens n'avaient pour se protéger contre les rigueurs de leurs longs hivers et supporter l'inclémence des saisons de printemps et d'automne, que de lourdes chaussures huilées qui n'étaient pas à l'épreuve de l'eau.

Le cuir imperméable était pratiquement inconnu, l'ère du cuir travaillé au chrome n'étant encore ouverte.

Les premiers efforts de nos chercheurs pour obtenir de bonnes conditions avec des chaussures en caoutchouc pourraient faire sourire tant par la forme de la chaussure que par la tendance qu'elle avait à salir et à gommer tous les objets avec lesquels elle venait en contact.

La tentative avait produit, non seulement une chaussure d'apparence grossière, mais elle avait un tel inconvénient que l'usage général en fut incertain, pendant longtemps, surtout en ce qui concernait les chaussures en cuir de qualité supérieure.

Jusqu'à un certain point, ces essais imparfaits de chaussures à l'épreuve de l'eau remplirent leur but, en empêchant l'humidité, mais pour ceux qui regardaient le style et le fini comme tout-à-fait essentiels, elles ne furent pas très appréciées. Ce qui fit que pendant cinquante ans la production d'une seule fabrique fut plus que suffisante pour les besoins ou, au moins, pour les demandes de ce pays.

Avec le puissant développement que prit l'industrie de la chaussu-

re en caoutchouc aux Etats-Unis, dans la dernière décade de ce dix-neuvième siècle, encouragé spécialement par les nouvelles méthodes de travailler le caoutchouc, l'industrie de la chaussure en caoutchouc prit ici un nouvel essor.

En fait, le progrès accompli dans cette industrie, fut plus grand que dans toute la période précédente.

Ce fut à cette époque que feu M. H. D. Warren réalisant que le Canada, comme champ d'action, particulièrement adapté à ce genre de commerce, pourrait devenir un centre des meilleurs styles et de méthodes plus scientifiques, résolut d'organiser et de mettre en opération un département de chaussures de caoutchouc "up-to-date" de concert avec la manufacture "Gutta Percha and Rubber Co." de Toronto.

Le meilleur matériel que l'on put acheter et les ouvriers les plus experts que l'on put se procurer pour la production de cette classe de marchandises furent amenés des Etats-Unis et l'on se mit à l'oeuvre pour produire des chaussures de caoutchouc d'aussi bonne qualité que les meilleures marchandises fournies par les manufactures les plus grandes et les meilleures de l'autre côté des lignes.

Feu le Dr H. D. Warren qui était alors à la tête de l'entreprise, s'était associé avec un collaborateur enthousiaste, celui-là même qui est, actuellement, à la tête de la compagnie, M. Chas. N. Candee, un homme né et élevé dans les affaires de caoutchouc et qui s'occupa activement de mettre la marque "Maltese Cross" en vedette parmi les manufactures de caoutchouc de l'Amérique.

Il sut saisir le moment psychologique.

Jusqu'à cette époque, il y eut beaucoup de difficultés avec les marchandises manufacturées au Canada.

On se plaignait de la qualité du caoutchouc, du manque d'uniformité dans le fini et du peu d'élégance dans la forme.

La "Gutta Percha and Rubber Co." décida de remédier à ces défauts et elle refusa de livrer au commerce une seule paire de chaussures en caoutchouc avant d'être absolument certaine qu'elle fut parfaite, sous tous rapports.

La direction a cru, devant les échecs précédents, qu'il serait avantageux de suivre l'avis de Davy Crockett. "Assurez-vous que tout est correct, et, alors, allez de l'avant."

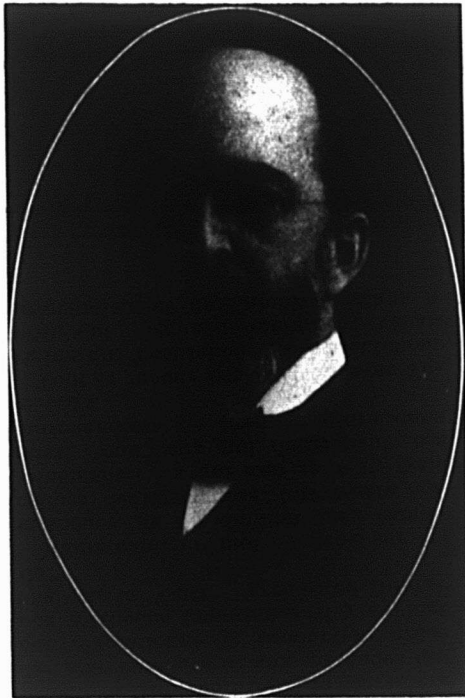
Les résultats depuis lors ont pleinement justifié cette politique; car depuis le premier jour où les marchandises portant la marque "Maltese Cross" ont été placées sur le marché canadien, elles n'ont jamais été refusées et elles ont toujours donné au Dominion le mérite d'avoir des chaussures en caoutchouc irréprochables.

Il y a eu des développements considérables qui se sont produits depuis que la compagnie a placé pour la première fois des marchandises sur le marché canadien.

Cette avance des nouvelles lignes sur les anciennes fut regardée à cette époque comme véritablement miraculeuse, mais il existe une différence énorme, aujourd'hui, entre ce qui faisait l'orgueil de la "Gutta Percha & Rubber Co.", en 1897 et les puissantes lignes que les agents de la Maltese Cross ont à placer devant les acheteurs en 1918.

Les mêmes conditions se retrouvent dans l'installation de la "Gutta Percha and Rubber Co." qui s'est développée d'une petite installation, à deux étages à une manufacture et ses dépendances, couvrant une étendue de sept acres.

Dans l'intervalle, les affaires de la compagnie ont augmenté par sauts et par bonds dans ses lignes et dans son volume d'affaires.

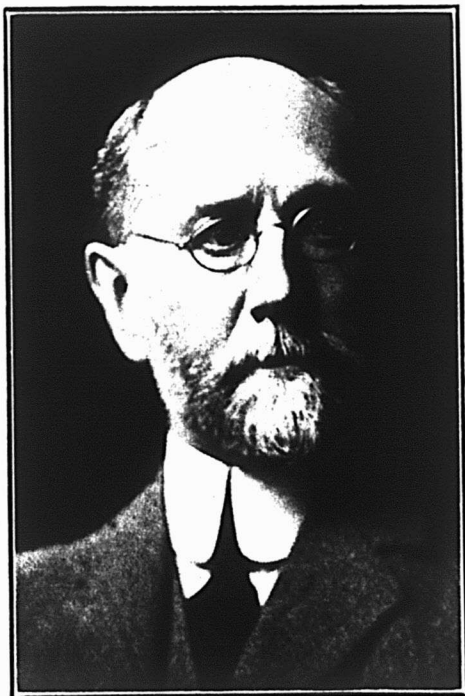


Feu H. D. WARREN,  
1er président et fondateur

Cette situation, aussi bien que l'augmentation générale du marché et du commerce de la chaussure en caoutchouc au Canada, sont dues principalement à l'amélioration du caractère des marchandises et aux méthodes qui ont révolutionné la production grâce aux méthodes inaugurées, il y a vingt ans, par la "Gutta Percha and Rubber Co."

Maintenant, un mot ou deux sur les méthodes de production des caoutchoucs "Maltese Cross" intéressera non seulement ceux qui s'en servent, mais aussi tous ceux qui distribuent ces marchandises de premier ordre dans le pays.

Tout le monde est familier avec l'origine du "caoutchouc", ou caoutchouc brut, qui, jusque dernièrement, venait principalement de l'Amazone, dans le



CHARLES N. CANDEE,  
président et gérant général.

Sud de l'Amérique ou du Congo, en Afrique, où il était recueilli par les naturels du pays et expédié sur le continent.

Les méthodes primitives des Indiens du Sud, qui récoltent laborieusement la sève du caoutchouc, la soignent par la fumée, y ajoutent, tantôt une pierre, tantôt un morceau de bois pour lui donner son poids et la transportent à travers les rivières jusqu'à la côte d'où le transport a lieu sur le continent, ont été l'objet de nombreuses descriptions par les voyageurs ou la base d'histoires plus ou moins sensationnelles.

Aujourd'hui, la plus grande partie du caoutchouc brut vient des plantations de Ceylan ou de la Malaisie où il est scientifiquement cultivé et récolté, garantissant un produit dégagé des impuretés et des imperfections du caoutchouc sauvage des tropiques.

La "Gutta Percha and Rubber, Limited," a mis en jeu son avenir, dès ses débuts, en usant des caoutchoucs de premier choix, posant en principe que rien n'est trop bon pour les caoutchoucs "Maltese Cross".

Acheter la meilleure matière que l'on peut avoir pour de l'argent a été le motto qui a placé ce produit aussi haut qu'il est aujourd'hui.

Un représentant du "Shoe and Leather Journal" a fait récemment un rapide voyage, à travers la manufacture de la compagnie, à Toronto, et sa description du progrès de sa production sera profitable à tous ceux qui sont appelés à expliquer les améliorations uniformes que les caoutchoucs "Maltese Cross" ont subies dès leur début jusqu'aux progrès réalisés actuellement. Comme il a déjà été déclaré, la fabrique, avec ses nombreux bâtiments destinés aux différents départements de manufacture du caoutchouc comprenant les appareils mécaniques, les courroies, les boyaux, les pneus d'automobile, etc., couvre plusieurs acres.

Bien qu'une visite à travers chacun de ces départements, et un résumé des méthodes de production puissent être d'un grand intérêt pour nos lecteurs, pour démontrer les usages importants dans lesquels le caoutchouc est employé de nos jours, les merveilleux progrès chimiques et mécaniques qui ont été développés dans la production de ces différentes classes de marchandises, nous ne parlerons, pour maintenant, que de la manufacture de caoutchouc "Maltese Cross."

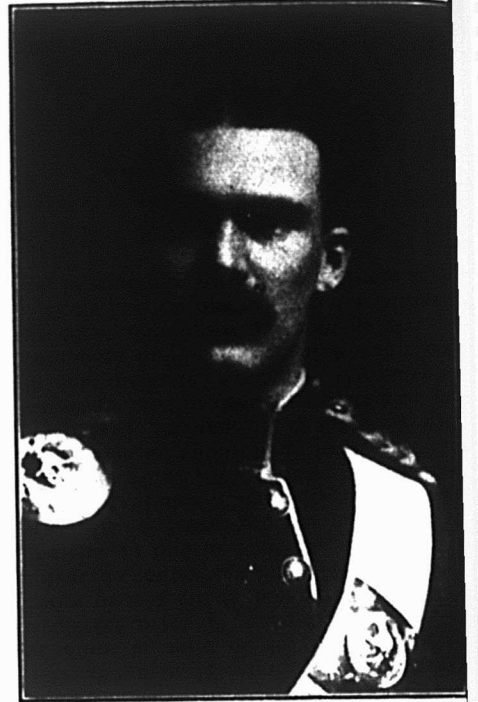
Nous suivrons les différentes étapes de sa production, depuis le caoutchouc brut, tel qu'il entre dans les différents ateliers, jusqu'à ce que les marchandises arrivent dans la salle d'emballage, prêtes à être expédiées.

Dans ces jours d'incertitude, en ce qui concerne l'approvisionnement et le transport, la question du stock brut est un problème sérieux.

Dans ces circonstances, les manufacturiers, qui désirent avoir un flot ininterrompu de production doivent se tenir considérablement de l'avant.

La "Gutta Percha and Rubber Co." possède un gros stock de caoutchouc brut, comprenant les plus fins Para et autres marques de l'Amérique du Sud, aussi bien que les meilleures des variétés cultivées.

Une des photographies accompagnant cette étude montre un petit coin de leur entrepôt de caoutchouc brut dans lequel il faut noter l'article de l'Amérique du Sud comme biscuit Para, tandis que dans un autre endroit



Feu le capitaine TRUMBULL WARREN,  
ancien président, tué en France.

se trouvent les feuilles plates de Ceylan et autres variétés de caoutchouc brut.

Du magasin, le caoutchouc brut passe dans la salle de lavage où, après avoir été brisé, il passe dans des rouleaux plissés qui le séparent et le nettoient de toutes ses imperfections. Les Indiens du Sud ne sont pas scrupuleux d'ajouter à leurs profits, si possible, en ajoutant des substances étrangères dans les "biscuits", comme on appelle les boules de caoutchouc brut.

Après le lavage, le caoutchouc est passé au moulin dans des cylindres où il est mélangé avec les ingrédients composés qui le préparent à subir les procédés chimiques qui vont suivre.

Dans la salle des mélanges, le litharge, le soufre et autres ingrédients sont



R. H. GREENE,  
secrétaire et gérant du département  
des chaussures

ajoutés au caoutchouc, pour lui donner la consistance et la qualité nécessaires pour son adhérence et le préparer à la vulcanisation qui suit.

Le caoutchouc mélangé est passé à travers des cylindres chauds et pressé dans des plaques de l'épaisseur voulue pour les semelles et les tiges, ces plaques étant taillées sur des formes au département des coupeurs.

Une des illustrations montre la salle du séchage où toutes les matières qui doivent servir, avec le caoutchouc, dans la manufacture des appareils et des chaussures, doivent être strictement asséchés.

Dans tous ces matériaux, il y a une certaine dose d'humidité qui doit être enlevée et le coton ou autres matériaux sont donc passés à travers un



Un coin dans le magasin du caoutchouc brut.



Atelier de lavage du caoutchouc.

tube assécheur, tel que démontré dans l'illustration, le matériel sortant par l'autre côté, absolument sec.

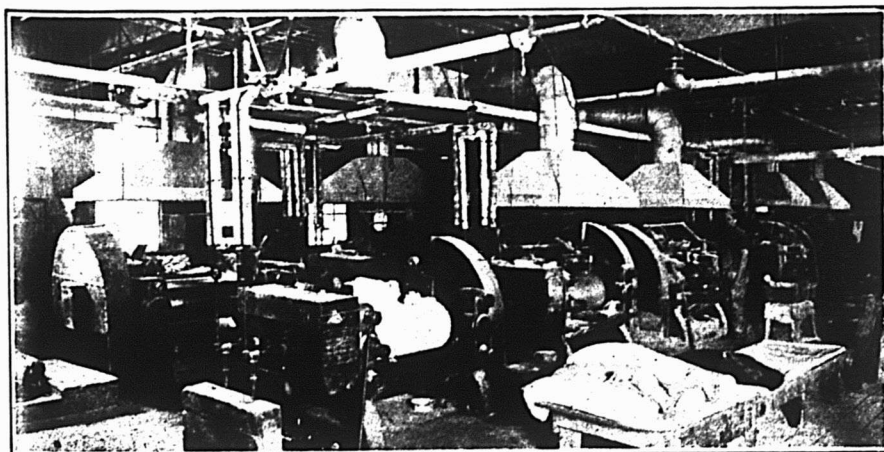
Les matériaux qui doivent servir, avec le caoutchouc, à la confection de la chaussure sont mélangés aux feuilles de caoutchouc en passant dans des cylindres. Ensuite, ces feuilles ainsi mélangées, sont envoyées au département des coupeurs.

Dans le département des coupeurs, comme on le voit dans nos illustrations, des ouvriers découpent les différentes parties des semelles et des tiges, qui doivent servir à la confection des chaussures en caoutchouc, bottes de bûcherons, etc.

Ces ouvriers deviennent très habiles et très rapides, avec leur couteau ils débitent une quantité étonnante de



Atelier de composition et de mélange.



Département des moulins

pièces de chaussures, par jour. Ces pièces sont mises en paquets, et envoyées à la cordonnerie. Dans l'un des ateliers de cordonnerie, on voit les ouvriers à l'ouvrage, confectionnant la chaussures de caoutchouc.

Les procédés sont entièrement différents de ceux des manufactures de chaussures de cuir, où les semelles intérieures sont clouées avec des pointes et où la chaussure est confectionnée par la piquère, la cheville, ou le clouage.

Aucune de ces opérations n'entre dans la confection des chaussures en caoutchouc. La doublure est faite d'une seule pièce et les différentes parties de la chaussure sont assemblées

par le moyen d'un ciment en caoutchouc, les joints sont repliés et caoutchoutés avec le plus grand soin, pour être certain qu'ils soient parfaitement ajustés.

L'atelier de cordonnerie pour les lignes de chaussures plus légères constitue un autre département plus grand que celui réservé au travail des chaussures lourdes. Dans ce département, l'ouvrage est, généralement, entièrement fait par des femmes et des filles. On peut voir plusieurs de celles-ci travaillant avec soin, aux différentes parties de la chaussure, qui sont assemblées, ensuite, à peu près de la même manière que pour les chaussures lourdes.

La plus grande attention et le plus grand soin doivent être exercés, pour obtenir un ajustage parfait entre les différentes parties.

Avec le développement marqué de l'industrie de la chaussure en caoutchouc, dans ces dernières années, il est survenu une énorme expansion de lignes. Nulle part cette expansion de production n'a été plus marquée que dans les marchandises sèches pour le tennis et le sport. Des centaines de ces lignes sont maintenant manufacturées dans les ateliers de chaussures en caoutchouc.

Les tiges pour chaussures et pour les lignes plus élégantes de chaussures en caoutchouc passent au département



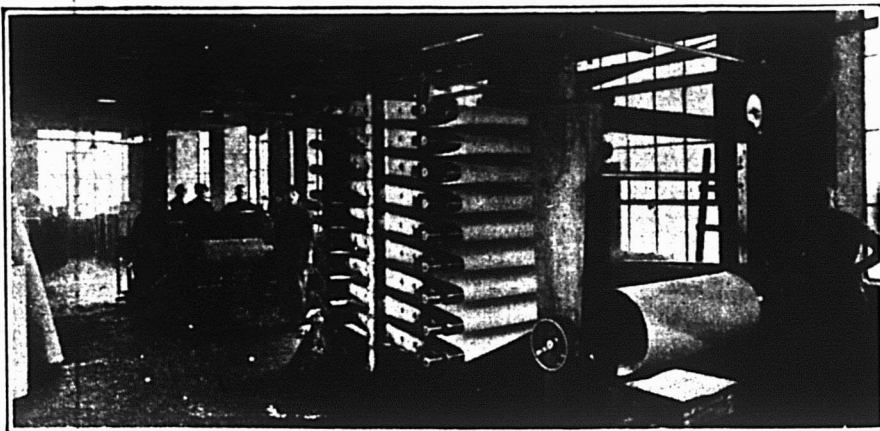
Section de l'atelier des cylindres



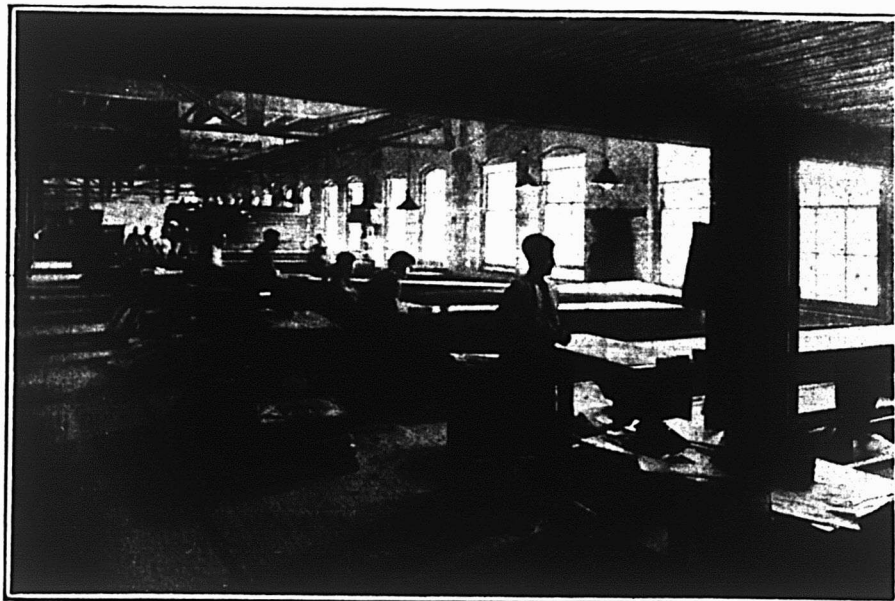
Section de l'atelier des cylindres

d'ajustage, qui occupe un étage de la fabrique de chaussures en caoutchouc. L'on aura une idée de l'étendue et de l'importance de ce département, par les illustrations ci-contre, qui donnent une idée très juste, non seulement du nombre d'ouvriers, mais de la vaste variété de machines en opération.

Toutes les installations que l'on trouve d'ordinaire dans les manufactures de chaussures "up-to-date" et quelques autres sont requises, aujourd'hui, pour fournir d'une façon parfaite les marchandises de la Marque "Maltese Cross", qui jouissent d'une si grande faveur, spécialement chez le beau sexe.



Les séchoirs



chaussure en caoutchouc. Les marchandises plus lourdes, telles que les bottes de caoutchouc pour les hommes de chantiers, etc., sont toutes soumises au procédé du pressage, autrement dit "pressure cure." Les claies, au lieu d'être placées dans de vastes chambres hermétiquement closes dont l'air a été enlevé et remplacé par du gaz dioxyde de carbone. Quelquefois on se sert de la vapeur, mais l'objection à la vapeur, c'est qu'elle décolore les marchandises.

Pendant le traitement, la salle est tenue chaude par le moyen de la vapeur.

Le traitement par pression, comme on l'appelle, élimine la possibilité des défauts dans les marchandises, tels que les boursoufflures et permet de terminer le travail en beaucoup moins de temps.

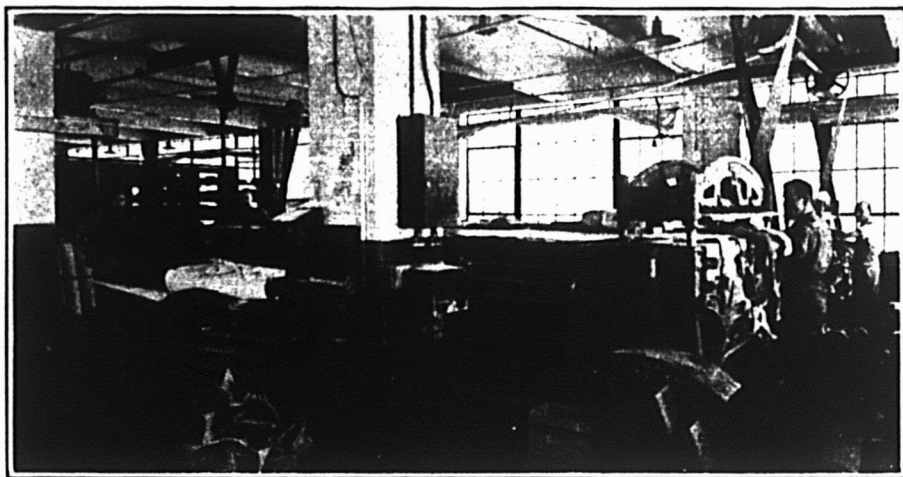
Habituellement, on termine ce travail en moins de dix-neuf minutes



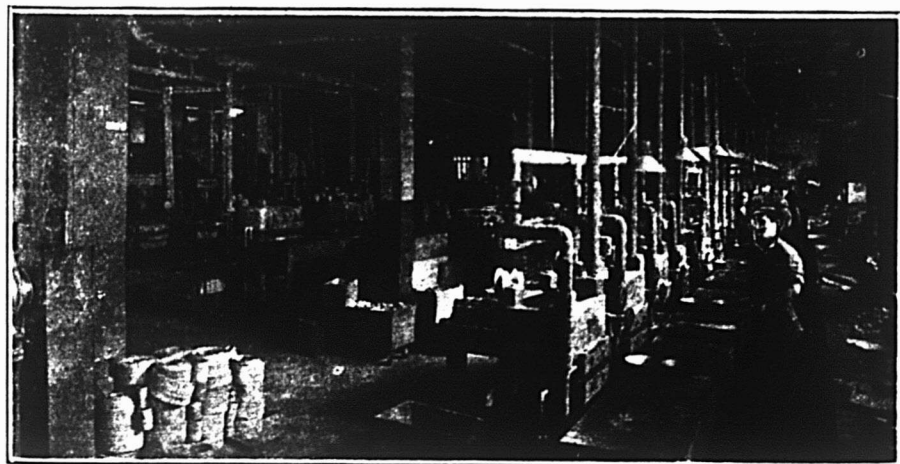
Atelier de coupage des semelles

Les marchandises sont alors mises en wagonnets et envoyées à la salle d'emballage, où elles sont placées dans différents départements, prêts à être placés dans les cartons. L'illustration qui accompagne l'une des sections du département d'emballage, donne quelque idée de l'énorme quantité de marchandises qui passent dans ce département, d'un jour à l'autre.

La "Gutta Percha and Rubber Co." manufacture tous ses propres cartons et nous voyons, dans l'une des illustrations, un coin de ce département, dans lequel se trouvent un grand nombre d'employés. La part du carton, dans les affaires a pris tellement d'extension et compte tellement de difficultés, à cause du manque de maté-



Atelier de teinture des semelles



Atelier de pressage des talons.

riaux, que la plupart des compagnies de caoutchouc ont considéré l'opportunité, en raison de la dépense et de l'espace occupé, de mettre, seulement leurs lignes les plus fines dans les cartons.

On ne voit pas de raison pourquoi les bottes de bûcherons et autres lourdes chaussures en caoutchouc sont placées dans des boîtes de carton. La raison invoquée pour cela, il y a quelques années, que les chaussures collaient entre elles n'existe plus, aujourd'hui, maintenant que les marchandises sont si parfaites comme travail et fini. Au commencement de cette description, nous avons référé au fait qu'il s'entraînait dans la confection des caout-

choues de la "Maltese Cross" que de la matière de premier choix.

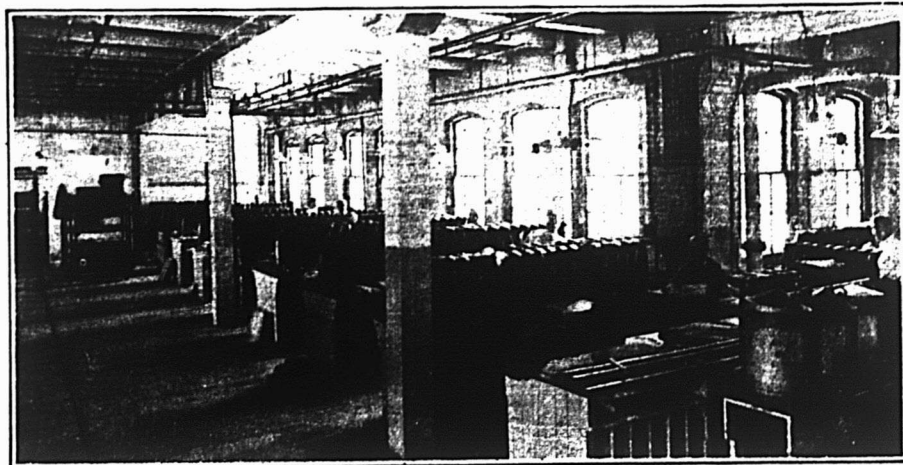
C'est exact, nonobstant le fait que pas le plus petit morceau de caoutchouc employé par cette compagnie n'est du caoutchouc de rebut ou manufacturé avec du caoutchouc de rebut. Cette compagnie a l'une des plus importantes usines de réfection que l'on puisse trouver en Amérique. De fait, cette usine est plus importante que celle des compagnies qui s'occupent spécialement de ce travail.

Pendant longtemps, le caoutchouc ayant servi une fois était rejeté en quantités considérables. Aujourd'hui le prix du vieux caoutchouc est tel qu'il est recueilli avec soin et trans-

porté aux usines de réfection, dans le but d'en extraire le matériel et de l'employer de nouveau.

Comme question de fait, il est certaines classes de rebuts de caoutchouc qui se prêtent à cette combinaison, et la nature du caoutchouc se prête à ce travail d'extraction et de reconstruction.

La "Gutta Percha and Rubber Co." a une manufacture de trois étages exclusivement réservée à cette industrie. Le caoutchouc de rebut est d'abord extrait avec soin et ensuite placé dans des machines qui le désagrègent complètement et le brisent en petites parcelles. Ces fragments sont ensuite passés à travers une machine qui ex-



Cordonnerie.

trait les produits métalliques que l'on peut trouver dans les caoutchoucs de rebut. De vastes aimants attirent les pièces de métaux, et pas une parcelle ne reste dans la masse qui est ensuite soumise à des traitements chimiques dans des cuves où la fibre est broyée et éliminée au moyen d'acides. La pâte est ensuite passée aux dévulcanisateurs, la fibre est éliminée, le soufre est dissous ainsi que les autres substances qui peuvent être mélangées avec le stock. Cette masse est ensuite passée dans des baquets dans lesquels on la délivre du sable en la barattant. Le caoutchouc ainsi délivré de produits étrangers, est passé dans les nettoyeurs et puis asséché et envoyé aux



Atelier d'ajustage des tiges.



Cordonnerie un jour sans chaleur

moulins à caoutchouc. On prétend que, pour les semelles et usages similaires, un certain pourcentage de caoutchouc refait dans le mélange est de beaucoup supérieur au produit pur donnant une chaussure plus solide. Deux des illustrations montrent la production des célèbres semelles "Tenax" aussi bien que des talons faits par cette compagnie pour employer dans les manufactures de chaussures de cuir. Il a été démontré, sans le moindre doute que les qualités d'usage du "Tenax" aussi bien que sa résistance en font une substance très effective pour les semelles dans toutes les classes de chaussures. Le succès est déjà remarquable au point que la compagnie éprouve de la difficulté à



Atelier de vernissage.



Chambres de pression

produire une quantité suffisante, pour répondre à la demande. Le département des talons a une très grande extension, comme on peut en juger par le grand nombre de machines à presser que l'on voit dans la gravure. La demande pour les talons "Maltese Cross" est égale à celle pour les chaussures en caoutchouc elles-mêmes.

Une chose qui frappe l'observateur qui parcourt la manufacture de la "Gutta Percha and Rubber Co.", plus que toute autre chose, c'est cette politique de ne pas épargner la dépense dans l'édifice, dans l'installation, dans les ouvriers ou les méthodes nécessaires afin d'obtenir les meilleurs résultats dans la valeur et la qualité des marchandises.

Les employés, depuis le surintendant jusqu'au plus jeune ouvrier, reconnaissent l'efficacité de la Marque "Maltese Cross" et sont pleins d'enthousiasme pour le succès de la "Maltese Cross".

Les caoutchoucs de la "Maltese Cross" sont de bons caoutchoucs, parce que non seulement ils sont composés des meilleurs matériaux et qu'ils sont travaillés par des ouvriers intelligents, mais que la production est sous le contrôle d'un exécutif qui a pour lui l'intelligence et l'esprit d'initiative, et qui est parfaitement organisé.





Atelier de cartonnage.

Comme d'habitude les lignes de la "Maltese Cross", pour la saison prochaine, comprennent les modèles les plus modernes en chaussures de caoutchouc. Les derniers patrons ont été remodelés, les vieilles formes favorites ont été gardées et beaucoup de celles-ci ont été changées. Les changements de style dans les chaussures de cuir, tiennent le manufacturier de chaussures en caoutchouc sur le quivive et ils sont si soudains qu'une provision adéquate de ces chaussures est impossible. La "Gutta Percha and



Une section du département de l'emballage



Les dévulcanisateurs

Rubber Co.", toutefois, peut être félicitée d'avoir pu couvrir la demande actuelle de chaussures fashionables pour hommes et pour femmes.

Parmi les nouvelles créations se trouve la "Vimy", une chaussure qui rencontre la demande pour une chaussure de fantaisie, avec une empeigne haute qui devra être d'une vente très populaire. Une autre nouvelle ligne pour les femmes, est appelée "Lucille". C'est une fine guêtre à "Croquet" avec le dessous en drap et boutons.

C'est un avantage sur l'"Excluder" ou guêtre à boutons ordinaires, l'empeigne en caoutchouc est plus haute

et elle est donc mieux adaptée pour protéger contre la neige et la boue.

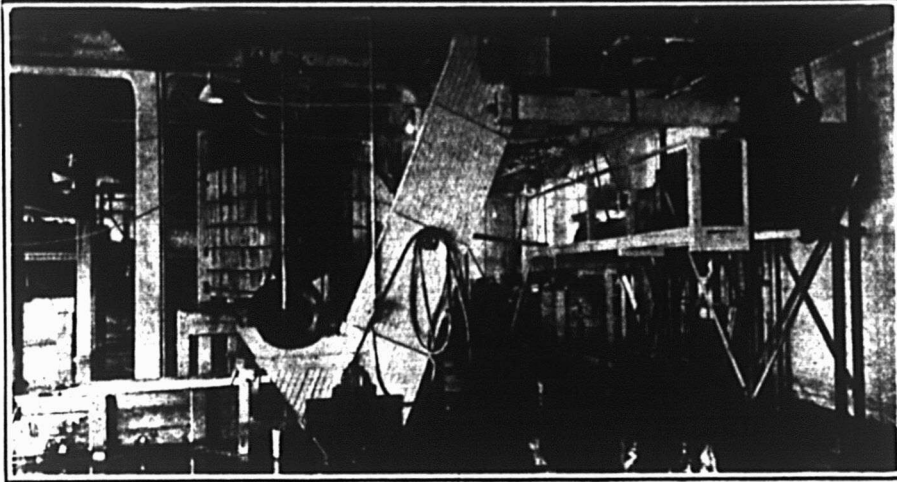
Les nouvelles lignes d'"Efficiency", chaussures blanches dans les chaussures d'hommes et de bûcherons, sont spécialement bonnes. Ces marchandises sont faites avec le meilleur caoutchouc et sont préparées pour résister à toutes les températures. Elles sont faites avec cinq et trois oeillets et comme leur nom l'indique, c'est le dernier mot du confortable dans cette classe de chaussures en caoutchouc. La chaussure blanche dans l'"Efficiency

line" est de belle apparence et a la qualité qui a valu sa renommée aux "Maltese Cross Rubbers." Le "Bushman", avec le dessus en couil imperméable blanc, boutons en couil et doubles bords disputent la popularité aux chaussures de cuir.

Le nouveau catalogue des lignes de la "Gutta Percha and Rubber Co.", est maintenant prêt et il sera mis dans les mains du commerce en même temps que le "Shoe and Leather Journal."



Département des cuves chimiques.



Département de réparation

Lundi  
le 25 Février, 1918

fut la date d'ouverture de la nouvelle saison du caoutchouc. Donnez vos commandes de Caoutchoucs Maltese Cross, à l'une des maisons suivantes :

## DISTRIBUTEURS DES "MALTESE CROSS"

W. B. HAMILTON SHOE CO., LIMITED	Toronto, Ont.
D. D. HAWTHORNE & CO.	Toronto, Ont.
J. D. KING CO., LIMITED	Toronto, Ont.
JOHN McPHERSON CO., LIMITED	Hamilton, Ont.
STERLING BROS., LIMITED	London, Ont.
J. A. JOHNSTON CO.,	Brockville Ont.
FEDERAL SHOE CO	Ottawa, Ont.
C. STEPHENS CO., LIMITED	Collingwood, Ont.
BIGNELL & KNOX	Montréal, Qué.
THOMPSON SHOE CO., LIMITED	Montreal Que.
J. W. BOYER & CO.,	Victoria, N.B.
CANADA SHOE,	Montréal, Qué.
J. H. LAROCHELLE & FILS, LTEE	Québec, Qué.
J. H. BEGIN, ENREG.	Québec, Qué.
EASTERN TOWNSHIPS SHOE CO., LTD,	St. Hyacinthe, Qué.
WATERBURY & RISING, LIMITED,	St. Jean, N. B.
HUDSON'S BAY CO., POUR LE GROS,	Winnipeg, Man.
A. L. JOHNSON SHOE CO., LIMITED	Winnipeg, Man.
H. G. MIDDLETON, CO., LIMITED,	Winnipeg, Man.
A. McKILLOP & Co., LIMITED	Calgary, Alta.
DOWLING & CREELMAN	Brandon, Man.
MAYBEE'S LIMITED	Moose Jaw, Sask.
DAMER, LUMSDEN CO.	Vancouver, B.C.

## Gutta Percha & Rubber Limited

TORONTO  
MONTREAL  
FORT WILLIAM  
REGINA  
LETHBRIDGE  
CALGARY

HALIFAX  
OTTAWA  
WINNIPEG  
SASKATOON  
EDMONTON  
VANCOUVER



Atelier de tamlage du département de réparation

Quelles que soient leurs sources d'approvisionnement, les marchands qui se tiennent renseignés au sujet de la production et de la distribution de la chaussure au Canada, considèrent la venue du voyageur de la maison *Ames Holden McCready* comme un des plus importants événements de la saison d'achat.

## *Il y a plusieurs bonnes raisons à cela:--*

AMES HOLDEN McCREADY est la plus grosse maison de chaussures du Canada. Environ 5,000 marchands, soit près de la moitié des détaillants de chaussures du Dominion, achètent et vendent les produits de cette maison.

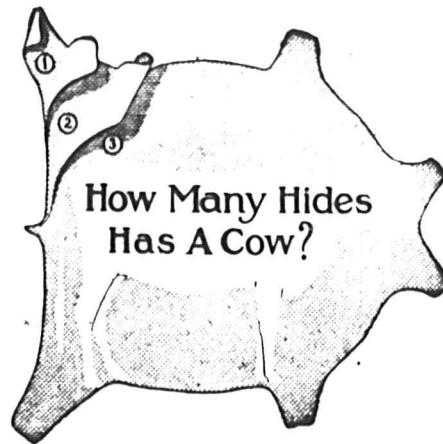
C'est la seule maison qui produise des lignes complètes pour hommes, femmes et enfants.

N'est-il par conséquent pas bien naturel que le commerce de chaussure du Canada prenne *Ames Holden McCready* comme type de comparaison, pour les styles et les valeurs ?

Vous verrez que nos lignes pour l'AUTOMNE 1918 sont empreintes de la marque qui a été le roc sur lequel s'est édiflée notre supériorité dans le commerce de la chaussure.

***Ames Holden McCready***  
*Limited*

***122 rue Saint-Antoine, Montréal (P.Q.)***



## Cette gravure a fait réfléchir des millions de personnes

Une vache n'a qu'une peau, tous les arguments possibles ne peuvent faire qu'elle en ait plus. Mais le cuir est devenu si rare que cette seule peau a été séparée deux ou trois fois pour essayer de faire assez de cuir pour rencontrer la demande.

Mais les couches intérieures de cette peau ou les retailles ne sont pas satisfaisantes. Elles sont pulpeuses, molles et faciles à s'effriter ou à se déchirer. C'est pour prouver qu'une vache n'a réellement qu'une seule peau que nous nous servons de ce dessin.

C'est parce que la première couche, ou la couche de dessus de la peau est si dispendieuse et celles du dessous si insuffisantes que le "Fabrikoid" un succédané pour les "retailles de peau" est devenu si populaire.

Le Fabrikoid est employé pour recouvrir les chaises et les sofas, les sièges des voitures de chemins de fer, de théâtres et d'automobiles. Il est largement employé dans la confection des malles et des valises, sacs de voyage, etc.

On se sert aussi du Fabrikoid dans les maisons

pour couvrir les coussins, les écrans, les panneaux.

Il est fabriqué dans une grande variété de largeurs et de couleurs et c'est l'imitation exacte du véritable cuir. Il ne se déchire pas, est d'une apparence très jolie, est à l'épreuve de l'eau et ne se tache pas.

Il est prouvé par l'usage, que le Fabrikoid n'est pas seulement un succédané, économique et effectif du cuir, mais que c'est aussi l'un des matériaux les plus utiles qu'on ait jamais fabriqués.—

Pourquoi ne vendez-vous pas du Fabrikoid à vos clients?

Si vous voulez nous écrire, c'est avec le plus grand plaisir que nous demanderons à notre correspondant de vous faire voir une ligne complète de nos échantillons de Fabrikoid, de vous donner nos prix et conditions et de vous expliquer, en détail, le grand nombre d'usages auxquels vos clients pourront employer cet article. Nous attendons avec plaisir la réception de votre demande.

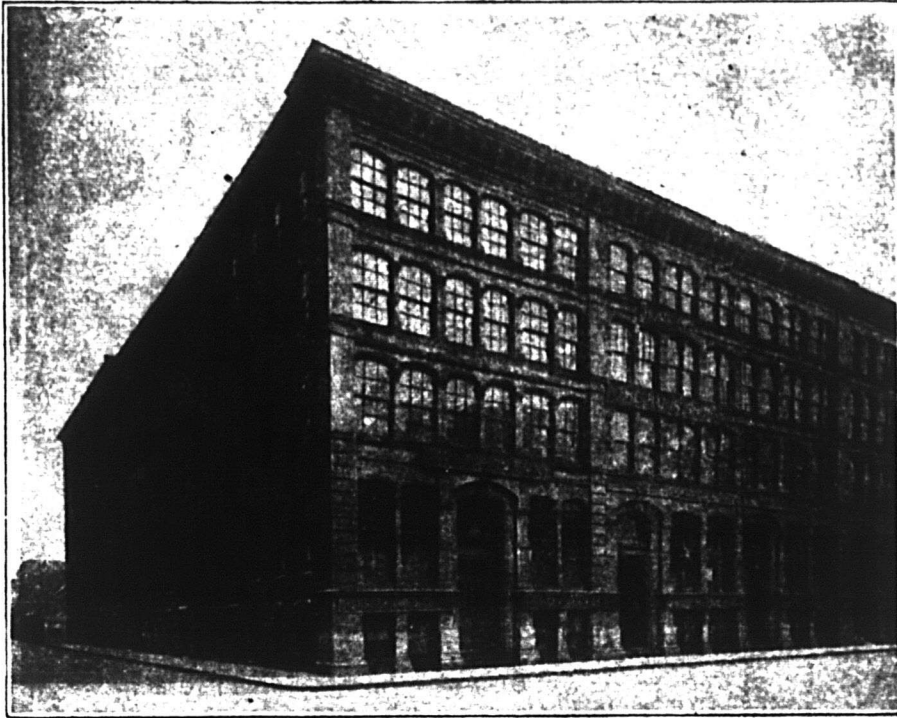


### Du Pont Fabrikoid Company

*Manufacture et Salles de Ventes*

NEW TORONTO, - - - ONTARIO





*Une des  
Manufactures  
modernes  
de chaussures  
du Canada*

La manufacture dans laquelle sont fabriqués

**Paris**

*(Welts pour hommes—McKays pour Dames)*

**Patricia**

*(Welts et Turns pour Dames)*

**Metropolitan**

*(McKays pour Dames—Welts pour Hommes)*

Ces Marques Populaires sont connues au Canada, d'un océan à l'autre, pour leur **STYLE SPLENDIDE**, leur **JOLI FINI**, leur **QUALITE SUPERIEURE**, et leur **PRIX RAISONNABLE**, quatre caractéristiques qui font de la vente de la chaussure, un véritable plaisir—les caractéristiques qui veulent dire **SATISFACTION** pour le détaillant, aussi bien que pour l'acheteur.

Essayez notre Excellent Service de Livraison.

***Daoust, Lalonde & Cie., Limitee***  
***Montréal***

Succursale—La Metropolitan Shoe Co., 91 rue Saint-Paul Ouest,  
Montréal



# Acme

*Force,*  
*Souplesse,*  
*Confiance*

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

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

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

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

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

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

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

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

## Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Ltd.

Bureau Principal et Manufactures, TORONTO

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

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

# JOBBERS

**Augmentez votre volume d'affaires  
et vos profits, en vendant  
notre chaussure**

Il y a un certain nombre de Jobbers dans des localités prospères qui trouveraient avantage à correspondre avec nous, à cette époque de l'année.

Jamais il n'y a eu un temps plus opportun et plus propice que celui présent pour considérer notre offre.

Les magasins de chaussures doivent absolument augmenter leur volume d'affaires. Il en est de même pour vous.

Les frais augmentent de plus en plus.

Les dépenses de magasin ont monté de façon importante et ne font que s'accroître encore, et le meilleur moyen de faire face à ces augmentations est de vendre des marchandises qui font rentrer l'argent et qui payent de bons profits nets.

**C'EST CE QUI SE PRODUIT AVEC NOTRE LIGNE DE**

**Chaussures en cuir pour dames,  
et chaussures pour demoiselles,  
enfants et bébés**

Nous avons l'organisation et l'expérience voulues pour la fabrication de chaussures.

Vous avez le débouché pour vendre aux détaillants.

Voulez-vous donc entrer en correspondance avec nous, et nous permettre de placer devant vos yeux notre magnifique ligne de chaussures, faite avec cette solidarité qui vous vaudra une clientèle et de plus grosses affaires.

Nous employons la meilleure qualité de matières premières et offrons aux Jobbers toutes facilités dans le choix des lignes qui conviennent le mieux à leur commerce.

C'est avec plaisir que nous vous montrerons nos échantillons et que nous vous donnerons nos cotations. Elles laissent une jolie marge de profit.

**TOUS LES STYLES POPULAIRES**

Envoyez-nous un mot.

**Gagnon, Lachappelle & Hebert**

55 rue Kent

Montréal



# “LIFE-BUOY”

## Une marque de Claques dont la qualité sort de l'ordinaire

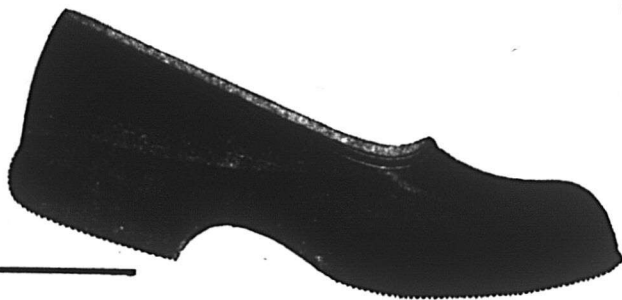
Si vous n'avez pas encore donné votre commande d'automne pour vos claques, nous vous demanderions de ne pas manquer de voir un de nos vendeurs. Il se fera un plaisir de vous montrer notre série d'échantillons et il vous prouvera pourquoi les articles de la marque “Life-Buoy” sont les meilleurs que vous puissiez acheter pour la saison prochaine.

A l'avenir, notre entrepôt de Montréal et celui de Québec seront sous la direction personnelle de M. O. H. Hymmen, un homme favorablement connu de tous les marchands de chaussures de la province. C'est avec plaisir que nous vous fournirons tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.

## The Kaufman Rubber Co., Limited

MONTREAL,	-	310 rue Craig ouest
QUEBEC,	-	615 rue St-Valier

*Ecrivez à l'entrepôt  
le plus près de chez vous.*







Le crédit  
d'un  
marchand  
constitue  
sa  
richesse



**L'Oeuvre de la Mercantile Agency  
:: de R. G. DUN & Co. ::**

Est précisément de compiler les informations exactes sur tous les commerçants et de faire ainsi leur réputation. : : : : :

Le crédit d'un marchand découle de la connaissance qu'ont les gens de sa personnalité, de ses affaires et de toute autre forme de sa prospérité. Le Livre de Cotation de R. G. DUN & CO., qui contient un million sept cent mille noms, est publié quatre fois par ans et comme sa dénomination l'indique, est principalement employé pour obtenir un renseignement immédiat quand il est nécessaire de prendre une prompte décision. En outre, le souscripteur bénéficie de tous les renseignements les plus récents et les plus détaillés qui figurent sur les fiches aux bureaux de R. G. DUN & CO., car on conçoit aisément que les changements journaliers qui s'opèrent dans les entreprises commerciales donnent naissance chaque jour à de nouvelles informations qui sont entrées précisément dans ces dossiers. : : : : :

Vous trouverez dans le Livre de Cotation de R. G. DUN & CO.

La cotation de tous les hommes

d'affaires et marchands du Canada

La limite de leur crédit

Leur genre de commerce

**MERCANTILE AGENCY  
R. G. DUN & CO.**

**ETABLIE EN 1841**

**T. H. FLETT**

Gérant de District, - - MONTREAL

260 succursales dans les principales villes du monde. :: Bureaux canadiens: Toronto, Montréal, Ottawa, London, Québec, Halifax, Hamilton, Calgary, St. Jean, Winnipeg, Edmonton, Régina, Saskatoon, Moose Jaw, Vancouver, Victoria.

# CO-OPERATION



## LA CO-OPERATION

entre les deux Provinces est toute aussi nécessaire que la co-opération entre le manufacturier et le marchand. Lorsque vous achetez

Le Poli à chaussures

# “NUGGET”

Vous pouvez être assuré des avantages suivants

- 1o. De l'annonce du consommateur.
- 2o. De la meilleure qualité.
- 3o. De la satisfaction des clients.
- 4o. De profits substantiels.

**R. E. BOYD & Cie.,** *Montréal*

Agents pour la Province de Québec.

**THE NUGGET POLISH Co., Limited**  
TORONTO

## **Nous ne parlons pas seulement de servir—**

### **Nous servons**

On a bien souvent abusé du mot Service et, dans beaucoup de cas, il peut avoir perdu beaucoup de sa force et de sa signification.

Nous avons employé cette expression depuis de nombreuses années et, avec nous, cette expression a été plutôt augmentée que diminuée. Mais nous aimons cette expression 'Nous Servons' parce que c'est réellement ce que nous faisons.

Nous avons pour vous servir, un stock des plus importants et des plus soigneusement choisis dans lequel vous pouvez faire choix des marchandises qui se vendent le mieux dans chaque ligne que vous tenez et nous vous servons en ayant ces marchandises

### **En stock à notre entrepôt**

d'où nous pouvons expédier vos ordres, gros ou petits, dans les 24 heures qui suivent la réception de votre commande.

Voilà comment nous vous servons.

# **James Robinson**

## **Montréal**



Balmoral, en Gun Metal.—No. 618

# 40 Lignes en Stock

Aujourd'hui, alors que, même les petits stock de chaussures, exigent un placement d'argent considérable, il devient prudent de s'en rapporter à notre **DEPARTEMENT DE CHAUSSURES EN STOCK.**

Nous promettons d'expédier les chaussures immédiatement, au reçu de votre commande.

*Ecrivez-nous aujourd'hui pour demander notre catalogue.*

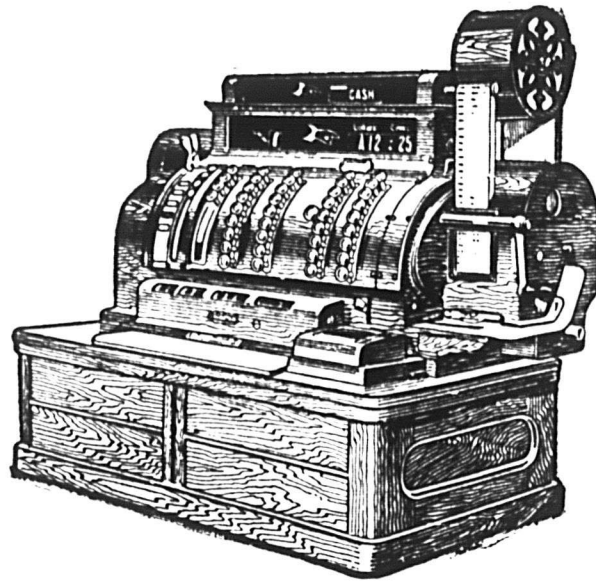
Notre Service est toujours rapide et efficace.

## Slater Shoe Co., Limited

Etablie en 1869

Montréal,

Canada



# La hausse des Prix attaque les Profits

*Plus que jamais les marchands doivent protéger chaque centin de profit*

**L**ES MARCHANDS aujourd'hui ont à faire face à beaucoup de problèmes difficiles, dont le plus important est l'augmentation du coût de la marchandise.

Dans bien des cas il n'est pas facile de faire accepter cette hausse de prix au client.

Il s'ensuit que la marge de profit du marchand est diminuée.

Les marchands s'aperçoivent qu'une Caisse Enregistreuse Nationale leur apporte une aide efficace à la solution de ce problème sérieux.

Elle protège chaque centin de profit qu'ils peuvent réaliser.

Elle préserve leur profit en empêchant les pertes, en éliminant les erreurs dans le change, en enregistrant toutes les opérations de caisse.

Elle réduit toute dépense superflue en rendant les employés plus efficaces, en activant le service du magasin, en réduisant le nombre des employés et les livraisons à faire.

Elle soulage le marchand des détails et du souci lui donnant plus de temps pour s'occuper de ses achats et des problèmes du marché.

THE NATIONAL CASH REGISTER CO. OF CANADA, LIMITED, TORONTO, ONT.

Veillez m'envoyer tous les détails de votre dernier modèle de caisse enregistreuse et me dire comment elle m'aidera dans mon commerce.

Nom .....  
Genre d'affaires .....  
Adresse .....

The National Cash  
Register Co. of  
Canada, Limited, Toronto.

QUAND UN ARTICLE PORTE  
CETTE MARQUE

TRADE **USMC** MARK

*Vous pouvez avoir  
Confiance en sa qualité*

---

**United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited**  
MONTREAL, (P.Q.)

90 Rue Adelaide Ouest,  
Toronto

179 Rue King Ouest,  
Kitchener

28 Rue Demers,  
Québec

# TENAX

**UNE SEMELLE QUI A  
"FAIT SES PREUVES"**

**POUR LES MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES  
POUR LES CORDONNIERS**

**Un Succédané du  
Cuir qui lui est  
Supérieur.**



Meilleur que le cuir sous tous rapports,—et meilleur marché.  
Donne une plus longue durée et s'use uniformément — ne se fendille pas.  
Est imperméable, flexible et souple.  
Assourdit la marche, ne "craque" et ne glisse pas.  
Léger, à grain serré et résistant.

**Tenax est Synonyme de Tenacité**

Vendu en feuilles de l'épaisseur désirée pour tous les genres de semelles, noires ou jaunes. Semelles moulées, noires, jaunes et blanches pour hommes.

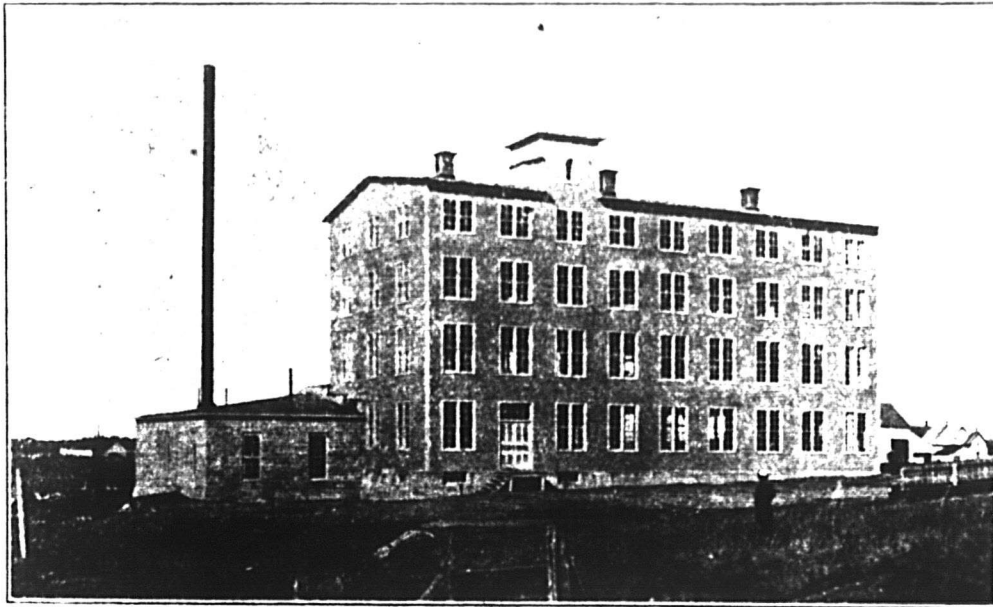
Fabriqué par

**Gutta Percha & Rubber, Limited**  
**TORONTO, CANADA**

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

# La Compagnie des Cuirs et Chaussures de Plessisville, P. Q.

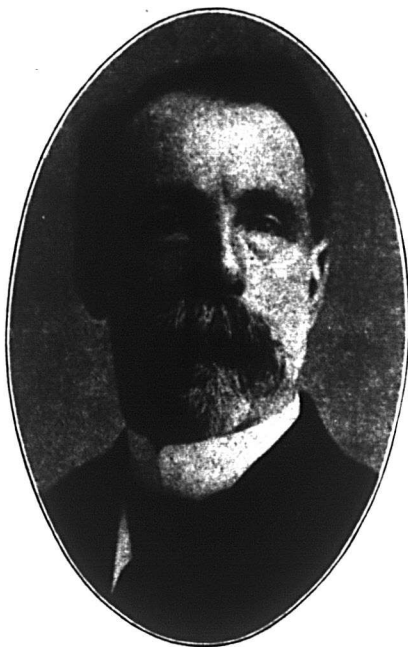
MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES DE TOUTES SORTES



En cuir à l'huile,  
Cuir armé,  
"Gun Metal",  
"Boxcalf",  
"Mahogany", etc.

**GOODYEAR,  
MACKAY,  
CHEVILLE,  
STANSCREW,  
LOOSENAIL.**

Echantillons et  
Prix sur demande  
Aucune commande à moins de 15 paires de chaque sorte.



L. FRECHETTE, Président.

### *Pour Garçons*

Pointures 1 à 5  
No. 250 — TAN  
No. 251 — NOIR

## Spécialités

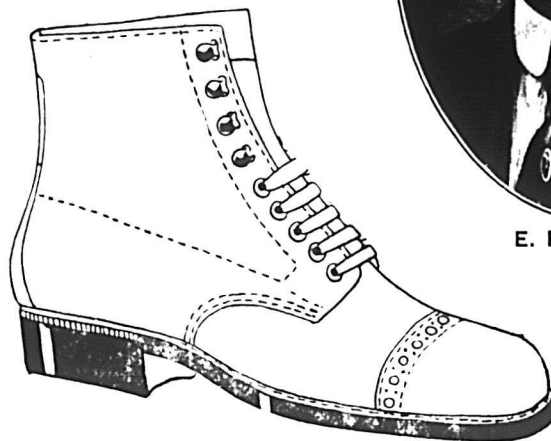
Chaussures en cuir armé solide à l'épreuve de l'eau, semelles Viscol.

### POUR HOMMES:

Pointures 6 à 10:

No 150 — TAN

No. 151 — NOIR



POUR YOUTHS, POINTURES 11, 12, 13  
No. 350-TAN — No 351, NOIR



E. FOURNIER

### *Pour Gents*

Pointures 8, 9, 10  
No. 450 — TAN  
No. 451 — NOIR

N'ayant pas de voyageurs régulièrement sur la route, les commandes par la maille recevront notre plus prompt attention.

# La Compagnie des Cuirs et Chaussures de Plessisville, PLESSISVILLE, P.Q.



# LA CHAUSSURE LADY BELLE

Démontre le progrès fait dans la production des  
SUPERBES McKAYS POUR DAMES

Le **STYLE**---la **VALEUR** prouvent les avantages  
de la Spécialité et d'une manufacture moderne.

La **LADY BELLE** sera un  
bon actif pour votre magasin

**THE LADY BELLE SHOE CO.,**  
*LIMITED*

**KITCHENER, . . . ONTARIO**

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

# **YAMASKA**

## **La Chaussure Toute en Cuir**

pour **HOMMES, GARCONS, JEUNES GENS** et **PETITS MESSIEURS.**

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

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



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

**ST-HYACINTHE . . . (QUEBEC)**

## Une appréciation rapide veut dire des ventes rapides

et le sous-vêtement Peerless  
plaît et se vend à première vue

Nous avons de nombreux clients dans la province du Québec et nous le devons d'abord à la bonne qualité de nos articles, ensuite aux relations amicales que nous entretenons avec les commerçants de cette province, mettant tout en oeuvre pour leur faciliter les affaires et leur assurer un service cordial et efficace.

Représentants:

QUEBEC: — Ernest Hamel, 66 rue de l'Eglise, Québec.

MONTREAL: — W. A. Kennedy, 201 immeuble Mappin Webb, Montréal.



The logo for Peerless features the word "Peerless" in a large, elegant, cursive script. A diagonal line cuts across the bottom of the word, with the word "REGISTERED" written in a bold, sans-serif, uppercase font along this line.

**The Peerless Underwear Co.**  
Limited

Hamilton

Ontario

Les connaissances que nous avons acquises à New-York pendant des années nous ont aidés à faire un succès de notre ligne, ici au Canada.

Les demandes augmentent toujours pour nos vêtements.

## The Hutner Cloak Company

Spécialistes dans les

**Manteaux pour jeunes filles et enfants.**

**439 Ouest rue King, Toronto, Ontario.**

# Pour votre Commerce de Bonneterie d'Hommes.

Une ligne d'un prix populaire et une  
ligne de qualité un peu meilleure;  
prix avantageux et profit.

## MARATHON

(Enregistré)

Une chaussette pour hommes d'un prix bon marché correspondant au 80-80-80 pour femmes donc vous connaissez la valeur. Il y a de bonnes affaires pour vous dans cette ligne; c'est un article dont les ventes se répètent facilement. Bien tricoté, correctement teint et fini aussi soigneusement que les lignes les plus coûteuses.

Noir, tan et couleurs.

Une douzaine de paires à la boîte—  
chaque parfaite.

## PEDESTRIAN

(Enregistré)

Cette ligne fait appel aux hommes difficiles. Elle est faite en beau fil de lisle doux, double épaisseur et constitue une magnifique chaussette. Cet article est un peu plus fin de qualité et d'un prix plus élevé que le Marathon. Prenez en stock cette marque et placez-la sur vos rayons et vous obtiendrez une bonne clientèle d'hommes.

Noir, tan et couleurs.

Une douzaine de paires à la boîte.

*Commandez-en à votre Marchand de Gros.*

**The Chipman-Holton Knitting Co.**  
*Limited*

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada

HAMILTON,

(ONTARIO)

*Manufactures à Hamilton et Welland (Ontario)*

Seuls agents pour la vente:

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

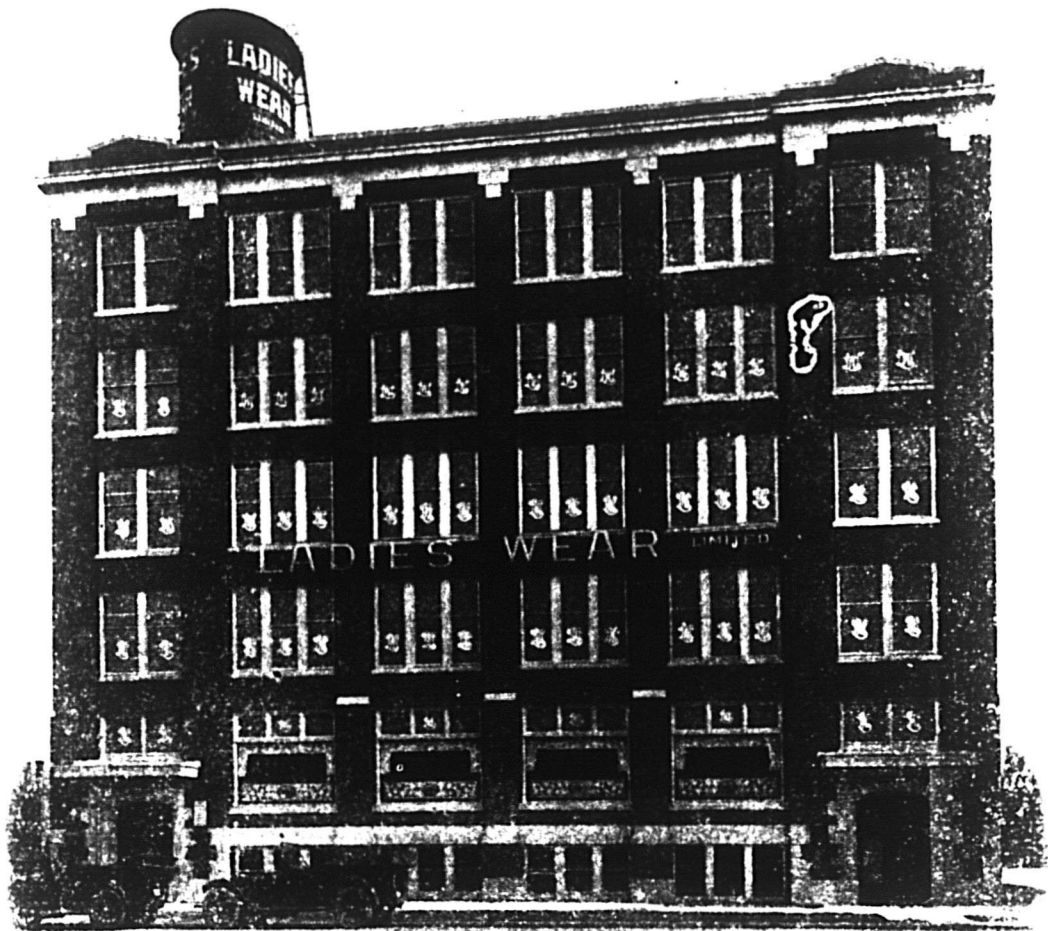
Succursales:

MONTREAL ET WINNIPEG

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



# La Maison des Articles de Dames



*La plus grande manufacture du genre, au Canada.— Fondée, il y a quatorze ans.*

**LADIES WEAR LIMITED** est la maison qui fabrique des Corsages, des Articles de Cou et des Sous-vêtements en soie de Première Qualité.

Cette maison si avantageusement connue du commerce est un gros importateur de Dentelles, Broderies, Voilettes, et Mouchoirs.

Si vous portez intérêt aux marchandises de Nouveauté qui augmenteront vos affaires, ne manquez pas de voir notre représentant ou de nous écrire. Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer quelqu'un avec notre ligne complète d'échantillons.

## LADIES WEAR LIMITED

563 rue du Collège, TORONTO (Ont.)

**W. F. GOFORTH,**  
Président.

**J. SOULARD,**  
Représentant pour la Province de Québec.

*Au Commerce:--*

**ACHETER EN TEMPS,**  
**C'EST ECONOMISER.**

Nous aimerions à vous suggérer que vous assortissiez votre stock à présent, et non pas que vous attendiez à plus tard, alors que les prix auront encore haussés. Notre stock, pour l'instant, est très important et nos valeurs sont excellentes. Ne différez pas, achetez à présent pour vos besoins actuels aussi bien que futurs. Vous, aussi bien que vos clients, en profiterez.

=====  
Bureau de Montréal

Bâtisse du Herald.

Bureau de Québec

77 rue Church, St-Roch, Qué.

=====  
*John Macdonald & Co., Ltd.*

Marchand de Nouveautés en gros.

**TORONTO.**



# Un Gros Client

L'OUVRIER, fort de corps et de courage a aussi de forts besoins qu'il est capable de satisfaire.

## Les Salopettes de Carhartt

attirent cet homme comme un aimant. Ce qu'il veut, c'est une ligne portant l'étiquette de garantie.

*C'est pourquoi il demande*

**Les Pantalons de Travail Khaki  
les Cotonnades  
les Corduroys  
et les Gants de Travail**

(en Mouton, Splits, et Peau de cheval)

Les Garçons et les Femmes sont aussi des travailleurs: prenez donc en stock

*POUR GARCONS*

**Knickers et Allovers  
Khaki**

*POUR DAMES*

**Allovers et Slipovers  
Khaki et Galatea**

**HAMILTON CARHARTT  
Cotton Mills, Limited**

**59 rue St-Pierre, MONTREAL (P.Q.)**

TORONTO—LIVERPOOL—MONTREAL—VANCOUVER—WINNIPEG



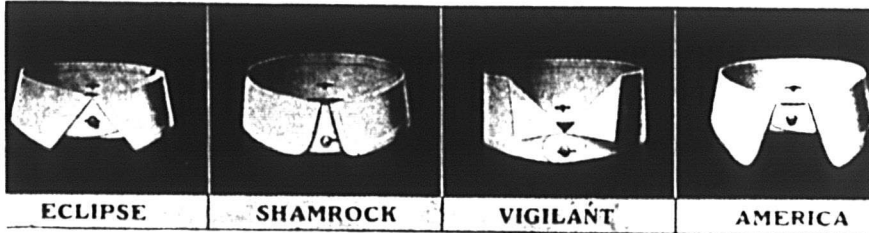
## Tout Marchand Tailleur

qui est en difficulté au  
sujet de la main-d'œuvre,  
résoudra la question à  
son avantage, en écri-  
vant pour Prix de la  
Façon et de la Garni-  
ture à

**The Campbell Mfg. Company**  
Limited  
Montréal



*Campbell's Clothing*



ECLIPSE

SHAMROCK

VIGILANT

AMERICA

## Les Faux-cols et Manchettes lavables d'Arlington

de la

### Marque Challenge

avec leur apparence de toile ne peuvent être différenciés des faux-cols de toile de la qualité la plus fine.

Faits dans tous les bons styles à la mode. Garantis donner satisfaction à vos clients.

**Prix: Faux-cols \$2.00** la douzaine

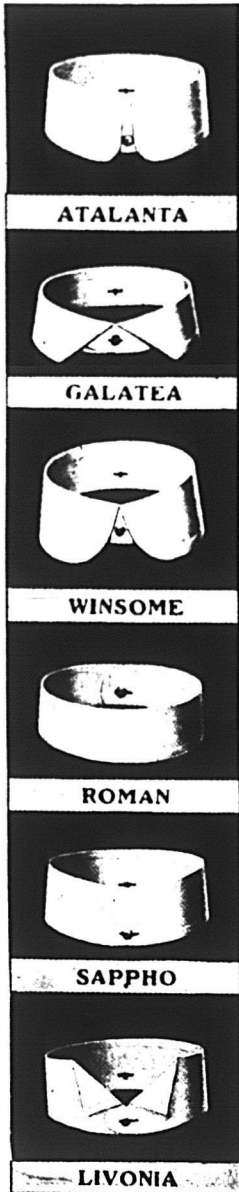
**Manchettes \$4.00** la douzaine

Vendus par tous les meilleurs marchands de gros et entrepositaires.

**THE ARLINGTON CO., OF CANADA, LIMITED**  
76 rue Bay TORONTO, (Ont.)

Succursale de Montréal: Bâtisse Read  
45 rue St-Alexandre

Succursale de Winnipeg: Bâtisse Travellers  
rue Bannatyne



ATALANTA

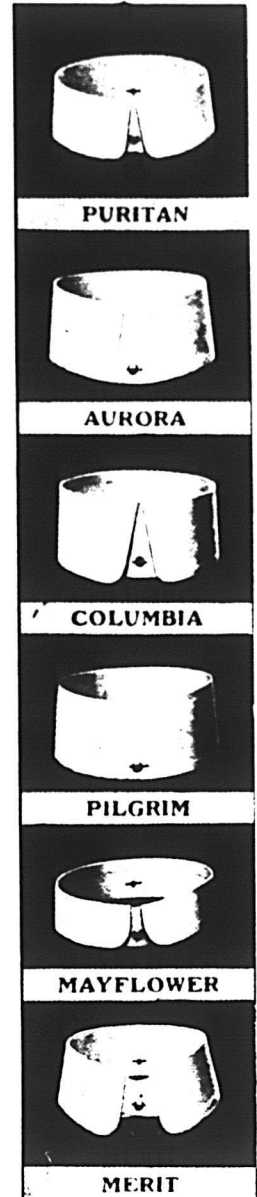
GALATEA

WINSOME

ROMAN

SAPPHO

LIVONIA



PURITAN

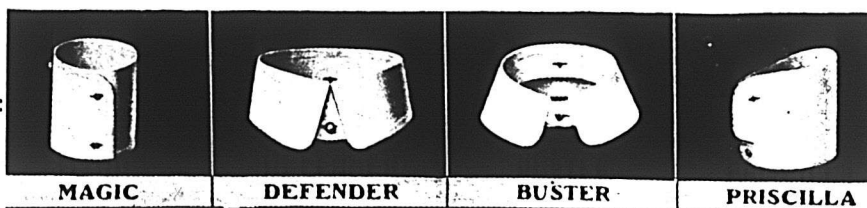
AURORA

COLUMBIA

PILGRIM

MAYFLOWER

MERIT



MAGIC

DEFENDER

BUSTER

PRISCILLA



# Alphonse Racine, Limitée, Montréal

La Maison Cosmopolitaine

*avec*

Les plus gros Stocks.

14 Départements Complets.

Marchandises à la Verge, Coton, Toile, Soie et Laine.  
Confections. Merceries pour dames et messieurs.  
Garnitures de maison. Bas et Sous-Vêtements. Bimbe-  
loteries et articles de fantaisie, etc. etc.

Nos Manufactures sont suffisamment remplies de  
matières premières et accessoires pour l'exécu-  
tion de toutes commandes pour l'automne.

Chemises pour hommes et garçonnets, pour toutes  
circonstances.

Salopettes, gilets de travail et pantalons.

Seuls manufacturiers des "Racine" chemises de travail.

" " des "Hero" chemises de toilette.

" " des "Strand" chemises de luxe.

Seuls distributeurs des salopettes "Life Saver".

## Alphonse Racine, Limitée

60-80 Rue Saint-Paul Ouest, Montréal

*Salles d'échantillons:* Ottawa, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Sydney, N.E.

*Manufactures:* Rue Beaubien, Montréal, St-Denis, St-Hyacinthe.

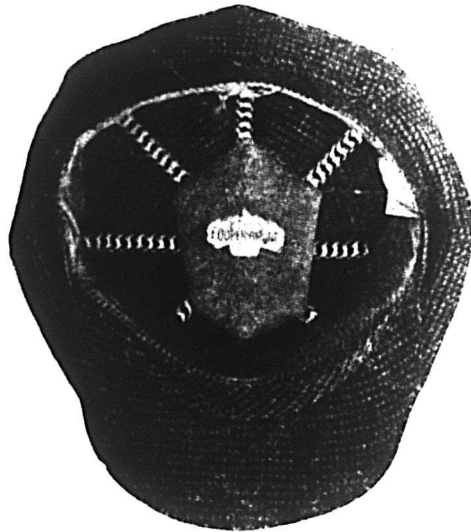
# POURQUOI

*Ne pas toujours avoir un choix complet de pointures avec votre assortiment de casquettes ?*

*Vous imposer le lourd fardeau d'un stock trop considérables ?*

*Perdre des ventes par suite du fait qu'il vous manque certaines pointures ?*

QUAND VOUS POUVEZ ACHETER



*la Casquette COOPER à trois pointures dans une, à l'épreuve du vent, seyant bien et confortable--qui ne vous coûtera pas plus cher que les casquettes ordinaires.*

*Cette caractéristique facilitera vos ventes et le client ne peut s'en passer--(Elle empêche le vent d'enlever sa coiffure.)*

*En donnant vos commandes essayez cette*

**Nouvelle Casquette 3 dans 1**

*Vous y gagnerez.*

*Seuls manufacturiers et détenteurs du brevet.*

**THE COOPER CAP CO.**

Immeuble Cooper, TORONTO (Ont.)

# Bretelles Brophey-Chester

Le tissu élastique employé dans la fabrication de cette marque de bretelles est le meilleur que l'on puisse trouver sur le marché. Il est tissé dans nos propres fabriques et nous apportons une attention toute spéciale à la qualité du fil de caoutchouc employé. Seul, le meilleur caoutchouc épais, frais taillé, est assez bon pour les Bretelles Brophey-Chester. Notre tissu élastique n'est pas tissé uniquement pour lui donner une belle apparence, mais plutôt pour assurer le plus long service au client. En conséquence, vous avez la certitude que vos clients seront satisfaits si vous leur vendez des Bretelles de la marque Brophey-Chester.

## The Brophey Suspender Co., Ltd.

Bureau et fabrique:  
472 rue Bathurst.

TORONTO

Salle d'exposition:  
226 rue King Ouest.

## PARAPLUIES-OMBRELLES-CANNES

Nous fabriquons pour le commerce de détail des parapluies pour hommes et dames en des qualités à bon marché, à prix moyens, et chers.

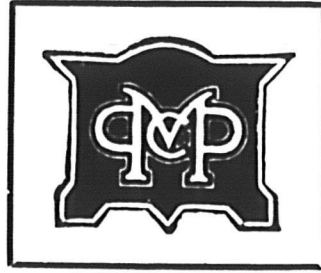
Nos parapluies sont fabriqués, soit pour valises, soit en formes ordinaires. Le parapluie de valise est très pratique quand on voyage, puisqu'il tient dans une valise de vingt-quatre pouces.

Nous montrons dès maintenant des en-tout-cas, pour dames et enfants, pour la prochaine saison.

### THE BROPHEY UMBRELLA CO. LIMITED

266 RUE KING OUEST.

TORONTO.



Nous avons établi un rayon spécial consacré exclusivement à l'exécution des commandes reçues par la poste et attirons spécialement votre attention sur le soin et la promptitude que nous apportons à l'expédition de ces commandes.

Nous garantissons à nos clients qui mettront notre organisation à contribution, entière satisfaction et reprendrons volontiers, en cas d'erreur, toute marchandise qui ne serait pas conforme à l'article ordonné.

## Résumé de nos RAYONS

### RAYON A

Cotons Imprimés, Cotons Blancs et Jaunes, Couverts, Guingans, Denim, Flanelles, Flanellettes, Fils de Coton.

### RAYON B

Serges, Draps, Etoffes, Beavers, Sealettes, Canvas, Doublures.

### RAYON C

Etoffes à Robe, Velours, Mousselines, Linons, Sanyettes, Soies.

### RAYON D

Rubans, Dentelles, Broderies, Boutons, Soutaches, Garnitures.

### RAYON E

Ras pour Dames, Chandails, Gants pour Dames, et Fillettes, Camisoles pour Dames et Fillettes.

### RAYON F

Chaussettes, Pantalons, Manteaux, Chemises pour Hommes, Collets pour Hommes, Soies - Vêtements, Costumes de Bain, Salopettes, Bretelles, Chandails, Gants pour Hommes, Laine à Tricoter et à repriser, Mocassins.

### RAYON G

Bimbeloterie, Elastiques, Pipes, Bourses, Brosses, Miroirs, Drapeaux, Papeterie, Boutons à Ressort, Bijouterie, Harmonicas, Cordes pour Violons, Poupées, Parfumerie, Fil de Soie, Articles de Toilette, Articles en caoutchouc pour Pharmacie.

### RAYON H

Prélarts, Tapis, Carpètes, Feutre, Toiles, Rideaux, Serviettes, Nappes, Couvre-pieds, Couvertures de laine et de coton.

### RAYON K

Lingerie pour Dames, Collets pour Dames, Mouchoirs, Confection pour Dames et Fillettes, Corsets, Tabliers, Parapluies Imperméables.

# P. P. MARTIN & CIE (limitée)

*Fabricants et Marchands de Nouveautés*

MAISON FONDÉE EN 1843

50 Rue Saint-Paul Ouest,

MONTREAL

Télép. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest  
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

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

La plus grande maison du Canada s'occupant exclusivement de la fabrication des gants et des mitaines de travail

VENTE EN GROS SEULEMENT

**Waterloo Glove Mfg. Co.,**  
Waterloo, Ont.

AGENTS DE VENTE

**JAMES CROIL & SON,**  
*Immeuble St-Nicolas,*  
**MONTREAL**

**Richard Roschman & Bro.**

Maison fondée en 1878

WATERLOO, - - ONT.

Manufacturiers de:

BOUTONS EN IVOIRE  
BOUTONS EN ECAILLE  
BOUTONS RECOUVERTS

Représentant pour l'Est du Canada:

**W. L. HALDIMAND Jr.**

11 rue Saint-Sacrement, MONTREAL



**Une annonce qui intéressera  
le commerce du printemps**

Notre représentant, M. Séguin, est sur la route, occupé à faire voir nos lignes de printemps d'articles de cou, de Nouveautés, de Robes en serge et en soie, nos Tissus lavables de fantaisie ainsi que nos plus nouvelles Blouses en soie, en Georgette et en Crêpe de Chine.

Toutes les commandes recevront notre prompt attention. Le plus joli choix.

**R. D. Fairbairn Co., Limited**

107 rue Simcoe, TORONTO

D421—Collet Jipsy en satin, \$13.50 la douzaine.

Longue boucle étroite en satin s'attachant tel que le montre la vignette ci-contre et produisant un effet très élégant. Autres lignes superbes de bonne vente:—

D503.—En soie japonaise de couleur, \$6.00 la douzaine.

D.452.—En soie messaline, doublée en soie japonaise, \$9.00 la douzaine.

D132.—En satin blanc, \$13.50 la douzaine.

## La Mode Masculine



Dans le médaillon: Modèle sac à deux boutons avec revers en pointe pour gros homme. En haut, au centre: Modèle sac ordinaire à quatre boutons. A droite: Modèle sac à trois boutons avec devant arrondi. A gauche, en bas: Modèle sac à quatre boutons pour homme corpulent; fait pour boutonner avec le bouton du haut seulement. A droite: Modèle sac à trois boutons pour gros homme.



diète ou plus tard. Quand vous aurez vu ces échantillons vous serez forcés d'admettre que nous vous offrons de véritables valeurs en fait de confection pour hommes et garçonnets. Votre clientèle s'en apercevra et vous y gagnerez beaucoup.

Avant de faire vos achats pour l'hiver et l'automne prochains, voyez notre voyageur ou écrivez-nous. Nous ferons tout en notre pouvoir pour vous donner pleine et entière satisfaction.

## Si Votre Clientèle Est Difficile

Vendez-lui les vêtements  
tous faits de la

**MANUFACTURE de HARDES**

de

**VICTORIAVILLE (P.Q.)**

Le fait que nous apportons un soin extrême au fini de tous les détails de la confection de nos vêtements, quels que soient leurs prix, est une garantie de satisfaction pour vos clients.

Ces vêtements sont confectionnés à l'aide des machines les plus modernes et sous la surveillance immédiate de véritables experts. Le chef de notre fabrique a une expérience de 30 années dans cette ligne, ce qui est une garantie de bonne façon.

Nous confectionnons une ligne très variée de vêtements pour hommes et garçonnets. Nous faisons une spécialité de pantalons pour hommes.

Nos voyageurs vous feront voir un grand choix d'échantillons pour livraison immé-

# LA MANUFACTURE DE HARDES DE VICTORIAVILLE

## VICTORIAVILLE, (P. Q.)

**Forsyth Kimmel Company Ltd.**

La Maison du Bouton

Ivoire  
Crochet  
Verre  
Métal

Nous montrons les articles les plus [nouveaux et les meilleurs  
pour votre

**DEPARTEMENT DE BOUTONS**

Nos voyageurs vous rendront visite

Perle  
Recouvert  
Celluloïde  
Garniture

**Forsyth Kimmel Company Ltd.**

Kitchener, - Ontario

**St. George**



**St. George "Woolnap"**

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

**The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited**

OSHAWA (ONTARIO)

**UNSHRINKABLE**  
UNDERWEAR FOR MEN

**MODES EN GROS**

Les Acheteurs d'articles pour chapeaux trouveront, en tous temps, un assortiment complet des créations et des modèles les plus nouveaux à notre succursale de Montréal:

17 rue Sainte-Hélène

où le commerce est invité à venir voir nos étalages.

Les commandes par correspondance sont promptement exécutées.

**G. Goulding & Sons**

Toronto

Montréal

Ottawa

Winnipeg

# ENEZ CHEZ "BROCK"

---

---

LA CIE. W. R. BROCK LIMITEE  
vous invite cordialement à venir  
visiter fréquemment ses magasins  
durant cette saison.

Nous avons encore plusieurs *vieux*  
*contrats* avec des manufacturiers  
des Pays Alliés, pour des marchan-  
dises à venir aux *anciens prix* et  
nous désirons vous faire participer  
à nos prix.

---

---

The **W. R. BROCK COMPANY**, (Limited)

=====*NOUVEAUTES EN GROS*,=====

**MONTREAL.**

TORONTO.

CALGARY.



# BRETELLES, JARRETELLES ET BRASSIERES

Nous fabriquons toutes les lignes populaires de bretelles--pour la toilette ou le travail.

Jarretelles à agrafes simples et doubles  
Brassières en une grande variété.

THE  
**KITCHENER SUSPENDER CO.,**  
LIMITED  
KITCHENER, ONT.

# LA MAISON POUR LES BOUTONS

TOUT EN FAIT DE BOUTONS

Boutons en ivoire  
Boutons en écaille  
Boutons en celluloïd  
Boutons faits au crochet  
Boutons en métal  
Boutons recouverts  
Boutons en verre  
Boutons en jais  
Boutons en composition  
Boutons en acier  
Boutons en corne

Toujours la meilleure qualité. Livraison rapide.

**Merchants Buttons Co.,**  
WATERLOO, ONT.

Le plus Nouveau



2006  
Buste Emailé, couleur chair avec  
Base 9 pouces, Nickelé ou Oxydé  
et garanti

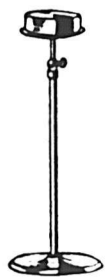
Demandez notre Nouveau Catalogue  
Supplémentaire richement illustré

**DELFOSSE & Cie**

Seuls Manufacturiers de la Province  
de Québec

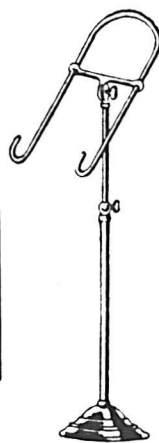
247-249 Rue Craig Ouest  
et 1 à 19 Rue Hermine

**MONTREAL**



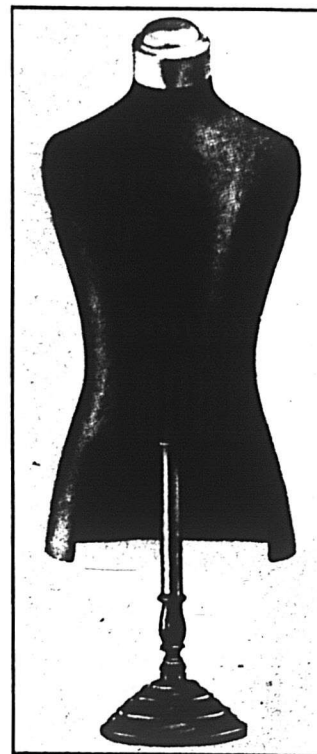
472  
Support pour  
collet

Toutes sortes  
d'ouvrages  
en Métal



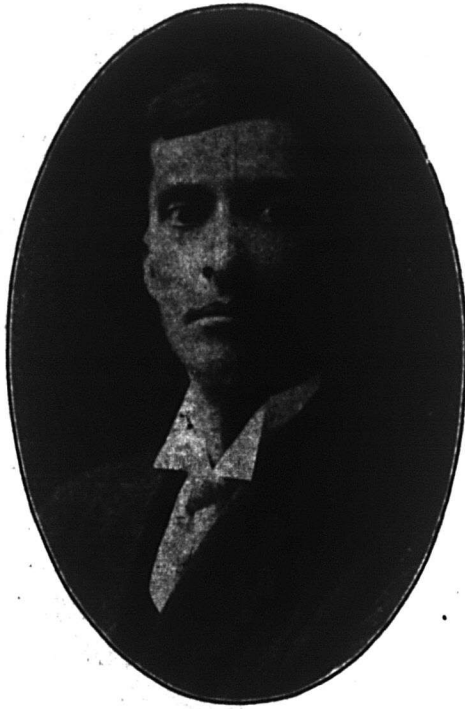
65  
Support de Chemise

Dernier Modèle de New York



2014  
Nous faisons ce buste seulement une grandeur  
36 pouces. e plus parfait pour la coupe  
du printemps

**Nous réparons les têtes en cire**



# La Bonne Entente dans les fabriques Bob Long

Dans les deux grandes fabriques de Toronto, où se fabriquent en quantités de plus en plus considérables les Salopettes, les Chemises, les Gants, les Mocassins, et les articles tricotés Bob Long, des ouvriers de nationalité française, anglaise, écossaise ou irlandaise travaillent côte à côte dans la plus parfaite harmonie.

Ils constituent, pourrait-on dire, une véritable famille.

Bob Long dit ceci: "Les marchands français sont de bons clients pour moi; les ouvriers français ne cessent de vanter mes produits, et, pour rien au monde, je ne voudrais qu'il y ait la moindre préférence en faveur d'une race quelconque dans ma fabrique.

"Tout ce que je demande à mes ouvriers c'est qu'ils soient des unionistes avec des idéals comme ceux qui m'ont permis de créer ce commerce en moins de quatre ans. Personne mieux que le marchand canadien-français ne sait que les marchandises qui rapportent des profits doivent être de première qualité et vendues à des prix raisonnables. C'est là un précepte que vous devriez toujours mettre en pratique pour vous créer une clientèle.

Unissons-nous pour que 1918 établisse un record d'affaires.

Bob Long, président,

**R. G. LONG & Co., LIMITED**

Fabricants des Salopettes, Chemises, Gants, Mocassins et Articles tricotés Bob Long.

TORONTO,

CANADA.

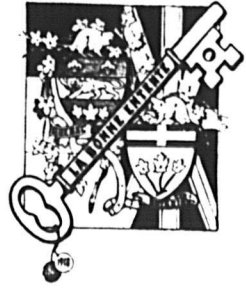
LE PRIX COURANT



# Tissus et Nouveautés

SECTION DU "PRIX COURANT"

LE PRIX COURANT



VOL. XIX

MONTREAL, MARS 1918

No 3

## Les Modes de Printemps et d'Été à New-York

Les dames prennent une sérieuse considération aux modes du printemps, et la saison de Pâques est celle où l'on s'intéresse aux mille détails de la toilette féminine.

Les dames ont supporté si longtemps le poids des vêtements d'hiver, pendant tant et tant de semaines, sans fin, qu'elles aspirent au moment où elles pourront avoir leurs vêtements plus légers.

Les marchandises fashionables en laine, en soie, en satin, de forme élégante, mais de couleur sobre, les manteaux et les capes sont des suggestions pour l'heureux temps où le soleil est plus chaud et où l'air est plus doux.

La soie et le satin sont largement employés dans la fabrication de ces nouveaux manteaux simples mais de très bon goût.

Les couleurs, à peu d'exception près continuent à être sobres et de nuances plutôt neutres. Elles reviennent à une intéressante reprise des couleurs sombres des puritains, les couleurs: gris, taupe, tan, beige, mastie, brun tabac et un gris vert indéfinissable.

Le noir, le bleu-marine et un gros bleu medium sont des teintes d'un caractère suffisamment discret pour être classées comme neutres.

Pour les matériaux employés, le satin pesant et souple, un satin souple mais bien cordé appelé indifféremment ficelle ou bengaline et une soie pesante est celle qui est la plus employée.

Les crêpes de soie sont bien employés, dans la confection de la plupart des types de manteaux.

La liste des lainages employés dans la confection des manteaux est d'une variété surprenante si l'on considère la rareté des matériaux.

Le drap délicat et léger est surtout dans les teintes de bleu.

Le velours de laine monopolise les plus indescriptibles des teintes neutres, le drap cheviot s'emploie dans les teintes bleu-marine, tan ou gris, le lainage de Jersey avec couleurs vives et le Delhi sont des couleurs nouvelles.

Il y a aussi le drap militaire, un autre drap dont on se sert beaucoup pour les manteaux chics.

L'un des manteaux les plus nouveaux est en satin noir avec une large garniture, en satin blanc Victoria qui va jusqu'au bouton du manteau, en avant, avec manchettes de satin blanc et une ceinture de jais sur fond de velours noir.

L'emploi des fourrures et des broderies est l'une des

plus intéressantes innovations des costumes de la saison printanière.

La broderie au plumetis en point de chaînette, mêlé avec un fil doré est en usage avec beaucoup de succès sur les manteaux en satin et en lainage.

Dans les étoffes de laine de couleur neutre, la broderie employée est habituellement dans les teintes sombres de la couleur de l'étoffe et d'un effet très simple, surtout lorsque l'on est appelé à se servir d'un fil d'or ou d'argent dans la broderie.

### Les Capes ou Mantes

Les capes ou mantes qui sont toujours appelées à n'être portées que par un nombre restreint mais élégant de personnes, sont représentées par des modèles charmants, du type le plus simple.

Les pittoresques capes de Delhi en vert et tan sont des vêtements agréables pour le bord de la mer et la campagne.

Une cape inédite et attractive est faite en soie jersey couleur pourpre, garnie avec une large bordure de lainage castor dont est aussi fait l'immense collet avec des glands à chaque pointe.

Un manteau ajusté est en gabardine tan avec applique de cordonnnet, en satin noir, au col et aux poignets. Le satin noir est employé pour les poches appliquées.

Un manteau "printanier" est fait en taffeta marin, avec effets Eton et un large collet en plaid.

Un treillis en gallon de soie couvre le devant de la veste.

Les costumes d'une seule pièce, les jaquettes et les costumes tailleur, aussi bien que les costumes à combinaisons sont en grande vogue ce printemps, lorsqu'une dame désire paraître bien habillée sans avoir l'ennui de porter plusieurs articles séparés.

La cape courte, au lieu du manteau, est très attractive. Elle se fait en jersey beige garni avec un étroit galon blanc.

Les manteaux semi-militaires avec ceinture de cuir en drap militaire sont aussi à la mode.

Il y en a avec double revers avec des applications au col et aux poches.

Dans les nouveaux dessins pour les manteaux et les costumes, le caractère militaire a été évité. Il semble que dans la confection des costumes, on ait plutôt cherché à ménager la laine que dans les manteaux pour lesquels il y a de nombreuses combinaisons de matériaux et les basques sont assez étroites.



**Juqe de printemps se faisant en gingham tan, bleu ou blanc. Garniture d'organdie. Blouse en crêpe Georgette avec soutache en soie ivoire.**

Les costumes offrent un choix très nombreux et très attractif.

Il y a le style Boléro, le style Eton, le style tailleur et beaucoup de modèles de costumes sportifs qui ont tous leur cachet avec le genre gilet comme caractéristique.

Une jolie création est faite de gabardine rose, avec larges épaules, revers arrondis, petites poches dans la ceinture, un gilet de satin noir droit avec piqûre, d'un caractère très sobre, la ceinture est rose et tan avec broderie sur fond noir.

Un autre costume est en tricotine tan avec jupe et veste de satin tan, le manteau est orné avec soutache de satin et broderie.

La jaquette est à revers, pouvant se boutonner des deux côtés.

Un costume est en gabardine tan avec onze rangées de galon, manteau non ajusté et cinq plis sur les côtés de la jupe, le taffetas marin est employé pour les épaules et le collet et les pans de la jupe sont doublés avec du taffetas marin.

Un costume en serge bleu marin consiste dans une veste avec col marin, étroite ceinture sur le gilet, la jupe est assez étroite comme il est d'usage avec les costumes de printemps.

Un nouveau costume en serge a une jupe faite comme un veston négligé avec ceinture, avec jolie garniture de boutons blancs.

Il y a un nombre indéfini de costumes irrésistibles dans la collection des modèles de printemps.

Les satins piqués sont une nouveauté qui a son nombre limité d'acheteurs.

Les vêtements avec chapeau et peut-être le réticule assortis sont très élégants.

La piqûre fournit des dessins très artistiques, avec le galon, d'autres modèles ornés sont aussi très en vogue.

La broderie bulgare se fait dans des couleurs neutres.

On voit un joli vêtement de couleur beige avec col torpedo avec broderie bulgare.

On veut de plus en plus des modèles en foulard et les foulards chiffon et les voiles pour l'été.

Ils sont habituellement dans les styles taniques avec draperies et ornements de satin de Georgette ou d'organdie.

D'après les nouvelles de Paris, il y a eu tendance à quitter les styles non ajustés.

La jaquette de velours de satin, ou de quelque étoffe d'une seule couleur sera très en vogue.

On s'attend à ce que les costumes en taffetas soient très en demande plus tard, mais ils sont peu en vogue actuellement.

Pour les modèles en taffetas il y en a avec des combinaisons en taffetas, mais les plus intéressants sont ceux dans lesquels le taffetas est combiné avec la laine. Le taffetas bleu marin est combiné avec des applications de lainage et aussi du galon et de la soutache.

Les costumes de plage sont populaires cette année.

Il y a surtout un modèle en velours noir d'une seule pièce avec "bloomers" en satin cerise et boutons. Il y a aussi de longs glands de soie.

Un nouveau costume de satin noir est avec large broderie. Un autre costume en satin blanc est avec cape en soie.

Un costume de gingham avec rayures taffetas et ceinture de moire blanche le jupon et la cape sont aussi garnis en blanc.

**LE RAYON DE LA COTONNADE DE LA MAISON BROCKS** étale deux lots d'écoulement de tissus rayés à chemises qui devraient donner un joli profit à ses clients.

**LE RAYON DE LA TOILE DE LA MAISON BROCKS** attend, cette semaine, une grosse consignation de serviettes turques.

**LES ACHETEURS DE LA MAISON BROCKS** sont de retour d'Europe et des Etats-Unis où ils ont réussi à se procurer pour le commerce du printemps nombre de marchandises rares dans le moment.

## L'INTERET EST TRES MARQUE POUR LES ROBES DE PRINTEMPS

Les robes ont joui d'un gros succès l'an passé et l'habitude prise par les dames de les acheter et de les porter provoquera encore une excellente demande pour le printemps prochain. Encore que les costumes soient de meilleure vente au printemps qu'en aucune autre saison, on verra que les robes et manteaux leur disputeront la faveur populaire cette année.

Quelles que soient les saisons, du moment que les robes sont admises par la mode et popularisées par la demande, les costumes, les jupes et les blouses ne sont pas d'aussi bonne vente, et lorsque ce sont les costumes qui sont populaires, les blouses et les jupes ainsi que les robes en souffrent fatalement or, il semble évident que les costumes ne reprendront pas le dessus avant deux ans d'ici. En conséquence, les robes tiendront la vedette.

Les robes en serge sont faites à nouveau dans de nombreux numéros variés et les bleus marine tiennent la première place en fait de couleurs. Quelques robes sont montrées en couleurs glaise, mastic, gris, peacock, brun, vert, vin et funé, mais ces nuances ne sauraient supplanter le bleu-marine et le noir.

Des manifestations de rouge ou d'ivoire en garnitures de boutonnères, ceintures, manchettes et doublures de cols se rencontrent.

Les corsages surplis avec cols châles ou surplis, effets de vestes montrant du satin ivoire ou autres soies de fantaisie, des manches plutôt étroites, la taille ne serrant pas le corps et haute, normale ou en effets allongés, tels sont les points saillants du corsage des robes. Les jupes, dans la grande majorité des cas se combinent avec le corsage en produisant encore une silhouette de ligne droite. Elles sont coupées droites et plutôt étroites. Elles sont presque toutes faites de deux verges de large et certaines sont plus étroites que cela. Une apparence plus ample est fréquemment obtenue, par la façon dont la jupe est attachée à la taille. Si les largeurs sont étroites et réunies en une toile longue, flottante, l'effet est presque volumineux. Si elles sont en pointes dans le haut et suivent les lignes du corps, on obtient une silhouette svelte et fuyante; ainsi on peut obtenir les effets les plus gracieux de drapés dans des notes différentes suivant la manière d'opérer. Lorsque les drapés sont coupés sur les côtés de la jupe, la tendance, à présent, est d'avoir les plis tombant vers le dos de la jupe, de manière à ce que les côtés droits soient maintenus. Quelque fois les coutures du côté sont tirées jusque derrière, de sorte que les cascades ne sont pas visibles de devant.

Les tuniques et les panneaux continuent à être de bonnes caractéristiques pour le printemps. Quelques-unes des nouvelles tuniques favorites sont en biais. Elles sont coupées soit avec les bords du haut et du bas, soit seulement le bord inférieur obliquant, et sont faites en plissures étroites accordéon à larges plis creux, ou posées en uni avec peut-être un très léger froncé.

Les taffetas, crêpe de Chine, Georgette, foulard et soies Habutai sont considérés comme de bons tissus pour la saison nouvelle. Les foulards ne devant pas être étalagés trop tôt, car c'est un tissu pour l'été et pour le plein air.

Un ou deux manufacturiers prétendent que les ro-

bes-manteaux seront de bonne vente au printemps, mais cette opinion n'a pas l'air de se généraliser et les acheteurs n'attachent guère d'importance à ce genre. On est plutôt d'avis que les robes-manteaux ne se vendront pas en quantité. Il ne faut pas confondre le manteau-robe et la robe-manteau. Le premier est ordinairement un manteau avec une tunique, ayant l'apparence d'un costume ou d'une robe de deux morceaux et est fait, dans la plupart des cas de taffetas et de satin. La robe-manteau, elle, semble être une robe d'une seule pièce en drap, en soie ou en jersey, qui boutonne du cou jusqu'au bord, en bas du devant.

Il y a une bonne demande pour les robes en jersey. Des styles élégants peuvent être vendus à meilleur marché que les robes en belle serge. Les modèles de printemps de robes en jersey montrent des couleurs attrayantes comme le Copenhague, le peacock, le bleu Pékin, le brun or, le brun foncé, le tan, le champagne, le gris, le vieux rose, le vert et le brique.

### LES ARTICLES POUR LE COU

Les articles pour le cou ont atteint dans l'époque de Pâques un rôle égal à celui des articles de modistes. Cette année plus que jamais auparavant, le goût de la femme se montre dans le choix de ses articles pour le cou. En cette saison il est rare que les femmes les plus élégantes portent des articles pour le cou de grande valeur à moins que ce ne soient des articles en dentelle rare, faite à la main plutôt que des marchandises fabriquées.

La préférence est donnée à de jolis objets de fantaisie en soie et en satin, plus faciles à confectionner que les modèles en crêpe Georgette, et autres de l'an dernier.

Le seul type offert par toutes les fabriques d'articles pour le cou est la collerette-gilet.

Il y a une bonne demande dans cette ligne.

Dans le commerce canadien nous trouvons des articles en piqué, en faille, en soie, en satin, etc., etc. La façon des cols de ces articles sont légion: Il y a les cols matelots, les cols Eton, les cols Tuxedoes, etc., etc.

Les couleurs qui paraissent le plus aux étalages des magasins pour ces articles sont les couleurs habituelles: vieux-rose, bleu-français, lavende, etc., le bleu-français est le plus en vogue.

Une nouveauté de la saison est la garniture sur les cols de satin.

Les revers en couleur sur les collets de satin sont d'un bon effet, aussi les collets en soie de fantaisie en gingham ou en foulard avec revers de satin blanc.

Un joli modèle en satin gingham, genre gilet double, en satin bleu sera très apprécié. Dans les cols plats, plusieurs sont faits en taffetas blanc et dentelle.

### SUR LA ROUTE

M. Ovide Hamel, représentant de La Maison Geo. H. Hess & Son Co., Limitée, marchands de Nouveautés, est actuellement sur la route avec les échantillons de l'automne et de l'hiver prochains. Les marchands trouveront avantage à sa visite.

## LES FOURRURES



Modèle de manteau de printemps, fait en serge bleue; empiècement, plis et double ceinture.

### UN BON CONSEIL

Persone n'ignore — les maris peut-être moins que tout autre! — que la mode est une grande capricieuse et qu'elle est toujours sujette à changer à n'importe quel moment et sans raison apparente. Nous avons eu maints exemples de cette fluctuation. Les marchands ne doivent donc pas se laisser prendre au dépourvu. Il leur faut sans cesse user de jugement dans leurs achats de **marchandise** et ne pas aliéner leur capital en s'assurant une trop grosse quantité d'articles exclusifs qui peuvent être fort en vogue pendant un certain temps et passer subitement à l'état de vieilles choses démodées.

C'est là un point très important qui peut résulter en une belle prospérité ou un lamentable fiasco.

**LE RAYON DES TAPIS DE LA MAISON BROCKS** — fait rapport qu'il y a une bonne demande pour les Douillettes de lit et que tous les autres articles d'ameublement sont très actifs.

Les dernières quotations dans les ventes de fourrures, à Saint-Louis et à New York, qui sont devenus les principaux marchés, pour les manufacturiers canadiens, depuis que ceux d'Europe sont pratiquement fermés à cause des difficultés de transport, indiquent qu'il n'y a aucune perspective d'une baisse dans les prix.

Dans presque toutes les lignes les ventes ont indiqué une tendance à des prix plus élevés.

Un rapport de New York dit: "Ces ventes ont établi une nouvelle base de prix qui, en vue de la réduction de la prise et des conditions prospères du pays en général nous paraît pleinement justifiée et indique que les prochaines ventes pourront atteindre aux prix les plus élevés."

On pourra voir le résultat de cette augmentation de prix dans les prix des marchandises manufacturées pour l'automne prochain.

Le renard n'indique pas une forte avance, mais le rat musqué est monté de 40 à 50 pour cent.

L'Opossum a peu de demandes, tandis que le loup est très en demande. A Saint-Louis, les marmottes ont monté de 50 pour cent, la martre japonaise de 40 pour cent, les écureuils de 60 pour cent.

Parmi les peaux qui ont marqué une avance de 30 à 35 pour cent, il faut noter le lynx, le loup, le renard, l'écureuil volant.

A New York, 400,000 peaux de rats musqués ont atteint une augmentation de 60 pour cent. Le renard bleu est de 20 pour cent plus élevé que ceux du Groenland.

Le marché de ces peaux a été très actif.

Les peaux de renard du Canada sont en excellente demande. Le renard gris a augmenté de 40 pour cent, le renard rouge, de 20 pour cent, le renard argenté, 15 pour cent. L'Hermine est augmentée de 25 pour cent.

L'un des plus importants manufacturiers du Canada parlant des marchés de Londres, qui, avant la guerre fixaient les conditions et faisaient les prix pour le Canada et les Etats-Unis déclare que, maintenant les ventes de Londres ne sont pas un criterium pour ce pays.

Autrefois, les plus gros acheteurs aux marchés de Londres étaient les Allemands et maintenant les prix sont contrôlés par la consommation continentale et le plus grand nombre des acheteurs est supprimé.

### LES GANTS

Le commerce mondial des gants est dans une impasse dont il ne semble pas prêt de sortir. La France ne donne aucun prix pour ces marchandises pour l'automne prochain ou le printemps de 1919.

Les manufacturiers n'ont pas encore reçu leurs peaux pour remplir leurs commandes d'automne.

Le sort de l'approvisionnement est de plus en plus aux mains des manufacturiers canadiens et des Etats-Unis et ils ont la plus grande difficulté à obtenir les matières nécessaires pour répondre aux commandes.

Les manufacturiers de gants au Canada et aux Etats-Unis augmentent d'importance. Les gants de soie en couleur sont les plus en demande pour la saison de Pâques. Le Japon fait des efforts pour s'emparer du commerce de la ganterie.

# LES CHAPEAUX POUR LA SAISON DE PAQUES

## Le dernier mot des modes de Pâques

La température et les conditions générales peuvent difficilement être plus propices pour une excellente saison de modes qu'elles l'ont été en ces derniers temps.

Partout on a pris un vif intérêt aux marchandises de printemps.

La rude température de mars est une garantie que la saison des gros froids est terminée et que les chapeaux de printemps sont dans l'ordre.

Marchands de gros et acheteurs sont aussi d'opinion que la venue hâtive de Pâques va nous procurer deux bonnes saisons de modes, bien distinctes. Le public est anxieux d'acheter du nouveau pour Pâques mais il est trop de bonne heure pour acheter un chapeau convenable pour l'été.

Une autre condition favorable est l'augmentation caractéristique des garnitures de chapeaux, cette année. Les acheteurs paient les prix demandés avec très peu d'objection.

Le commerce de détail montre que les clientes achètent les chapeaux garnis et paient les prix demandés.

Elles comprennent que l'augmentation des garnitures nécessite des prix plus élevés.

Il est plus difficile cette année pour les dames de garnir leurs chapeaux elles-mêmes que les années précédentes.

L'an passé lorsque le gros travail de la modiste consistait à placer sur une forme une bande de ruban, une plume ou un simple ornement, les dames pouvaient garnir leurs chapeaux chez elles et il était difficile de distinguer ces chapeaux de ceux exposés dans les vitrines.

Cette année, toutefois, l'on n'emploie pas une seule plume; il faut en employer plusieurs.

Si les plumes sont l'ornement principal il y en a de six à huit sur un chapeau; la garniture avec les rubans a toujours été le monopole des modistes de profession et cela se remarque cette saison plus que jamais avec les formes de chapeaux et le genre de garnitures.

Toutes ces raisons indiquent une excellente saison pour le commerce des modes.

Les plumes, comme garnitures, sont très à la mode, cette saison.

En même temps que la vogue est aux pailles luisantes, la plupart des plumes sont aussi glacées et laquées, ce qui leur donne un aspect de cuir verni. Il y a aussi une quantité de plumes d'autruche, d'oiseaux de Numidie, etc.

La grande nouveauté est la garniture en Vautour glycérimé. Il y en a de toutes couleurs, mais le noir est de meilleure vente.

Le ruban de cire se vend bien pour les chapeaux à porter de suite. Un autre développement de la forme en pointe est un nouveau galon appelé "podeupine". C'est quelque chose de semblable au galon chrysanthème. Ce galon se trouve dans les teintes pourpres, prunes, noires, bleues, etc.

Il y a aussi les chapeaux travaillés par nos propres soldats dans les hôpitaux de convalescents.

Ces hommes sont très fiers de leur joli travail en créant des modèles fashionables, qui sont le dernier cri de la mode pour les dames canadiennes "up-to-date" et les dames sont fières de cet art véritablement canadien.

Les turbans Hindous sont confectionnés avec du zaffia par des soldats et nous recevons maintenant des commandes.

Les grandeurs de feuillages et de fruits seront en bonne demande cette année au Canada et aux Etats-Unis. Les feuillages comme nouveautés sont glacés avec des effets très attrayants et la plupart des fruits sont faits en soie peinte ou en papier de riz glacé.

Cela fait un ornement très léger dont on peut user en quantité.

Quelques calottes de chapeau sont entièrement couvertes avec des cerises et des feuilles ou des feuilles seules et ce chapeau est très léger.

C'est l'opinion des marchands de gros et des acheteurs que les fleurs seront très en vogue cet été.

A Paris comme à New York, il y a un grand étalage de garnitures en fleurs.

Ces fleurs sont habituellement placées sur le dessus du chapeau et drapées avec des dentelles de Malines.

Un modèle, une forme en pointe, du printemps en paille vert chrysanthème est garni de roses de trois pouces dans des fouillis de dentelle de Malines.

Un joli petit chapeau en paille bleu électrique est garni de deux branches de raisins dans la teinte de la paille avec un ruban de faille bleu.

Un grand nombre de modèles très élégants sont garnis avec des fleurs.

Il y a des matériaux très attractifs pour les formes de chapeaux relevés. Les galons en petite paille étroits ou d'étroites bandes de satin sont disposées en croix, en barres, en rayures habituellement dans la même couleur que le chapeau ou avec une nuance formant un contraste délicat, la forme est bâtie en Georgette de Malines.

Dans les créations pour l'été, nous voyons dans le gros un charmant modèle pour jeunes filles. C'est un chapeau en batiste bleu pâle avec des oeillets roses. Un autre chapeau Leghorn est orné de rubans faille et de lys d'eau.

On emploie beaucoup de crêpe pour les écharpes, et les voiles.

Un ensemble très artistique comprend les couleurs combinées avec du bleu de France. Le chapeau est une forme pointue ornée de galon brun avec garniture de crêpe bleu.

L'écharpe est de crêpe brun-taupe sur un côté et bleu sur l'autre. Cette création est vendue spécialement pour son originalité dans l'ensemble du dessin et de la garniture. Dans ce "set" on ajoute souvent une ombrelle et un réticule.

Il y a de grandes variétés de chapeaux à pointe.

Quant aux couleurs, elles sont plus spécialement à la mode française.

Elles sont modestes quoique souvent éclaircies par une lueur de couleur vives telles que le rouge écarlate, saumon corail et aussi des nuances sable Khaki, champagne, etc.

La couleur pourpre est en bonne demande, mais son effet le plus joli est lorsqu'elle couronne la coiffure neigeuse d'une vieille dame.

La couleur bleu acier ou bleu marin, avec une teinte de rouge anglais devient très populaire dans les modes.

## LES DESHABILLES

A moins d'avoir la précaution de se vêtir d'un sous-vêtement très chaud, les batistes et les linons ne tentent pas beaucoup quand la bise froide nous retient au coin du feu. Un jersey de soie, si léger soit-il, glissé sous le voile ou la mousseline de soie, protège suffisamment du froid pour permettre de porter des déshabillés flous en plein hiver. Les tuniques d'une teinte faisant opposition à celle du sous-vêtement sont toujours très à la mode et très faciles à porter; elles sont extrêmement pratiques, et rien n'empêche de quitter le corset et tous les vêtements gênant tant soit peu.

Les robes chinoises sont très goûtées par beaucoup d'élégantes actuellement. Autrefois on les réservait à peu près uniquement pour le travesti, mais aujourd'hui beaucoup de femmes s'habillent ainsi le soir chez elles, à moins qu'elles n'utilisent ces vêtements comme manteaux.

La robe chinoise a l'avantage d'être chaude, de ne pas craindre la poussière, de ne pas manquer d'originalité et d'être relativement peu coûteuse. Les coloris vifs, les broderies merveilleuses, les dessous fantastiques et délicats qui ornent ces robes chinoises en font une note décorative dans n'importe quel intérieur. Les mules ou petits souliers européens paraissent un peu grotesques avec le costume chinois, il faudrait porter les petits souliers chinois aux semelles épaisses en feutre, de teintes vives assorties à la broderie de la robe, cela formerait un ensemble d'une originalité charmante.

## CRAVATES

### Le commerce des cravates est actif

Les magasins de cravates sont accablés de travail.

Les lignes de Pâques sont nombreuses et d'une façon générale on rapporte que le commerce est bon. La ligne à 50 cents est encore en vogue, mais les marchands de détail ne peuvent plus s'en procurer suffisamment, et les manufacturiers ne les poussent plus, réalisant que l'approvisionnement est limité et qu'il y a peu de perspectives que l'on puisse continuer à se procurer des marchandises convenables pour vendre à ce prix-là.

La grande vogue est aux modèles imprimés, des impressions et encore des impressions.

Les cravates en satin imprimé, les crépons, les failles, les foulards et les grenadines sont toutes à la mode.

Une ligne de jolies cravates en crêpe japonais avec des dessins et des coloris japonais dans les couleurs se vend beaucoup.

Ces cravates se détaillent à \$1 et à 75 cents et ont été achetées en grande quantité par quelques-uns des magasins à spécialités.

Les États-Unis et le Japon sont, actuellement, les seules sources d'approvisionnement, pour les cravates de soie, avec les États-Unis, tenant largement la tête de ce commerce. Les soies sont, comme le disait un manufacturier, "rares et non seulement rares, mais aussi improcurables."

Le coût des échanges avec la Suisse représente actuellement 25 pour cent du prix coûtant. Ensuite l'assurance contre les sous-marins, ce qui ajoute au coût de cette soie 40 et 45 pour cent de frais.

## LES ARTICLES DE FANTAISIE

### Un grand choix dans les articles de fantaisie

A l'approche du printemps il y a toujours une recrudescence d'intérêt dans les objets de fantaisie. Les réticules, les nécessaires pour soldats, les "sweaters" de fantaisie, les coussins pour boudoirs, verandah, les abat-jour, et tous les petits souvenirs de Pâques tels que broderies pantouffles au crochet, boîtes à gants, etc., etc., sont autant de nouveautés, autant de préoccupations pour les esprits des dames et des demoiselles, autant de productions que de doigts habiles et délicats ont fait naître d'une façon véritablement charmante.

Les sacs à mains ou réticules continuent à être toujours très en vogue. Ils tiennent la tête du département des articles de fantaisie. Il y en a une très jolie et une très grande variété. Vous trouverez aussi dans les magasins un grand choix d'étoffes, de garnitures de toutes sortes avec lesquelles vos clientes se plaisent à confectionner elles-mêmes leurs réticules.

On trouve maintenant des tables chargés de coupons les plus variés: velours, brocards, soies, dentelles, toiles, galons, etc., etc., feuillages, fruits, toute une série de boutons, d'appliqués de fantaisie, etc., etc.

L'un des modèles les plus jolis de réticules est actuellement de dimensions plus modestes que l'immense sac inauguré l'automne dernier. Mais il est bâti de la même façon.

New York lance un réticule nouveau, en satin lustré, dans toutes les teintes en usage pour les chemises de satin. Il est assez vaste pour contenir les ouvrages de tricot ou de broderie et les divers objets nécessaires dans les réunions, ou promenades de l'après-midi.

Il y a des réticules au crochet, en coton mercerisé. Ils sont très commodes et très employés.

Paris a récemment mis à la mode un réticule qui vient d'une maison anglaise, ce nouveau sac "bonne-entente" est en velours avec boucles et appliqués.

Les abat-jour de lampes, en soie occupent une grande place dans certains magasins d'articles de fantaisie.

La plupart des articles mentionnés plus haut pour confectionner les sacs à main sont employés dans la confection des abat-jour. On fait aussi les coussins dans les mêmes étoffes et couleurs pour assortir avec l'abat-jour.

Les petits abat-jour pour bougies sont faits avec des soies aux nuances délicates. Un grand nombre de magasins ont un choix très complet et très attrayant de tous ces abat-jour. Ils ont aussi tous les matériaux qui donnent le plaisir à beaucoup de dames de faire elles-mêmes ces articles de fantaisie.

Les ouvrages au crochet n'ont qu'une importance secondaire. Il y a de jolies babouches de boudoir au crochet et d'autres en satin bleu avec dentelles de fil. On remarque aussi des couvre-lits, des couvre-oreillers en dentelles et au crochet.

Il y a aussi de très jolis rideaux de fantaisie.

Un grand choix de serviettes et de napperons, dessus de table, etc., sont autant d'articles de fantaisie qui forment tout un choix de cadeaux et de souvenirs aux époques de Pâques, et offrent une variété d'objets des plus attractifs pour orner et rendre plus agréables, les salles et les boudoirs.



# RAPPORTS DES MARCHES DE NOUVEAUTES

## REVUE DES MARCHES

### Le coton est ferme

Il paraît avoir atteint son niveau et tout indique une large augmentation de son champ d'action. Le contrôle du gouvernement n'est pas probable.

Pendant ce mois, le coton brut, la base du commerce des textiles n'a pas montré beaucoup de vigueur.

Le marché a eu ses habituelles fluctuations d'une fraction de cent n mais le chiffre se tient toujours aux environs de 31c. Il y a eu tendance à la baisse pour l'avenir, il y a eu des ventes au-dessous de 30c.

Il est possible que les perspectives de quelque augmentation de production pour l'année qui vient ait eu quelque chose à faire sur cette situation. C'est aussi le corollaire d'un rapport que les conditions ouvrières pourraient causer une diminution dans le champ d'action réservé au coton.

Les renseignements que l'on s'est procurés depuis, semblent indiquer qu'il n'en sera pas ainsi. Au contraire, l'augmentation sera considérable, particulièrement dans les Etats du Texas et de l'Oklahoma. Quelques Etats rapportent que l'augmentation sera de 10 à 15 pour cent, tandis que d'autres s'attendent à une légère diminution.

La question du contrôle du gouvernement sur la récolte du coton rencontre une opposition considérable sur toute la ligne et il est plus que probable qu'il ne sera rien fait en ce sens.

En résumé, le coton brut paraît avoir atteint un niveau qu'il pourra garder assez longtemps.

Si, comme la saison avance, il semble évident qu'il y ait une large augmentation dans les récoltes, il pourrait même baisser de quelques cents.

Il y a peu de raisons pour s'attendre à une autre hausse pour le présent.

Les nouveaux rapports publiés le 18 juin par les fabriques de coton indiquent encore une autre avance. La moyenne est de 25 pour cent à 40 pour cent, sur les rapports publiés le 20 août 1917. De fait, une partie de ces avances ont été couvertes par des rapports supplémentaires publiés de temps à autre pendant ces derniers six mois.

Les couvertures de flanellette seront probablement les plus affectées. L'augmentation dans les prix des manufactures atteignant une moyenne entre 40 et 42 pour cent.

Il y a aussi une insuffisance marquée dans cette ligne, dès maintenant, tous les stocks de "jobbers" étant bas et la livraison des manufactures étant très retardée.

Les livraisons canadiennes dans toutes les cotonnades sont en arrière.

Une des plus grandes fabriques canadiennes étant encore partiellement hors de saison, à la suite d'un feu dans le département des générateurs il y a quelque temps, ne peut pas aider à la situation.

Il ne vient plus de cotons, excepté des balances d'anciennes commandes qui arrivent en petits lots.

## Plus d'écheveaux

La commission des lainages s'occupe d'avoir une meilleure fourniture d'écheveaux ou mèches ("tops").

Laines. — L'ouvrage de la commission britannique dans le lotissement des produits de la tonte de 1918, pour l'Australie et la Nouvelle-Zélande est terminé et chaque fabrique sait à peu près ce qu'elle doit avoir de matières brutes.

Mais on ne peut pas savoir quelle sera la qualité de laine dont pourra disposer l'industrie de la laine au Canada.

Toutefois, l'industrie de la laine peignée qui requiert de la laine peignée sous forme de "tops" ou écheveaux n'est pas assez assurée d'avoir des matières premières.

Elles sont en partie importées du vieux continent et les envois ont été quelque peu insuffisants au cours de l'année dernière.

L'une des occupations de la commission des laines pendant les quelques mois passés a été de "dépouiller Pierre pour payer Paul", en d'autres termes, de prendre des matériaux dans les fabriques qui en avaient largement pour en donner à celles qui en manquaient.

M. Hodgson, le représentant de Toronto à la commission, croit toutefois que l'on est à la veille de remédier à cette insuffisance, au moyen des arrangements que l'on a faits pour que l'Angleterre autorise l'envoi d'autres matériaux.

Il y a eu un manque d'entente considérable de la part des têtes dirigeantes au sujet de l'insuffisance des écheveaux, et pourquoi les fabriques canadiennes n'installent-elles pas leur propre machinerie?

Il appert qu'il y a plusieurs raisons à cela.

La principale peut être résumée comme suit :

L'industrie du peignage de la laine pour pratiquement l'univers, est centralisée à Bradford, Angleterre.

D'immenses fabriques de peignage ont été installées là, et elles sont menées par des experts qui ont consacré leur existence à cette seule étude.

En conséquence, une fabrique fait la spécialité des laines d'Australie, une autre s'occupe spécialement des laines de la Nouvelle-Zélande, et une autre des laines du Cap.

Chacun de ces experts peut obtenir les meilleurs résultats avec le genre de laine qu'il est habitué à travailler.

Ces fabriques de peignage font leur travail sur une base de commissions et toutes les grosses industries de la laine ont laissé leurs propres fabriques et ont confié leurs travaux à ces spécialistes.

Comme cette industrie n'a pas de protection au Canada, il a été meilleur marché sous tous les rapports, en outre d'obtenir de meilleurs résultats, de faire venir les écheveaux d'Angleterre.

La guerre, les demandes militaires et la conséquence de la restriction des exportations des vieux pays ont produit un arrêt partiel et à une époque jusqu'au manque total d'approvisionnement.

Les fabriques canadiennes en face de cette situation, ont dans un ou deux cas décidé d'installer leurs propres fabriques de peignage, mais ils n'ont pas mis ce projet à exécution, parce qu'ils ne peuvent se procurer la machinerie.

Il faut ajouter à cela la difficulté de se procurer des ouvriers experts.

Nous avons déjà mentionné les experts qui se spécialisent dans les différentes sortes de laine. Comme exemple de ces allégations, une consignment de 400 balles de laine du Cap fut séparée en deux et 200 balles envoyées à une fabrique de peignage de Bradford qui faisait sa spécialité de laines du Cap. Les autres 200 balles furent envoyées, en toison, à une fabrique des États-Unis, qui avait installé ses propres machines de peignage.

La fabrique anglaise donna largement 10 pour cent de plus d'écheveaux que la fabrique américaine.

Lorsque la guerre et ses conditions seront choses du passé, il n'y a pas de doute qu'il sera plus avantageux d'importer les écheveaux d'Angleterre.

C'est une autre raison que détournent les fabriques canadiennes, d'investir des capitaux dans la machinerie du peignage.

### Laine filée

Bonnes perspectives pour l'amélioration de la situation de la laine filée.

La commission des laines travaille à cette fin.

Laines filées.—La commission des laines travaille aussi pour un meilleur approvisionnement de fines laines filées qui sont nécessaires pour la bonneterie de cachemire.

Il y a une insuffisance prononcée de ces laines et les prix dans beaucoup de lignes de bonneterie sont devenus incertains à cause de ces conditions. Il est annoncé, toutefois que l'on peut s'attendre à quelque amélioration.

### Une faible récolte

Il n'y a que 8.500 tonnes de lin réservées aux besoins de l'industrie civile. Manque de bonne semence pour la saison prochaine.

Toiles.—L'histoire de la toile est une répétition et toujours une répétition. Les réquisitions du gouvernement sont dressées pour consommer 16.000 tonnes sur un total de 25.000 tonnes de lin constituant la dernière récolte de lin, en Irlande.

Ce qui laisse une réserve de seulement 9 000 tonnes pour les besoins du public puisque la situation politique actuelle enlève pratiquement toute possibilité de recevoir aucun approvisionnement de la Russie.

Ajoutez à cela qu'il y a une grande insuffisance de semence pour la prochaine saison. Cette insuffisance aurait encore été plus prononcée si le gouvernement n'avait pris soin qu'au moins 1-8 de la récolte soit réservé pour des fins de semence. Les experts, toutefois déclarent qu'il aurait fallu en réserve 1-5, pour assurer le même rendement que l'an passé. On craint aussi que les semences conservées soient, dans une large proportion, de qualité inférieure.

Il semble qu'il puisse y avoir encore une autre diminution dans l'approvisionnement et une augmentation dans le prix de la toile.

### Linoléums.

Pas de changements dans les prix des Linoléums.—Les prix pourront monter. — Augmentation de 10 pour cent dans les carpettes

**Linoléums.** — Il n'y a pas encore d'autre avance sur les linoléums mais les marchands comptent sur une augmentation.

Les manufacturiers de tapis ont retiré leurs listes de prix jusqu'à ce qu'ils aient réglé des difficultés au sujet de l'approvisionnement de jute et de laine filée.

### Bottines et souliers.

Le commerce est tranquille. — Les nouveaux prix du caoutchouc

**Bottines et souliers.** — Les magasins de chaussures rapportent que le commerce est tranquille. Les prix demeurent fermes et, quoique le cuir soit légèrement en baisse, d'autres dépenses ont augmenté, dans une proportion que couvre et au-delà une petite réduction dans cette matière première.

Les fabricants de chaussures estiment que les chaussures n'ont seulement augmenté que de 50%, tandis que les laines et les cotons sont montés de 100 pour cent à 400 pour cent.

Les listes de prix des nouveaux caoutchoucs qui viennent de sortir, sont pratiquement sur la même base que celles publiées le 12 janvier.

Il y a une avance sur les prix d'une année, avec une moyenne de 35 pour cent, mais c'est très irrégulier.

Les lignes principales de cuir épais sont en général peu changées, tandis que les lignes en cuir léger ont une augmentation de près de 25 pour cent.

Les fabriques de chaussures en feutre rapportent que les prix demandés sont très élevés. La plupart des fabriques ont des approvisionnements de laine en mains ou se plaignent qu'elles pourraient être obligées de fermer à cause de la rareté de la laine et des prix élevés.

### Les aiguilles sont rares

Les petits envois sont vendus dès leur arrivée. — Le marché des épingles est balayé. — Les rubans à un prix élevé.

**Mercerie.** — Le commerce des aiguilles est très mauvais. Il n'en vient que peu d'approvisionnements et la demande est si grande que les "jobbers" n'en ont presque plus dans leurs rayons. Les marchands de détail sont avertis de limiter leurs clients et de faire leur possible pour conserver leurs stocks actuels, car il n'y a pas de nouvel approvisionnement en vue.

Les épingles aussi sont sur le point de manquer.

La seule fabrique canadienne en opération est débordée par les affaires et la quantité d'épingles venant d'Angleterre est une quantité négligeable.

Les rubans sont une autre ligne de mercerie qui est difficile d'approvisionnement. Il y a environ 28 pour cent de réduction et les rubans en paquets sont moins longs. Il y a toutefois une augmentation sur les rubans en rouleaux, la ligne de 5 cents se détaille maintenant à 10 cents.

### Le fil de soie augmente

Le fil de coton est toujours au même prix, il est rumeur qu'il va augmenter. Le fil de soie est augmenté.

**Fils.** — L'avance attendue sur les fils de coton ne s'est pas produite. Cette rumeur est difficile à retracer, mais les jobbers croient qu'elle n'est pas sans fondement.

Néanmoins, le fil de coton est à \$8.40 la grosse.

Tous les fils de soie sont augmentés.

La bobine type de fil à machine à coudre de 50 verges et, depuis quelque temps, réduite à 40 verges, coûte actuellement 48 cents la douzaine et les détailliers ont une réduction de profits de 5 pour cent dans leurs ventes.

Cette augmentation est particulièrement funeste pour le détailleur qui ne peut pas augmenter son prix et qui perd son profit.

### Les cuirs en baisse

Les cuirs lourds en bonne demande. — Les cuirs inférieurs en baisse

**Cuirs.** — Tandis que le marché du cuir est pratiquement très bas, il y a une bonne demande pour le gros cuir pouvant servir à des fins militaires. La difficulté vient de ce que ceux qui sont offerts sont d'une qualité trop basse ou qu'il y a trop de cette qualité sur le marché. Les marchands payent actuellement de 12 à 14 cents pour les cuirs du pays.

## PAPIER A TAPISSERIE POUR LA SAISON 1918

Les papiers à tapisser pour 1918 sont la plupart en dessins à lignes.

Dans les modèles plus populaires, ce sont les lignes qui dominent. Il y a beaucoup de modèles avec barres sur fond clair.

Les rayures argentées variées avec des lignes teintées bleu et rouge sont employées dans les papiers à prix populaires.

Avec les rayures on voit aussi des dessins floraux.

Les roses sont encore les fleurs les plus employées et nous les trouvons avec toutes les couleurs qu'on peut leur donner, roses blanches, roses rouges, roses thé, etc.

Il y a aussi des papiers à rayures noires sur fond crème.

Un point important à noter sur l'usage du noir et du blanc dans les papiers à tapisser, c'est que ce goût pour les effets de noir et de blanc s'est développé d'après les effets de lumière produits par le cinéma.

Les papiers avec dessins floraux sont, généralement, employés pour les chambres à coucher. Les feuillages sont choisis pour les boudoirs, vestibules, les salles à manger.

Au Canada, le goût est porté sur les papiers-étoffe pour les chambres à coucher et sur les papiers importés genre tapisserie.

Des papiers de haut prix sont des imitations des faiseurs de tapisseries de France.

Il y aura des papiers imitant les métaux, à effets argentés ou dorés.

On fabrique maintenant au Canada des papiers à tapisser de couleur grise et rose appelés soirettes qui étaient autrefois importés d'Allemagne.

L'industrie des Etats-Unis a remédié, en partie, depuis la guerre aux difficultés de se procurer certaines teintures dont les couleurs étaient fournies par l'Allemagne, et l'on possède maintenant une belle variété de papiers à tapisserie.

Les couleurs de toutes sortes et surtout les couleurs bronze ont subi une hausse considérable depuis la guerre.

Dans l'industrie du papier à tapisserie les bronzes ont augmenté de 350 pour cent et les couleurs en moyenne ont augmenté de 200 pour cent.

Le genre oriental, avec sa gamme de couleurs est très en vedette.

Les papiers japonais avec des reproductions de dessins artistiques sont très en faveur et leur prix est élevé.

Les clients canadiens demandent pour leurs papiers, à tapisser, cette qualité que les manufacturiers appellent "de la vie."

Une teinte de bon rouge attire beaucoup les désirs de l'acheteur. Les fleurs doivent avoir des teintes bien naturelles, bien vivantes et donner une impression de vérité et de vie.

Il faut des papiers à tapisser sur lesquels la vue se repose comme sur quelque chose de naturel. Le choix de marchandises pour 1918 possède ces qualités.

Une petite bordure donne au papier un effet très agréable. Une guirlande de feuilles sur un papier couleur acajou est l'une des nouveautés de 1918.

Les papiers de chambre à coucher ont l'habituel cachet de fraîcheur et de propreté et les papiers lavables avec une teinte mate sont bien en vogue.

Un dessin qui est très en demande pour les chambres de bain, représente une marine; des vagues déferlant dans un rayon de soleil.

Les oiseaux sur les papiers à tapisserie ont une certaine vogue aux Etats-Unis.

Les imitations de marbre pour les chambres de bain sont toujours populaires et un papier d'une seule teinte bleu-verdâtre est une ligne très en demande.

Les papiers pour les chambres d'enfants sont plus jolis que jamais pour la saison 1918.

Ils ont de jolis dessins, représentant des scènes enfantines dans des panneaux, des chats, des chiens, etc.

Un papier couleur crème, avec des rubans, placés à intervalles réguliers, est d'un très agréable effet pour une chambre d'enfants.

Les prix des papiers à tapisser sont, naturellement, beaucoup plus élevés qu'auparavant, mais pas encore autant que l'augmentation dans le coût des matières premières auraient pu le faire craindre. Le prix du papier est actuellement, 130 pour cent plus élevé qu'il l'était l'an dernier.

Les papiers qui coûtaient autrefois 4½ cents le rouleau de 8 verges aux marchands-détailliers, leur coûtent maintenant 7½ cents. Les papiers dorés qui se vendaient 6½ cents le rouleau avant la guerre, sont maintenant à 9 cents le rouleau. Les autres lignes ont augmenté dans les mêmes proportions.

## PROPAGATION DES MOULES POUR FAIRE LES BOUTONS

Le Bureau des Pêcheries des Etats-Unis a fait de nombreuses expériences dans la rivière Mississippi et ses tributaires en vue de propager les moules perlières, dont la coquille sert à la fabrication de boutons. Les moules larvaires sont inoculées sur des poissons ordinaires qui sont déposés dans des eaux courantes. Après quelques temps, les moules se détachent des poissons et continuent leur existence sur le fond. En 1917, plus de 250,000,000 de moules ont été inoculées sur 110,000 poissons, au prix de moins de trois sous par mille moules produites.

## LA SOIE EST LE TISSU LE MOINS CHER SUR LE MARCHÉ

La soie sera en demande extraordinaire au cours du printemps et de l'été prochains. Les crêpes, les taffetas, les carreautes et rayures de fantaisie et les foulards sont les quatre caractéristiques à placer, cette année, devant les yeux des acheteurs. Des couleurs claires en taffetas et en crêpe seront en évidence, principalement dans les nuances unies, quoique le bleu marine, les bleus nouveaux, la brigue, le champagne, le sable, le beige, le khaki, l'argent, le gris nickel, le taupe, le brun de Bourgogne et le bleu japonais soient les lignes sur lesquelles sont faites les affaires.

Considérant les prix extrêmement élevés des autres tissus, les soies de toutes espèces sont moins distantes des niveaux normaux du marché. Les produits manufacturés en soie pour 1918, seront, dit-on, de 20 pour 100 de moins comme quantité, du fait du manque de combustible et de main-d'oeuvre.

Une maison de Toronto a l'agence pour la vente au Canada, d'un taffetas de belle qualité avec fini cravenette, fait aux États-Unis.

Un lourd taffetas de belle qualité comme celui de cette espèce, rencontrera probablement beaucoup d'amateurs, car son usage s'étendra à toutes les saisons. Il se fait en une série complète de couleurs unies, et se détaille à environ \$3.25 la verge. Cette soie est, paraît-il, la reproduction exacte du taffetas cravenette anglaise si connue. Un autre nouveau taffetas est désigné sous le nom de "moneyback" parce qu'il est garanti au consommateur pour une durée de six mois. Cette ligne se détaille à environ \$4.00 la verge.

Parmi les nouvelles soies qui sont attendues sur le marché américain il y a le "Chine Orient", un tissu nouvellement créé, décoré de dessin japonais. Il est produit à Yokohama.

## LES CHANDAILS

Maintenant que les manufacturiers de chandails ont mis leurs voyageurs sur la route pour prendre les commandes pour la saison d'automne, il y a près de deux mois qu'ils peuvent se rendre compte de la condition du marché. Tous sont du même avis.

Les chandails bon marché, en coton ou moitié coton ne sont pas demandés.

Les marchands de détail achètent les meilleures qualités et lorsque le style et la qualité y sont, le prix paraît être de très petite considération.

Les magasins de détail qui font leurs étalages de chandails de soie pour le printemps ne comptent pas sur une aussi grande vente de chandails de soie qu'au paravant.

Les chandails de Shetland seront certainement en bonne vente pour le commerce du printemps, mais il est douteux que le Canada prête autant d'attention à ceux-ci qu'à ceux des États-Unis. Un chandail attrayant est fait de laine alpaga brun foncé. Le collet est en style marin.

Un autre est un chandail en angora gris foncé et un collet marin avec bordure en couleurs fon vert et or.

Quelque chose d'absolument nouveau dans les chandails vient d'être lancé par une fabrique de rubans de soie. Ils sont tricotés à la main et au lieu de fil on se servira d'étroits rubans de soie.

## SOUS-VÊTEMENTS

Les jobbers rapportent qu'en ce qui concerne les marchands de détail, pour les vêtements de dessous, de l'automne prochain, on n'a pas de grosses perspectives.

Il y a sans doute un grand nombre de marchands de détail qui hésitent à acheter devant les prix demandés, même en sachant qu'ils auront besoin de ces marchandises plus tard.

Cette théorie est renforcée par le fait que plusieurs jobbers rapportent qu'une ou deux lignes qui, pour des raisons d'écoulement de marchandises ont été vendues à bas prix furent de suite prises par les "jobbers."

Quant aux prix, rien n'a transpiré qui puisse donner une base pour espérer que les prix actuels seront diminués plus tard.

La laine de l'Australie et de la Nouvelle-Zélande pour 1918 coûtera de 5 à 10 cents de plus par livre de plus qu'en 1917.

## OMBRELLES

Le commerce des ombrelles n'a jamais été très important au Canada. Cette année il a montré plus d'activité, mais le type que l'on achète le plus habituellement est celui qui peut servir pour le soleil et au besoin pour la pluie.

Il y a quelques types d'ombrelles dans des étoffes favorites pour l'été telles que soie, foulard et quelques très jolis modèles assortis avec le chapeau, l'écharpe et le réticule.

Parmi les types populaires, il y a un beau choix en soie sombre qui conservent bien leur couleur et qui rencontrent les goûts des Canadiens. Quelques-uns des parasols élégants de New York, qui commandent un prix élevé, sont en soie de fantaisie avec la soie unie et se font dans une grande variété de couleurs.

Les ombrelles en soie pongée avec une garniture claire en foulard sont très en usage pour les réunions sportives.

## VOILETTES

La variété dans toutes les formes indique que l'on a confiance dans la vogue des voilettes.

Les canotiers sont souvent accompagnés de voilette. La dernière production de New York est la voilette "aviatrix".

La voilette chiffon se vend mieux cette année que les autres années. Des rapports des marchands de gros disent que leur stock s'écoulement rapidement cette saison et qu'il a passé à travers les quelques lignes de marchandises françaises importées avant la guerre.

## UNE BONNE SOURCE D'ACHAT

Au moment où les difficultés d'achat se font de plus en plus nombreuses, la maison Ladies Wear Limited de Toronto, offre à sa clientèle les valeurs les plus belles qui se puissent trouver sur le marché. Ceux qui s'intéressent à la Nouveauté et qui désirent sincèrement plaire à leurs clientes en leur présentant une marchandise de réelle qualité, et de bon goût, feront bien de ne pas oublier cette maison recommandable. Elle a actuellement un très beau choix de Blouses, Articles de cou. Sous-Vêtements de soie et de Dentelles. Broderies, Voiles et Mouchoirs importés.

# PROBLEMES DE GUERRE DE LA VENTE DE LA CHAUSSURE AU DETAIL

**Tels que vus par un manufacturier. — Il suggère de conserver le capital et de maintenir le chiffre d'affaires et les profits sur le moins de stock possible. — Surveiller le surplus. — Dures conditions de la main-d'oeuvre. — La situation du style féminin.**

La vente au détail des chaussures affectée par la situation internationale créée par la guerre a été le thème d'un discours prononcé par J. C. McKeon, de la Maison Laird, Shober & Co., de Philadelphie, à la convention annuelle de l'Association des Détaillants de Chaussures de Pennsylvanie, à Reading, le mois passé. Dans le thème de son discours il a décrit l'anormale complexité de la situation économique internationale, qui s'est développée encore, depuis que les Etats-Unis sont en guerre, et les effets de cette situation sur les détaillants et manufacturiers de chaussures durant 1918. Il parla à peu de choses près, comme suit :

## **La nécessité de plus gros bénéfices**

La première demande qui sera faite aux citoyens, qui ne sont pas obligés de contribuer aux fins militaires, sera une restriction de libertés sous formes de taxes annuelles, tant au point de vue individuel que commercial, et de toutes nécessités de souscriptions aux emprunts nationaux.

Ceci dès l'abord nous suggère une nécessité de plus gros bénéfices, qui peuvent être faits de plusieurs façons, plus particulièrement, un rendement supérieur des capitaux investis.

Ceci, pour les détaillants, signifie, conserver votre commerce, maintenir votre chiffre d'affaires, vos profits et votre réputation, sur le plus petit montant de stock possible. Je sais bien que si l'on suit ce principe à l'extrême, il aura un effet opposé, et diminuera votre chiffre d'affaires et vos profits; en sorte que cette suggestion pratique réclame une étude personnelle de la situation.

Une concentration des capitaux investis, réduisant les achats à aussi peu de lignes que possible, choisissant les styles avec un choix judicieux, un grand nombre de pointures sur ce qui semble devoir être les lignes qui se vendent le plus, est nécessaire. Je crois entendre ces commentaires, disant que c'est ce que vous faites en n'importe quel temps, mais êtes-vous certain que la chose est actuellement mise à exécution? N'êtes-vous pas tenté, parfois, par l'attraction d'un joli style, que vous prendrez comme extra? N'êtes-vous pas influencé par le vendeur, celui qui est si bon garçon?

## **L'escompte est un facteur important**

Le second trait particulier est le maniement des comptes: du côté des factures à payer, le gain de tout item possible d'escompte, d'autant, à mon avis, que l'escompte sur la chaussure est assez fort et vaut la peine d'être encaissé. Toute économie de cette nature, bien qu'elle n'ait rien à voir avec les chiffres de votre commerce au détail, augmente, quand même vos

profits. Du côté des factures à encaisser, je sais fort bien qu'il est impossible de ne faire affaires que sur des bases de comptant, et il m'est difficile de vous dire comment faire un art de la collection. Il y a cependant plusieurs manières de collecter. On peut forcer le paiement à une époque assez rapprochée de la vente, lorsqu'on a affaire à des clients responsables, et on peut représenter le compte souvent lorsqu'il est repoussé. Une trop grande libéralité encourage l'insouciance. Un intéressant alinéa sur une facture m'a été montré il y a quelque temps; on pouvait y lire ce qui suit :

**Nous nous efforçons de soumettre à nos clients nos marchandises aussi bon marché que possible. Nous ne gagnons que sur notre escompte. Ne voulez-vous pas nous aider en prenant cette facture en considération, le ou avant le 10 du mois?**

Je suis préparé à la remarque qui survendra, sans aucun doute, à l'effet que votre commerce ou que ceux qui portent vos chaussures, vont penser qu'ils ont, aussi, droit à un escompte, et j'é mets l'avis audacieux que bien que la chose ne soit pas possible aujourd'hui, bientôt le moment viendra où les marchands-détaillants, sur certaines lignes feront d'eux-mêmes, un escompte aux clients qui payent de suite, tandis que pour les traînards, ceux qui payent en retard, on sera forcé de leur charger un intérêt. Une suggestion intéressante a été faite par un détaillant de charbon, qui faisait payer tant par tonne de charbon, qui agissait libéralement avec ses clients, mais qui sur chaque facture faisait inscrire en gros caractères: "25c d'escompte par tonne, si cette facture est payée le ou avant le 10 de ce mois."

Ces commentaires sont simplement une suggestion aux idées de chacun. Réalisant ce qu'il peut y avoir de bon, chaque détaillant usera de sa propre initiative pour s'approprier la vraie façon d'arriver à un bénéfice.

## **Les femmes dans les magasins de détail**

Ceci également joue un rôle important dans la question d'efficacité. On devra suivre cette question mois par mois, réduire lorsque c'est possible, et égaliser autant que possible en regard du plus ou moins gros chiffre d'affaires. Il est compréhensible que, quand le chiffre monte, le fardeau est réduit automatiquement, si tenu sur une base pratique quelconque, et devient ce que l'on peut appeler jouer sur le velours en travaillant cet item sur une base de pourcentage.

Du développement inévitable des conditions présentes, le travail masculin, tant pour le manufacturier que pour le détaillant, est une question qui exige une profonde considération. Ceci n'est pas l'imité au travail des hommes d'âge militaire. Ceci touche tout homme propre au travail, car nous ne savons pas jusqu'où le gouvernement peut aller quant au développement de ses plans de défense, et aussi dans le développement

de ses plans pour les besoins d'hommes aptes au travail que peuvent demander les alliés. A partir de ce moment, les femmes qui n'étaient primitivement pas nécessaires, deviennent un facteur important dans le commerce de détail de la chaussure. Nous savons qu'elles ont beaucoup de capacités, pas seulement limitées à leur activité, à leur personnalité ou à leur goût, mais encore nous voyons fréquemment des femmes ayant un excellent jugement dans les affaires où elles sont employées. Je ne saurais jamais assez recommander l'emploi des femmes, dans le commerce de détail de la chaussure.

#### Afin de corriger des impressions fausses

Le public en général, pendant les trois dernières années a donné dans la croyance, grâce à ce que j'appelle une fausse publicité, que le détaillant fait des profits énormes sur l'application des prix de détail, non seulement lorsqu'ils s'appliquent à des nouveautés, mais sur les produits courants. Ce n'est pas à moi à régler ou à suggérer les profits du détail, les conditions locales, les frais énormes du transport, le loyer ou les employés et les classes des porteurs de chaussures étant tellement variables, mais il me semble qu'il serait désirable d'organiser un bureau de publicité du détaillant, pour réfuter autant que possible, les affirmations erronées faites au travers de la presse, et les impressions erronées qu'ont produites ces assertions qui sont vagues et qui induisent en erreur. On devrait donner au public des informations générales qui lui feront paraître de tels items comme absurdes et anormaux. Apprenez au public ce que ça coûte de faire des affaires, les pertes causées par les réductions, la dépréciation des changements de styles, et créez une nouvelle impression en balance avec votre profit net, quand tous ces points sont considérés.

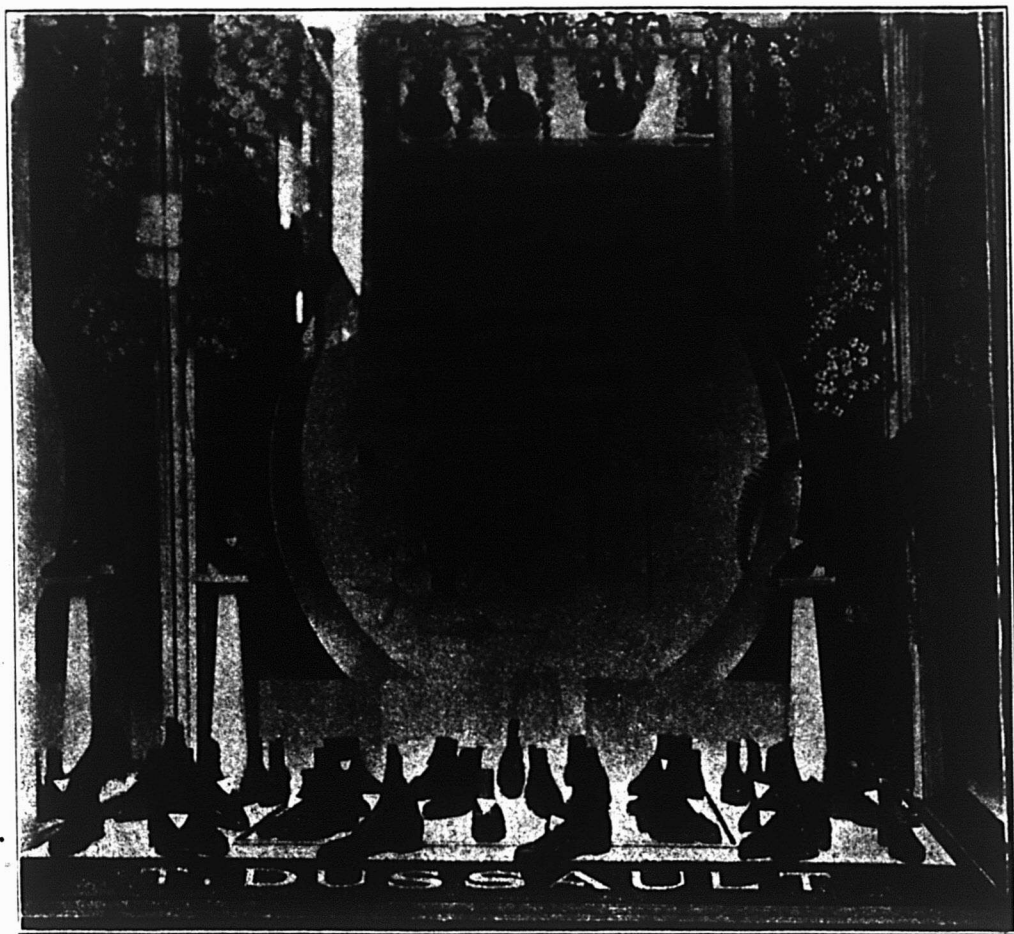
#### Conditions du travail de chaussures

L'effet se fera largement sentir durant la période de confection pour le prochain automne, pour la raison que non seulement les manufacturiers ont été amoindris dans leur production, mais tous les manufacturiers de produits dont les manufacturiers de chaussures dépendent, et le manque de main-d'oeuvre, ensemble, y compris le manque de bonnes marchandises premières, signifient dans mon opinion, des prix plus élevés pour le présent printemps et pour le prochain automne.

Une autre raison qui va réglementer les prix du détail sur la valeur du marché, c'est qu'au lieu d'avoir eu des prix modérés grâce à un achat fait d'avance, on sera obligé de réassortir les pointures, ce qui nécessairement se fera à un prix fort.

#### Faites un meilleur usage de bons matériaux.

J'essaie de rendre clair, que la clef du succès, ne sera trouvée que grâce à l'efficacité et les changements nécessaires de nos méthodes, aussi bien que les sacrifices qu'exigera le gouvernement vont créer une tendance décidée, du côté d'une plus grande action productrice, ou le meilleur usage d'un matériel supérieur. Et quand tout est résumé et que nous faisons la comparaison avec ce qui a été accompli par nos voisins, comme le merveilleux petit pays de France, qui se fournit ses munitions, ses gros canons, ses hydroplanes et ses avions, et du développement que cela a pris depuis quatre ans, tout ce qu'on réclame de vous semble si minime, que la comparaison semble ridicule. Le vieux proverbe: "La nécessité fait loi" n'a jamais été si bien prouvé que par les résultats des jours présents. Comme exemple, laissez-moi citer les conditions de la France en 1914, pas préparée du tout sous le rapport des



#### ETALAGES DE CHAUSSURES

La saison des étalages attrayants bat son plein. Or, il est de notoriété publique que le magasin. Dussault a toujours su retenir l'attention grâce à ses superbes installations de vitrines. Voici un étalage de cette maison, dont l'ensemble paraît très simple — ce qui est une qualité de plus — et qui cependant convient très bien pour la saison. C'est un arrangement bien pensé et très réussi qui donne un avantage marqué aux nombreux modèles de chaussures nouvelles qui sont exposées.



munitons et des canons. Aujourd'hui, par douze millions de ses habitants, hommes, femmes et enfants, en dépit de toutes ses difficultés, de toutes ses restrictions, de toute sa douleur causée par les pertes de vies et les dislocations familiales, en dépit des restrictions de nourriture, la France a forcé l'admiration du monde par sa merveilleuse préparation.

### Problèmes du détail qui demande une attentive considération

Laissez-moi vous demander d'étudier d'urgence, vos besoins en considérant, la main-d'oeuvre réduite, les investissements réduits, et à cause de ça les stocks réduits.

Je pense que je ne donne pas l'impression qu'aucun changement dans les styles présentés au public ces dernières années, ne soit nécessaire.

Dans les lignes féminines, la nouveauté doit et va continuer à être un gros facteur. Les femmes doivent

être bien habillées et ce sera un mouvement de recul, au point de vue commercial et artistique que de décourager la nouveauté quant aux chaussures.

Les restrictions annoncées par le gouvernement, par la voie du Bureau d'Economie Commerciale, semble en aucune façon affecter, en apparence ou en couleurs, la chaussure courante ou "la chaussure élégante". Nous ne devons pas oublier non plus que les recommandations du Bureau d'Economie, depuis qu'il les annonce n'ont pas d'effet légal, qu'elles sont purement morales, mais que nous devons travailler avec le bureau et avec le gouvernement dans toutes les étapes de ses mouvements de guerre. Sous cette forme de coopération, nous aiderons à éviter un désastre, et on nous autorisera à continuer notre commerce, dans le détail comme dans la confection, avec des conditions raisonnables et des profits raisonnables; et en même temps nous aurons fait notre devoir en supportant notre pays, dans le plus gigantesque conflit militaire, industriel et commercial que le monde ait connu.

## DES DOUBLURES ORNEMENTEES

**Du rôle de l'ailette. — Sa nécessité absolue. — Comment on doit la placer. — Les glissoires. — Les tirants. — Les contre-doublures.**

Le métier de joigneur ou de piqueur de bottines ne consiste pas seulement à bien apprêter et piquer des tiges, il exige de la part de l'ouvrier une série de raisonnements qui le conduisent à tenir compte de certains détails appelés à combler des lacunes ou à parfaire des dispositions souvent ignorées du patron lui-même.

Nous allons donc consacrer cette étude aux accessoires en commençant par l'ailette.

Dans toutes les tiges, les plus minces aux plus fortes, il faut une bonne doublure (excepté toutefois aux articles dont la matière n'en exige pas), renforcée d'ailettes. Toute la cordonnerie est d'accord sur ce point; mais où la plupart des chefs de maison pêchent c'est dans la façon de placer ou de maintenir ces précieux auxiliaires.

Tandis que l'immense majorité des chausseurs et des fabricants confient à l'ouvrier du semelage la pose de l'ailette, certains plus avisés font avec raison entrer cette petite opération dans les attributions du joigneur.

Ce dernier en effet doit livrer son travail complet et tout ce qui tient à la tige, et qui n'est pas cuir fort, fait partie de sa main-d'oeuvre.

Le meilleur mode d'attache est le collage ou la piqure sur toile et au petit bord bien paré de l'ailette. Et au lieu de couper celle-ci en forme de demi-ovale, il est préférable de l'allonger jusqu'au bout qu'elle recouvrira aussi sur une largeur égale de partout.

A cet effet on établit un patron en zinc qui entoure entièrement la doublure de l'empeigne ou celle du devant de la claque, mais comme on ne trouve pas dans les débris des morceaux toujours assez grands et que d'un autre côté, les ailettes semblables coûteraient trop cher, on ne fait qu'un patron de moitié de façon que les deux parties du bout viennent se coller l'une à côté de l'autre ou mieux encore qu'elles chevauchent. On obtient encore un bon résultat en parant comme le tour les parties qui doivent se croiser. Bien collées et

piquées, ces ailettes renforcent la tige, la feront tenir ferme et ne seront pas susceptibles de se retourner sur la doublure et, disons-le, d'être oubliées. Les bonnes maisons emploient ce procédé grâce auquel des empeignes et des claques de second choix font un excellent usage.

Pour femmes où les matières sont légères, les devants doivent se garnir ainsi et même avoir une autre doublure en forte toile ou en peau inférieure.

Dans les articles d'hommes non doublés, il est essentiel de mettre des ailettes qu'on piquera pour tous les genres. Loin de produire un mauvais effet les deux piqûres rapprochées donneront à la tige un bon cachet de solidité.

Pourquoi nos chausseurs n'opèrent-ils pas de cette manière? Assurément parce qu'ils craignent que les piqûres n'imitent des pièces rapportées. Or comme la plupart des ouvriers ne savent pas garnir à l'aiguille il s'ensuit que les gros articles de fatigue sont dépourvus d'ailettes. C'est une grande faute car si mince que soit cette minuscule doublure elle protège la tige à l'endroit de l'évasement du pied et chacun sait que deux morceaux de cuir de force moyenne résistent plus qu'un seul morceau et si ferme fût-il. L'ailette intérieure est seule en contact immédiat avec les doigts, elle amortit la pression produite par l'articulation du pied en marche et empêche l'usure rapide.

Voilà beaucoup de mots sur ce simple sujet. Des maisons sérieuses perdent cependant des clients pour avoir négligé l'ailette ou plutôt parce que leurs ouvriers ont oublié d'en mettre. Un mécontent dit: je ne retournerai plus chez un tel, ses empeignes se coupent. Un autre: mon marchand me chausse très bien mais son fabricant n'emploie que du mauvais cuir. Et tout cela le plus souvent pour une misérable ailette. Convenez qu'en faisant comme nous l'indiquons plus haut vous avez tout à gagner, c'est d'ailleurs la vérité technique.

La glissoire au contrefort doublure est aussi indispensable dans les bottines fines que dans les fortes, même pour celles qu'on double en peau. Le raisonnement le prouve. Son nom indique d'abord que sa sur-

face unie fait glisser le talon quand on se chausse et comme sa forme inférieure affecte celle d'un haut contrefort elle empêche la doublure de se pourrir dans le bas.

Pour la femme on emploiera les débris de peau fine et de nuance claire pour ne pas tacher les bas. Pour homme le veau sur fleur ou la chèvre jaune. Quant aux articles doublés cuir et peau et pour les deux sexes on doit ou supprimer le tirant qui fait saillie, plisse et empêche le pied d'entrer facilement dans la chaussure ou le remplacer par une jointure mécanique fine et bien aplatie faite bien entendu à l'envers ou sur la chair.

### NAPOLITAINS ET BOTTES DE TRAVAIL

**"Mise en humeur" des fournitures.** — Quand toutes nos fournitures seront trouvées et découpées à l'a peu-près (sauf les "semelles secondes" et les "bons-bouts", que nous ne pouvons détailler qu'au cours de la fabrication), nous procédons à la "trempette". Nous plongeons d'abord dans le baquet de science la "bande de noyau" qui doit nous fournir "semelles secondes" et "bons-bouts." Puis, nous jetons par-dessus le restant de nos fournitures, "entre-deux, sousbouts, couchepoints, cambrillons, premières semelles," etc. Tous en surveillant la trempette, afin de ne laisser mouiller que juste le temps voulu chaque pièce, nous retirons nos cuirs un à un, et les étalons sur nos boîtes à chiquets pour qu'ils puissent s'essorer à l'aise. D'abord les premières semelles, qui doivent tremper moins longtemps, puis les doubles, enfin, tout le restant tour à tour, en finissant par la bande de noyau, tout cela est retiré de l'eau en son temps et mis à "ressuyer."

**Premières semelles.** — Lorsque les premières ont évaporé le plus gros de leur humidité, sept ou huit minutes (pendant lesquelles nous avons charmé notre loisir par la confection d'un "fil de ligneux" de "dix branches 9 patent" ou de "sept branches" en "fil de chanvre", qui nous servira en temps à faufiler l'emboîtement), nous les battons (les premières) bien serré à tout petits coups de marteau, "sur la chair", comme les semelles secondes de manière à leur faire prendre un certain cambré préalable. Cela fait, nous les apliquons sur les formes; nous les fixons d'abord au bout par un pointe tête d'homme que nous recourbons, ensuite au talon par une autre idem; plaçant alors le tire-pied sur la première, à la hauteur du clou du bout, nous faisons porter la semelle sur forme, au bout avec le marteau et sur les flancs et en cambrure en glissant et serrant tour à tour le tire-pied poussé par la panne du marteau, avant de plaquer la pointe tête d'homme de la cambrure.

Ici, un mot d'explication: nous mettons la chair du côté de la forme, contrairement à l'usage généralement répandu; c'est, évidemment, que nous croyons y trouver un avantage. Nous sommes, en effet, persuadé que la fleur fera supporter la rivure des pointes, et résistera plus tard à l'acidité de la transpiration. La rivure se "noye" dans la chair sans rien briser, alors qu'elle écarte la fleur, si légèrement soit-il, en formant toujours une légère bosse à chaque pointe. Avec ce système, de plus, la fleur intacte se trouvant tournée vers l'extérieur présente à notre idée, un obstacle plus grand, plus infranchissable, à l'humidité venant du dehors.

Quand la première ainsi fixée porte bien sur la forme, nous la rafraîchissons tout autour bien également, en la laissant dépasser un tantinet, d'un millimètre peut-être. Glissant la pointe du tranchet entre semelle et forme, nous enlevons une mince carre du dessous, avant de parer le dessus d'un biseau très court. Nous terminons ce parage sommaire des bords de la première par un coup de râpe et un coup de verre "grosso" et sommaires également. Autant dire que nous enlevons une bonne carre de chaque côté de la première.

Nous avons fait remarquer que nous n'avons pas laissé trop mouiller nos premières, afin qu'ayant conservé leur raideur, elles ne se déforment pas et ne se ramassent pas sur elles-mêmes sous l'action du coup de pince du bout.

On le voit, le brochage d'une paire de premières semelles "au cloué" est une opération extrêmement simple et courte, en regard de la même opération exécutée en vue du travail "au cousu." Nous ne nous y serons donc pris que juste à temps si, avant ce brochage, nous avons pensé que les contreforts de nos napolitains n'étaient peut-être plus suffisamment "en humeur" pour le montage qui suit de près le brochage. Et, dans ce cas, nous avons remouillé ces contreforts, soit à l'éponge, soit en les trempant une seconde dans le baquet, de sorte qu'ils aient le temps de ressuyer derechef pendant le brochage des premières. Si nous n'avons pas eu cette bonne idée en temps, et que nous ne nous en apercevions que juste au moment d'opérer, il nous faut attendre que ces contreforts remouillés s'essorent; d'où perte de temps, En cordonnerie, il faut penser, non seulement à ce que l'on fait actuellement, mais encore à l'opération qui va suivre. La vitesse, l'agilité au travail sont autant d'économie de temps semblable à celle que nous venons de faire apercevoir. C'est comme le lecteur à voix haute qui, lorsque sa bouche prononce un mot du texte, a le regard occupé à un ou deux mots en avant de ce mot.

## LES MEUBLES

### La Petite Vitrine peut être Rendue Attrayante

Comment une petite vitrine peut être joliment arrangée à peu de frais. — Ce qu'il faut employer et le coût — Une vitrine que n'importe quel marchand de meubles peut arranger.

Le marchand de meubles avec une petite façade de magasin et un espace limité pour faire de jolis étalages de vitrine peut, avec du soin, les rendre très pratiques au point de vue de la vente; mais il faut que tout l'espace disponible soit utilisé de la meilleure manière possible.

Certains marchands disent: "Ma vitrine est petite, alors, à quoi cela peut-il servir? Mais il est démontré chaque jour que ce qui est important ce n'est pas tant la dimension de la vitrine, bien que cela facilite l'étalage, que la façon dont elle est arrangée et l'originalité qu'on y voit.

#### Une dimension ordinaire

Prenons, par exemple, une vitrine de dix pieds de long, huit pieds de large et huit pieds de haut, avec une



porte d'entrée sur le côté. C'est la dimension que l'on rencontre le plus généralement; de fait, les vitrines de petite dimension sont les plus nombreuses, bien que l'on constate que, dernièrement, les marchands de meubles remodelent leurs vitrines de façon à ce qu'elles se prêtent mieux à des étalages modernes.

Nous allons supposer que la vitre est munie d'une glace (plate glass) épaisse, qu'il y a un mur en brique sur le côté et un côté faisant face à l'entrée, également en glace épaisse, allant légèrement en pointe vers la rue. Supposons qu'il y ait dans la vitrine un plancher ordinaire en bois à la hauteur de la base de la vitrine et que cette dernière s'ouvre dans la partie principale du magasin sans séparation ni division d'aucune sorte.

D'abord, construisez un cadre temporaire à l'arrière, s'étendant du mur à la porte et du plancher du magasin à un niveau uniforme avec le haut de la glace et bien collé au plancher de la vitrine. Ce travail n'exige aucune précaution à prendre. Des planches de boîtes d'emballage ou n'importe quel bois brut servant à l'expédition des meubles fera l'affaire. La seule chose à se rappeler c'est le fait que ce bois brut doit être couvert de planches, et qu'il doit être construit de façon à ce que la planche présente une surface aussi uniforme que possible. Tout le cadre peut être fait sur le plancher de la dimension désirée et ensuite érigé à la position perpendiculaire, en le tenant en place au moyen de deux ou trois étais en arrière, cloués à même et au plancher. Ceci constitue le fond, car les décorations qui seront placées à l'arrière et le long du plancher et du mur en brique complètent le cadre.

#### L'emploi de la planche

Il faut ensuite couvrir le mur arrière et le bout du mur avec des planches. Ces planches ne coûtent pas cher et on peut les clouer sur le cadre et sur la brique et elles donneront une surface que l'on pourra peindre ou couvrir de papier tenture pour leur donner un beau fini. On pourra se procurer des planches chez n'importe quel marchand de bois. Elles ne sont pas difficiles à poser, car elles peuvent être clouées sans se fendre. Il faudra faire attention à ce que les planches soient placées aussi près que possible les unes des autres, afin que la surface présente le plus beau fini possible. Pour une vitrine de la dimension de celle dont il est question ici, environ 145 pieds de planches suffiront. Pour pouvoir entrer dans la vitrine et en sortir on pourrait avoir une porte que l'on décorera d'une façon différente de celle du mur.

### VENDEZ-VOUS LES MEUBLES APPROPRIÉS?

**Etes-vous sûr que plusieurs de vos clients n'ont pas besoin d'une certaine éducation touchant les meubles? Parlez-vous à vos clients des bonnes choses que vous avez? Quelques conseils touchant les ventes.**

Qu'entend-on par meubles appropriés? Cela dépend de la maison. Ce qui serait parfaitement approprié pour un hôtel ne l'est pas du tout chez vous. D'un autre côté, certains meubles de votre demeure pourraient très bien servir dans certaines pièces de certains hôtels. Et ce qu'un cultivateur a dans sa maison de ferme ne conviendrait pas du tout pour un appartement de ville, ou même dans un bungalow.

Il y a des maisons de ferme où certains styles de meubles pourraient être disposés de façon à faire voir la personnalité du propriétaire. Les mêmes meubles ne conviendraient pas du tout à la ferme voisine.

### Un mobilier de période vendu à un cultivateur

Un marchand d'une ville de peut-être 4,000 âmes racontait le plaisir et en même temps la surprise de vendre un mobilier de période à un cultivateur demeurant à cinq milles de la ville, quand il avait été dans l'impossibilité de vendre le même mobilier aux gens de sa ville.

Savoir reconnaître la personnalité du client, connaître ce qu'il lui faut, parfois par des questions directes, d'autres fois la connaissance de "types", ou encore la connaissance personnelle du client, sont et devraient être les moyens dont devrait se servir un marchand de meubles pour faire ses ventes. Si le marchand dont il est question plus haut, avait mieux connu les types, s'il avait mieux étudié ses clients, il n'aurait pas été autant surpris. Il se peut certainement que les cultivateurs de certaines localités achètent des mobiliers de période tout comme les familles ordinaires des petites villes, et ces mobiliers seraient bien mieux appropriés à leur demeure.

Le cultivateur a fait de sa maison un endroit où il passera toute sa vie. Généralement, ce n'est pas une maison neuve. Elle a été plusieurs fois peinte en blanc, en beige probablement aussi, ou en quelque autre couleur sujette à changer. La maison, et par suite les propriétaires, dans plusieurs cas, donnent une impression de vie tranquille et paisible dont ils sont fiers. Le "living room" (vivoir) ou peut-être le salon de cette maison de ferme, est la pièce où les voisins sont reçus et surtout où les gens de la ville reçoivent une véritable hospitalité.

Nous parlons ici de la maison de ferme "ordinaire", de la maison où l'on voit immédiatement que les gros meubles des appartements de ville ne conviendraient pas du tout.

#### Ne jugez pas trop vite

N'avons-nous pas été trop vite à décider que les plus jolis meubles, les meubles de période qui sont en si grande vogue dans les villes aujourd'hui ne sont pas appropriés pour le commerce de la campagne? De fait, n'est-il pas vrai que plusieurs magnifiques meubles de période d'aujourd'hui seraient infiniment plus appropriés dans les bonnes maisons de campagne que nous connaissons et que nous aimons que dans l'appartement ordinaire de la ville?

Les gens de la ville ne sont pas des gens de "petite ville" dans le même sens qu'il y a vingt-cinq ans, pas du tout. Soyez certain, que les gens de votre ville connaissent plus ce qui se passe en dehors de leur ville que vous vous l'imaginez. Sachez aussi que votre client saura vous suivre dans ce que vous ferez pour améliorer le dessin de vos meubles.

#### Il n'y a pas de différence entre la ville et la campagne

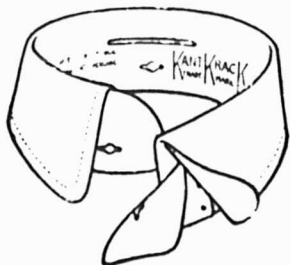
Quel que soit votre magasin, soyez certain que les futurs acheteurs d'un article quelconque de votre assortiment vous attendent. Ils peuvent avoir besoin d'être instruits sur certaines lignes de meubles. Ils peuvent ne pas savoir que quelque chose qu'il leur faudrait, s'il savait qu'il existe se trouve dans votre magasin. Ce n'est pas de leur faute. Dites à vos clients ce que vous avez à leur offrir, et ils iront chez vous tout comme ils vont aux magasins de la ville. Mais rappelez-vous ceci — il n'y a pas de différence entre la ville et la campagne en ce qui regarde les meubles appropriés pour la maison.

**KANTKRACK**  
TRADE MARK

*Une Seule Qualité*

Faux-Cols de  
Composition

*et la Meilleure*



**Les caractéristiques spéciales de ce faux-col le placent hors de l'atteinte de la concurrence.**

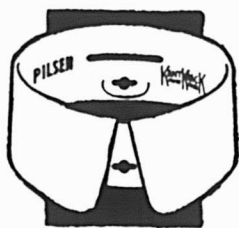
Considérez ces points de supériorité incontestable; la pointe est flexible, la fente arrière longue, la boutonnière est renforcée en arrière, le fini est supérieur et la flexibilité est remarquable. Chacune de ces qualités est une raison pour laquelle les faux-cols **KANTKRACK** sont préférés.

En choisissant cette ligne de faux-cols vous trouverez une ligne de marchandises qui donne le plus haut degré possible de service et de satisfaction à vos clients.

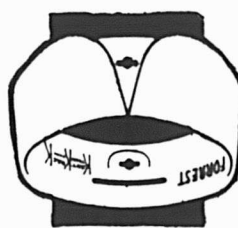
Ecrivez-nous pour notre offre spéciale qui vous donne une opportunité d'essayer cette ligne sans risque de votre part.



12 à 18½



12 à 18½



13 à 17



12 à 18½

**The PARSONS & PARSONS Canadian Co.**

**Hamilton, Canada.**

**De meilleurs étalages apportent de meilleures affaires**



**Des Formes et Bustes  
d'Étalage de DALE**

Constituent une force d'attraction

Ils soutiennent la comparaison avec les meilleurs produits sur le continent. Nos formes pour pardessus et habits d'hommes sont les plus modernes.

Nos **BUSTES de CIRE** sont exquisement vivants.

Nos formes Emaillées Lavables, pour Costumes, Robes et Toilettes sont les plus durables qui soient sur le marché.

Manufacturés par  
**DALE WAX FIGURE  
Co., Limited, Toronto.**

Principaux fabricants du Canada de Bustes de Cire et de Formes d'Étalage de toutes sortes. Nous avons tout ce qu'il faut pour les meilleurs étalages de marchandises.

Voyez notre représentant  
de Montréal

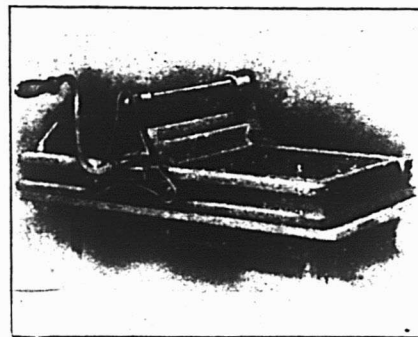
**J. BOGAT 142 rue Bleury  
Montréal Qué.**

**Le Malaxeur à beurre "British"**

— DE —

**MAXWELL**

est sur le marché depuis des années et a été adopté par les meilleures laiteries d'Angleterre et du Canada.



Résultats: meilleur beurre et plus gros profits.

Rend le beurre ferme, égal et consistant dans tout son ensemble. En trois grandeurs: 14", 17" et 20" de large.

Ecrivez pour avoir un catalogue illustré.

**MAXWELLS LIMITED**

**ST. MARY'S, - - - ONTARIO**



Tous les derniers modèles de New York

La Seule Fabrique de  
Casquettes Canadienne-  
Francaise au pays



Notre marque de commerce

Bas Prix  
Service Prompt  
et assuré

Commandes par  
la malle remplies  
avec soin.

Casquettes de haute  
qualité pour hommes  
et garçons

Chapeaux pour enfants  
Confection solide

*Elégance et bon goût réunis*

*Laurin & Preville* Limitée

11 rue Notre Dame Est

Montréal

## Ouate en Paquets

“Victory”

“North Star”

“Crescent”

“Pearl”

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

Commandez-en à votre fournisseur.



Nouvelle  
forme  
ajustée

Claridge  
et  
Falcon

SEMBLABLES AUX

# FAUX-COLS ARROW

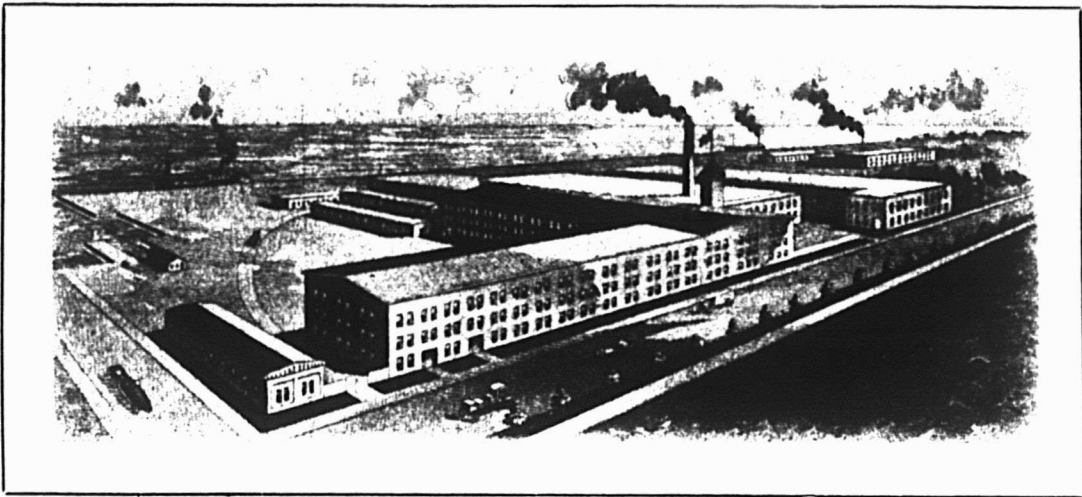
Sinon que le FALCON a les pointes carrées et que le CLARIDGE a “les coins arrondis”.—Tous deux très élégants, très bons de qualité et confortables à porter.

\$1.35 la douzaine

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



# LA MANUFACTURE DU SOUS-VÊTEMENT IMPERIAL



Fondée en 1880

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

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

Bonnes  
Ventes

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

Bons  
Profits

En  
Combinaisons  
ou en  
deux morceaux



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

**KINGSTON HOSIERY Co.**  
KINGSTON (ONTARIO)

## Les Marchands du Québec

Apprécient la valeur de nos produits et, en même temps, reconnaissent que nous ne négligeons rien pour que l'harmonie règne dans nos transactions.

## Les Chemises "LANG"

sont toutes faites en lignes exclusives. Nous ne cherchons pas à copier l'une ou l'autre des lignes sur le marché, mais nous créons nos propres modèles avant de mettre en réserve les fournitures pour la manufacture.

La "BONNE ENTENTE" fait partie de notre politique d'affaires. Nous pourrions aussi bien dire qu'elle est notre marque de fabrique.

HUGH J. HURLEY, représentant à Montréal, 815 Nouvel Edifice Birks.

# Lang Shirt Company

Kitchener (Ontario)

Dans une classe à part

## "CEETEE"

Les SOUS-VETEMENTS

Pure Laine

qui ne rétréciront pas



Ce n'est pas là une assertion en l'air; elle est basée sur des faits.

Il n'y a pas d'autres sous-vêtements qui soient faits au Canada d'après le même procédé ou sur les mêmes machines spéciales comme celles employées pour la fabrication des sous-vêtements "CEETEE".

Il n'y a pas de qualité commune ni médiocre avec les "CEETEE" -- Seuls les meilleurs sous-vêtements portent la marque de fabrique du mouton "CEETEE".

Ecrivez-nous pour avoir nos prix.

Fabriqués seulement par

### The C. Turnbull Co. of Galt, Ltd., Galt, Ont.

Fabricants aussi des sous-vêtements à côtes de première qualité de Turnbull, pour femmes et enfants; bandes "M" de Turnbull pour bébés et vestes d'enfants.

## CHAPEAUX POUR HOMMES

*Nous achetons les  
vieux stocks*

LIQUIDEZ VOTRE STOCK  
DE VIEUX CHAPEAUX

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

Aussi les DURS, dans toutes les proportions.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

DUBRULE MFG, CO. Limited  
164 rue McGill, MONTREAL

# La Maison Geo. H. Hees Son & Co. Limitée

## Montréal

---

Prend occasion de son prochain déménagement pour renouveler à sa clientèle ses offres de service dans son nouvel établissement qui sera situé, vers le 1er avril prochain, au

*No. 25 Carré Victoria*

(Coin nord de la rue Craig, vis-à-vis de la Maison Greenshields.)

Sa clientèle recevra, comme par le passé, la meilleure attention de la part du Gérant et des employés qui se mettront à sa disposition pour tous bons offices dont ses patrons pourraient avoir besoin.

La Maison prie ses clients de vouloir bien accepter ses remerciements pour leur encouragement passé et les invite à lui continuer leur bienveillant patronage.

*HENRI DUVERGER,*

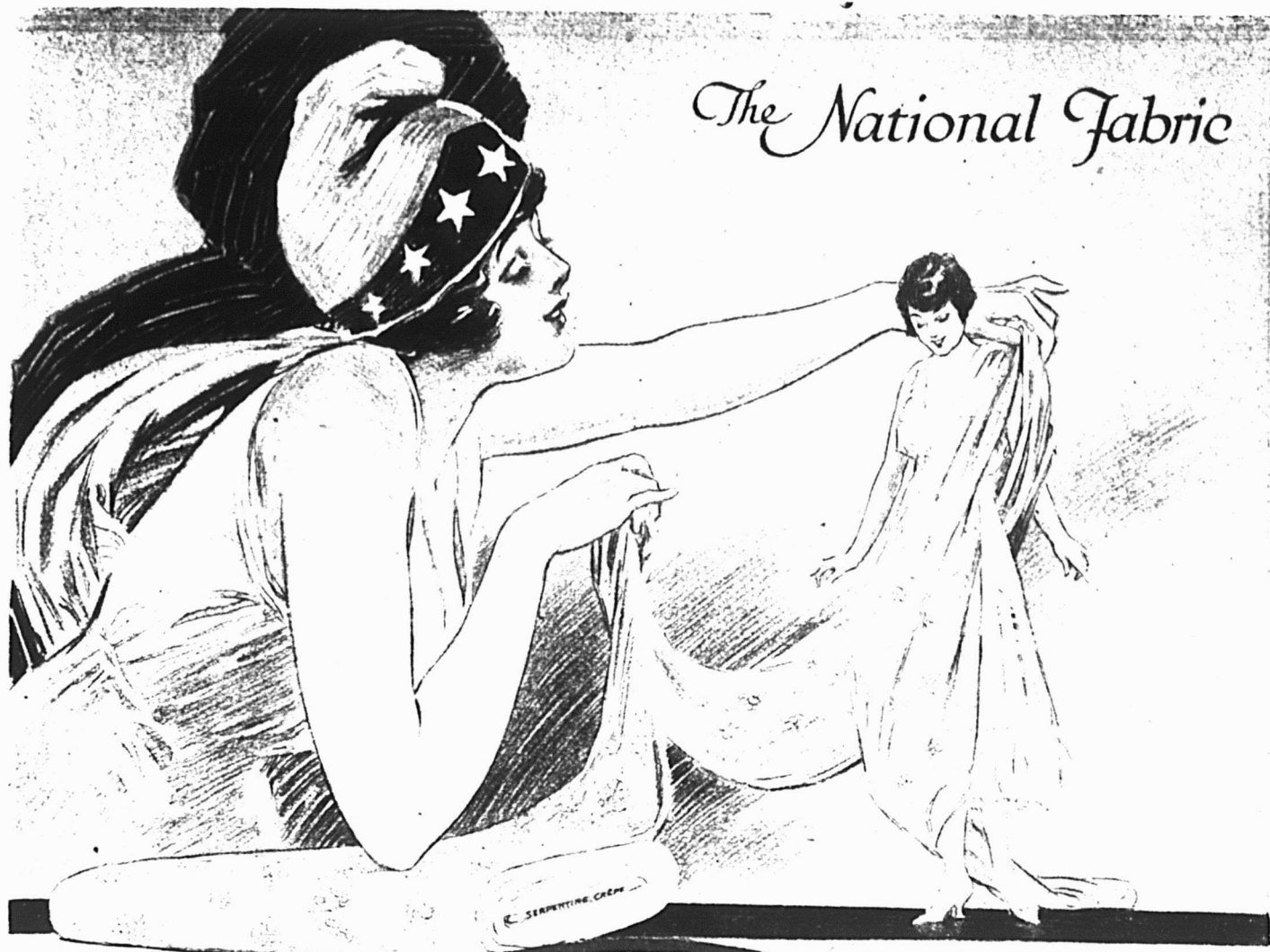
*Gérant.*

*MONTREAL*

*OVIDE HAMEL,*

*Représentant à Québec*

est dans le moment sur la route avec les échantillons d'automne et d'hiver prochains.



*The National Fabric*

# Voyez de quoi se drappe la Mode

Les styles de printemps de Crêpe Serpentine comprennent des dessins qui répondent exactement aux exigences de la mode. En outre ces modèles sont si pratiques qu'ils sont de style en toutes saisons.

## Le Crêpe Serpentine

est tout désigné pour être employé pour les vêtements qui seront agréables à l'oeil sans être trop coûteux. Aussi ce tissu est-il devenu l'article favori dans des milliers de familles.

### *Tout Marchand de détail*

Qui nous en fera la demande pourra obtenir sans frais, de jolies feuilles d'annonces, des vignettes, des cartes d'échantillons, etc., qui, employées habilement, augmenteront certainement ses ventes.

## PACIFIC MILLS

LAWRENCE, MASS.

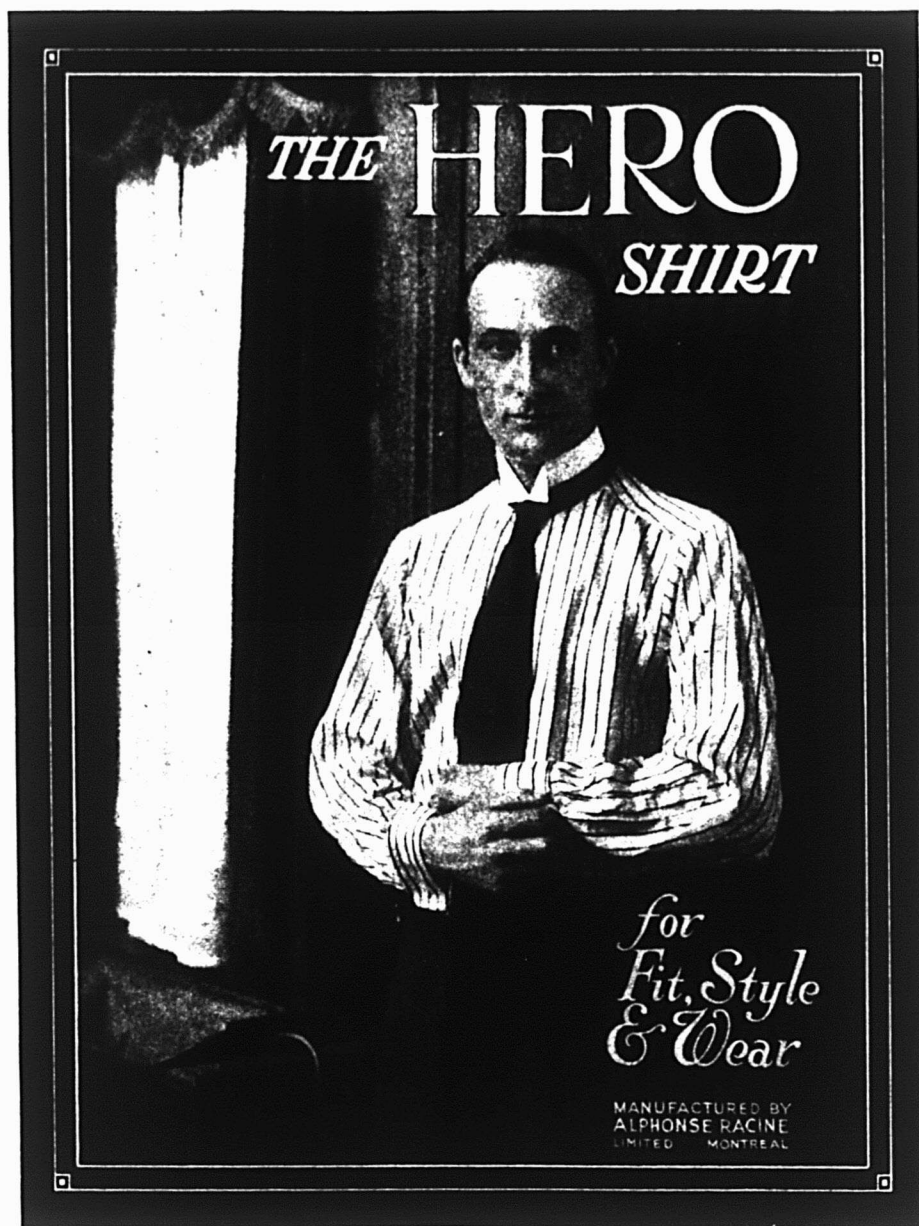
LAWRENCE & CO., Agents de Vente

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



## UN VAINQUEUR

U  
N  
V  
A  
I  
N  
Q  
U  
E  
U  
R



U  
N  
V  
A  
I  
N  
Q  
U  
E  
U  
R

De grandes cartes attrayantes (en français) vous seront fournies tel que le dessin ci-dessus, pour démonstration dans votre magasin.

La chemise "HERO" est bien annoncée, et vous gagnerez beaucoup de clients.

# Alphonse Racine, Limitée

60-82, rue St-Paul, ouest, Montréal

Spécialistes en Merceries de toutes sortes pour hommes



---



---

**RUBANS**  
**Pour**

---



---



---



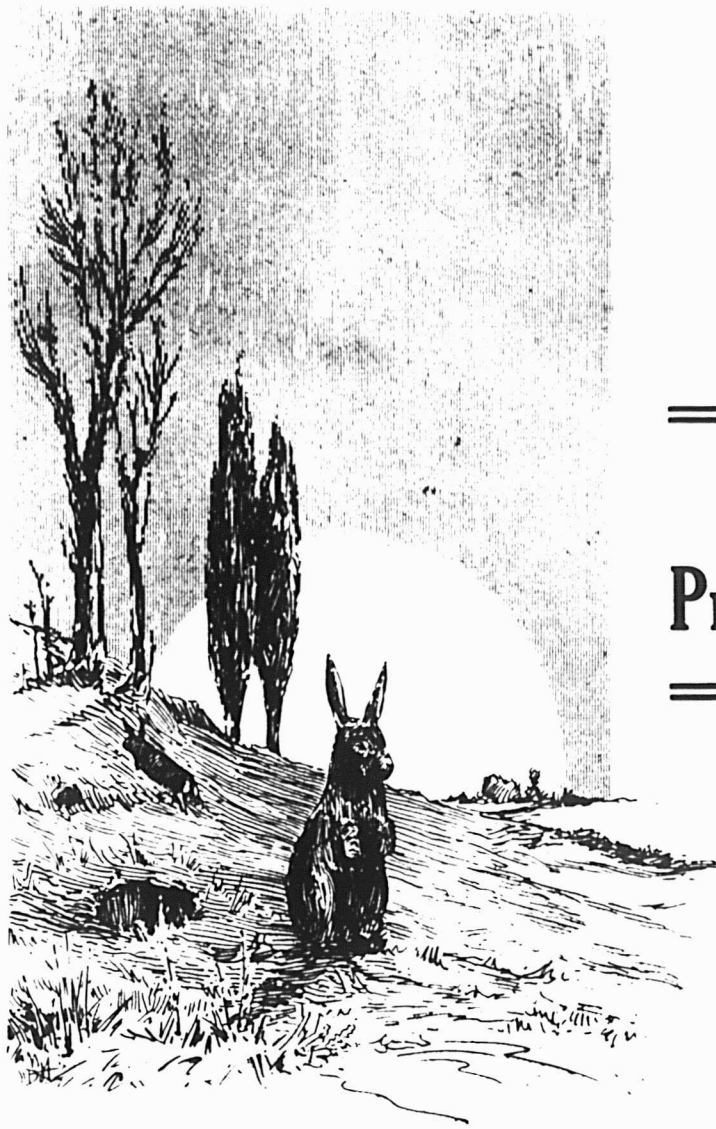
---

**Le**  
**Printemps**

---



---



Nous avons le plaisir de vous annoncer l'ouverture de notre nouveau magasin de gros au

**No 212 RUE MCGILL, MONTREAL, QUE.**

Cela vous sera avantageux de vous approvisionner d'un stock de rubans bien assorti cette année.

La demande est plus forte que jamais et il y a déjà de la rareté dans plusieurs lignes.

Cette année les rubans sont très en vogue aussi bien pour les chapeaux que pour les robes et costumes.

Nous avons tout ce qu'il y a de plus nouveau, dans tous les genres et toutes les variétés de rubans, la plus belle qualité dans les satins unis et des taffetas de toutes largeurs et couleurs. Nos marchandises de fantaisie sont si jolies qu'elles vous étonneront. Nous avons le dernier mot en rubans pour les sports.

Demandez nos échantillons, nous serons très heureux de vous servir.

**RIBBONS LIMITED**

55 rue Bay, Toronto

**SUCCURSALE: MONTREAL**

Coin des rues Notre Dame et McGill

**"SILKS LIMITED" Calgary**

*Agents de vente pour l'ouest du Canada*

# La Signification d'une Marque de Commerce



TRADE

MARK

(Marque de Commerce)

*L'ETIQUETTE ZIMMERKNIT n'a jamais été attachée à un vêtement que le marchand ne pouvait pas recommander à ses clients.*

*Cette marque de Commerce a toujours protégé le marchand contre la marchandise inférieure. La matière première est obtenue des meilleurs marchés du monde. Les fils de coton sont de la plus fine qualité et sont tissés dans la Province de Québec. La qualité est la seule épreuve. Et nos clients dans toutes les parties du Canada achètent de nous pour la même raison: LA QUALITE.*

*Les échantillons de cette saison sont maintenant entre les mains de votre fournisseur. Demandez-lui de vous faire voir :*

*Les petits-corps, caleçons, combinaisons pour Dames et Demoiselles.*

*Chemises, caleçons, combinaisons pour Hommes et Garçons.*

*Costumes de Bain pour Hommes, Femmes et Enfants.*

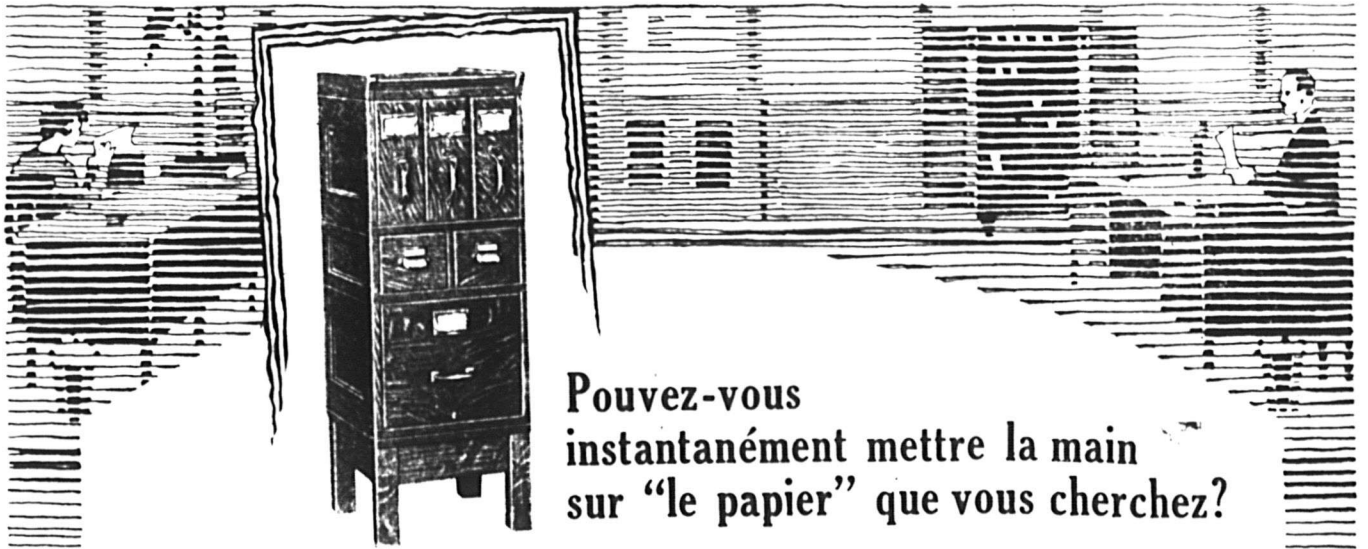
## Jerseys pour Garçons

*LA COMBINAISON de sous-vêtement à ouverture à un bouton n'a qu'un bouton au lieu de dix.*

*Elle est en grande demande aux Etats-Unis et au Canada partout où elle est montrée. Nous en détenons le brevet Canadien. Demandez à votre fournisseur de vous faire voir des échantillons.*

# Zimmerman Manufacturing Co.

*Hamilton, Ontario*



**Pouvez-vous  
instantanément mettre la main  
sur "le papier" que vous cherchez?**

Pouvez-vous toujours trouver l'important document que vous tenez à avoir "en une seconde" un papier ou une lettre, **TOUJOURS DE SUITE?**

ou êtes-vous dans l'obligation de fouiller partout dans votre pupitre — ou d'attendre avec impatience qu'un assistant parcoure — inutilement probablement — vos classe-papiers?

Vous savez quel temps précieux vous perdez quand il vous faut vous soumettre à ces deux ennuyeuses expériences.

Un classeur à demi-section "Office Specialty" vous débarrassera pour toujours de ces pertes de temps à la recherche de vos documents. Vous aurez près de votre pupitre un assistant "toujours à votre disposition". Vous pourrez y déposer vos papiers importants — vos documents, vos papiers personnels qu'il vous faut consulter parfois pendant votre travail quotidien.

Si vous avez à résoudre le problème de trouver rapidement le papier qu'il vous faut, écrivez **aujourd'hui même** à notre magasin le plus rapproché de chez vous, ou encore à notre siège social, pour avoir une plaquette descriptive vous indiquant comment il vous sera facile de le résoudre.

**OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED,**  
Les plus grands fabricants de classe-papiers de l'Empire Britannique.

Siège Social — **NEWMARKET** — Canada  
Hamilton, Winnipeg, Regina

Edmonton, Vancouver.

**OFFICE SPECIALTY**  
**FILING SYSTEMS**

**KITCHENER BUTTONS,  
LIMITED**

**KITCHENER, ONT.**

**Fabricants de Boutons en ivoire  
Végétal de Première Qualité.**

Boutons pour Habits, Gilets et Pardessus.  
Boutons pour Manteaux et Costumes de Dames.  
Boutons pour Chandails, Imperméables et pantalons.

**Gros Seulement**

**REPRESENTANTS:**

<b>A TORONTO:</b> Edward G. Davidson 117 rue Wellington ouest	<b>A MONTREAL:</b> B. Matts Immeuble Mappin 10 rue Victoria	<b>A VANCOUVER:</b> Peter Waite 310 Immeuble Mercantile
--	--	--

Marque "Tigre"  
**Sous-Vêtements**

**Pour hommes  
et garçonnets**

*Faits par;-*

**THE  
GALT KNITTING CO.,  
LIMITED**

**GALT, ONTARIO**

# The Gendron Manufacturing Co., Ltd.

## Fabricants de Voitures d'enfants



## Meubles en Vannerie



## Trâineaux de Bébés



## Au commerce

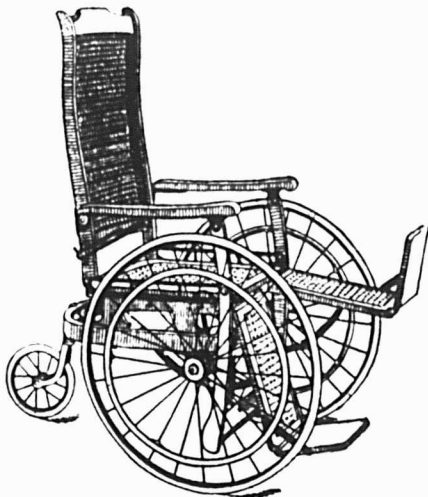
Ceux qui sont intéressés dans l'une ou l'autre de ces lignes, sont prêts de nous écrire, nous leur enverrons avec plaisir le catalogue qu'ils désirent.



PORTE-GOBELET ET PORTE-SAVON



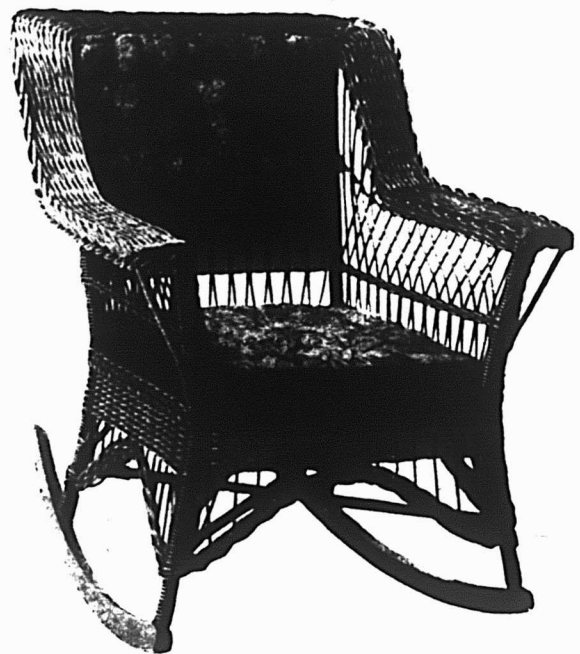
EXPRESS ET WAGONS SUR RAILS



CHAISES D'INVALIDE SUR ROUES



VELOCIPEDES



# The Gendron Mfg. Co., Ltd., TORONTO (Canada)

# Nous Fabriquons des Chaises

possédant les plus belles qualités de

*Solidité—Confort—Elégance*



Parmi nos spécialités mentionnons:—

*Chaises en Eclisse et en Jonc pour Veranda*

*Ameublements en Jonc.    :-:    :-:    :-:    :-:*

*Chaises de Bois, finies en Chêne doré ou Surface*

*en Chêne. Sets d'Enfants.    :-:    :-:    :-:*

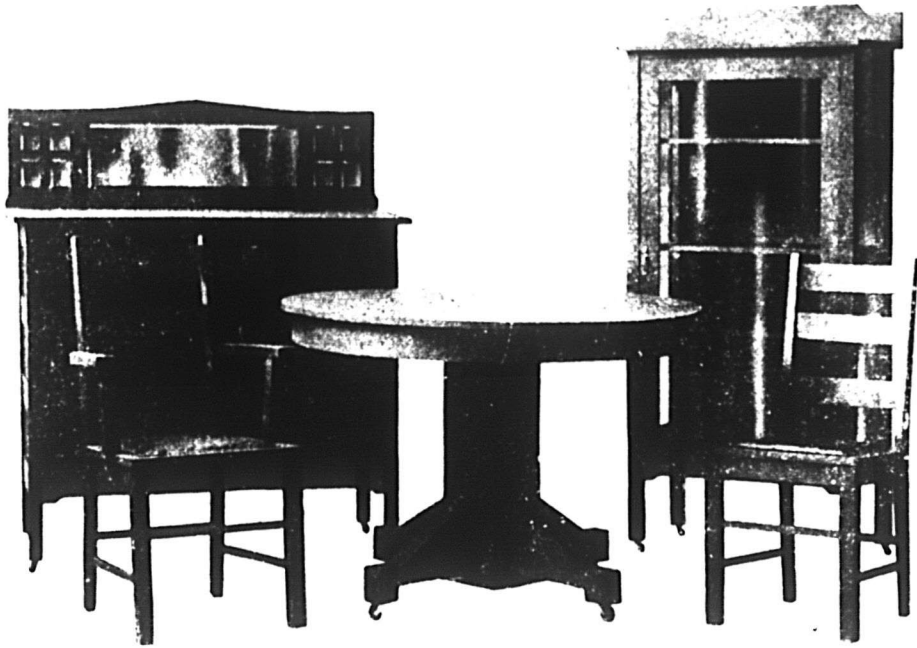
*ECRIVEZ-NOUS POUR PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS ET DITES-NOUS CE QUI PEUT VOUS INTERESSER DANS NOTRE LIGNE.*

## The Canadian Rattan Chair Company, Limited

MANUFACTURIERS

VICTORIAVILLE, P. Q.

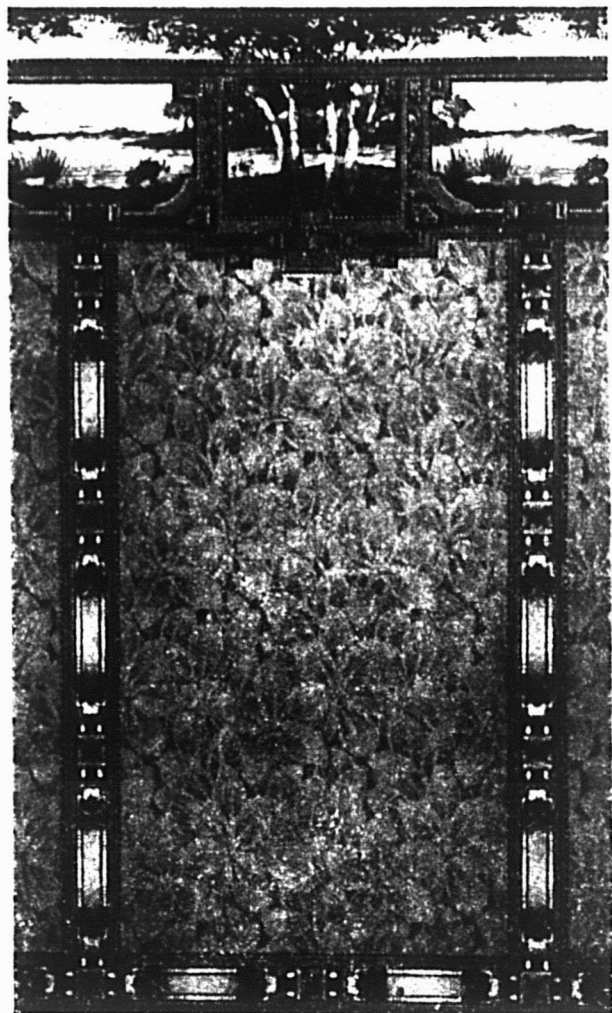
# DOMINANTS VICTORIAVILLE



*Vous trouverez que les meubles Victoria-ville sont des splendides "Dominants" en fait de vente pendant l'année 1918. Par le mot "Dominants" nous voulons dire qu'ils constituent une ligne distinguée, bien faite, en Dessins d'Époques et en Dessins unis, finie avec élégance et qui, à cause de son prix modéré, se vendra d'une manière exceptionnellement rapide. Voilà pourquoi elle est "Dominante".*

## Victoriaville Furniture Co.

Victoriaville, P. Q.



# PAPIER A TAPISSER

---

## STAUNTON

---

POUR

# 1918

Une série complète de toutes les sortes de papier de tapisserie, en dessins originaux, de grande valeur décorative, qui sont colorés suivant les modes les plus nouveaux.

Les papiers "tout garnis" Staunton (Procédé patenté) peuvent être ajustés instantanément et d'une façon précise, sans l'emploi de ciseaux, de couteaux, d'équerre. Les colleurs de papiers peints peuvent coller plus de papier, et les marchands peuvent vendre plus de papier de tapisserie, lorsqu'ils emploient ces articles.

Nous vous invitons cordialement à nous écrire pour plus amples informations et échantillons.

**Stauntons Limited, Toronto**



## EASTERN TOWNSHIP FURNITURE

---

MANUFACTURING CO.

ARTHABASKA, (P.Q.)

Manufacturiers d'Ameublements de

### Chambre à Coucher

ET DE

### Salle à Manger

qui plairont à vos clients et vous feront faire de bonnes ventes.

*ECRIVEZ-NOUS POUR RENSEIGNEMENTS COMPLEMENTAIRES*

**Eastern Township Furniture  
Manufacturing Co.**

ARTHABASKA, - - (P. Q.)

# Poupées Dominion

Le public connaît les Poupées de la Marque Dominion et cette marque est sa garantie de qualité et de durée.



Une merveilleuse ligne nouvelle de la Marque Dominion avec des caractéristiques spéciales et attrayantes affirme le triomphe artistique de notre marque de fabrique.

La série des modèles Dominion comprend cette année, des points remarquables de beauté et de dessin.

Poupées avec des yeux qui se ferment ou qui restent fixes, et avec perruques.

*En vente chez les principaux marchands  
de gros de la Province de Québec:*

Hodgson Sumner & Co. Ltd., Montréal.	Cassidy's Ltd., Montréal.
Granger Frères Ltée., Montréal.	N. E. Godin, Trois Rivières.
Duchesneau & Duchesneau & Co., Ltd., Montréal.	J. & A. Kirouac & Co., Québec.

**The Dominion Toy Mfg., Co., Ltd.**  
TORONTO, (ONT.)



# Un Message d'Appréciation

Depuis 1889 nous avons enregistré une augmentation constante dans notre commerce avec les différentes églises catholiques romaines de la Province de Québec.

Nous nous sommes spécialisés dans la fabrication de décorations et de garnitures d'Eglise, et réalisant que l'Eglise Catholique Romaine a toujours été la première à introduire la Beauté du Dessin et de l'Architecture dans ses édifices, nous avons fait une étude soignée des exigences d'une usine qui serait à tous les points de vue considérée comme capable de produire cette exclusivité de goût.

Nombre d'églises les plus magnifiquement meublées dans la Province de Québec doivent leur cachet à nos produits.

Nous profitons de cette occasion pour offrir nos remerciements à qui de droit pour la confiance qu'on nous a témoignée.

**GLOBE FURNITURE CO., LIMITED**  
WATERLOO, (ONT.)

## *Meubles Artistiques*

Toute ménagère, tout gérant de bureau, recherchent des meubles artistiques construits solidement.

### Tables Artistiques de Bibliothèque

Sont reconnues comme étant des produits de premier ordre.

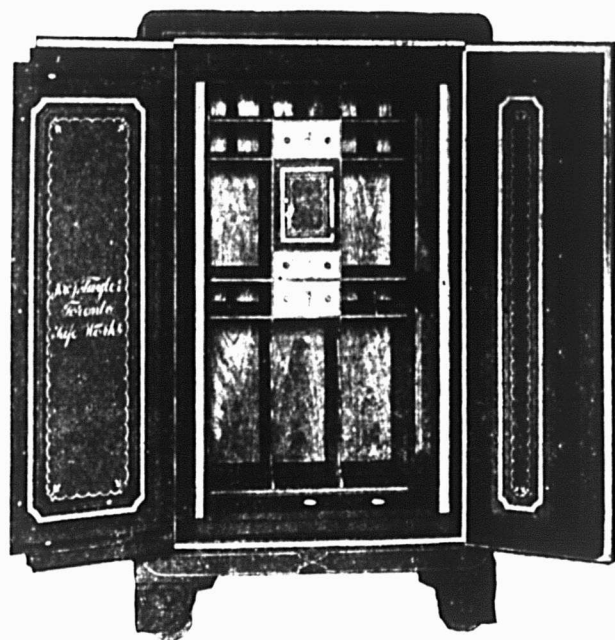
Styles: Jacobin, William et Mary.

Entièrement construites avec des matières premières du meilleur choix, et ayant une apparence de fini qui possède un véritable cachet d'Art.

Nous manufacturons aussi les ameublements de Chambre à Coucher, Styles: Queen Anne, Adam, Colonial, etc.

*Ecrivez-nous pour recevoir notre catalogue.*

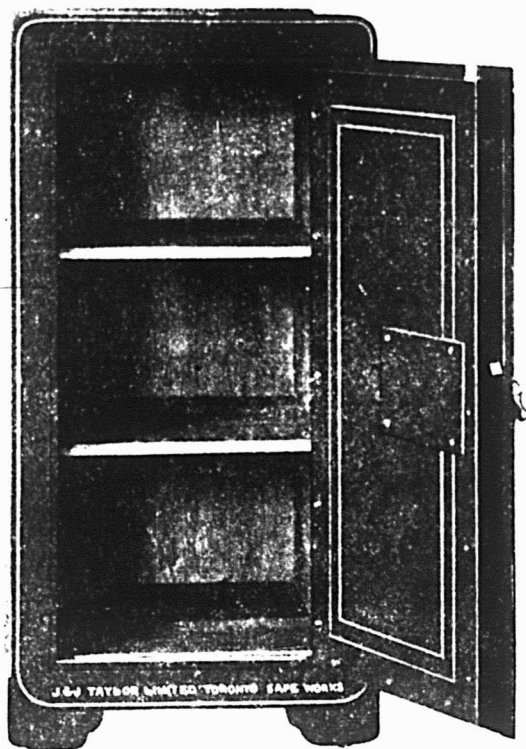
**Art Furniture Company, Limited**  
*Kitchener, Ont.*



Coffre-fort à l'épreuve du feu

## Les Coffre-forts TAYLOR

Ont résisté à toute épreuve depuis plus de 60 ans. Pourquoi ne pas acheter les meilleurs? Ne prenez pas de risques. Faits en grande variété de grandeurs pour rencontrer tous les besoins.



Cabinet d'acier

## Une Seule Qualité Cabinets d'acier TAYLOR

Pour usage dans les édifices à l'épreuve du feu.

Faits en différentes grandeurs. Dispositifs intérieurs et systèmes de classeurs appropriés à tous besoins.

*Ecrivez pour les prix et les conditions de paiement.*

# J. & J. TAYLOR Limited

MONTREAL

220 rue Notre-Dame Ouest

TORONTO

rue Front Est

# Produits de Broche Domsteel

*Du minerai au Produit Manufacturé*



## BROCHE

*Broche à Clous, Broche à Rivets  
Broche Chauffée et Coupée en longueur*

### CLOUS DE BROCHE

*De toutes grosseurs ordinaires et spéciales*

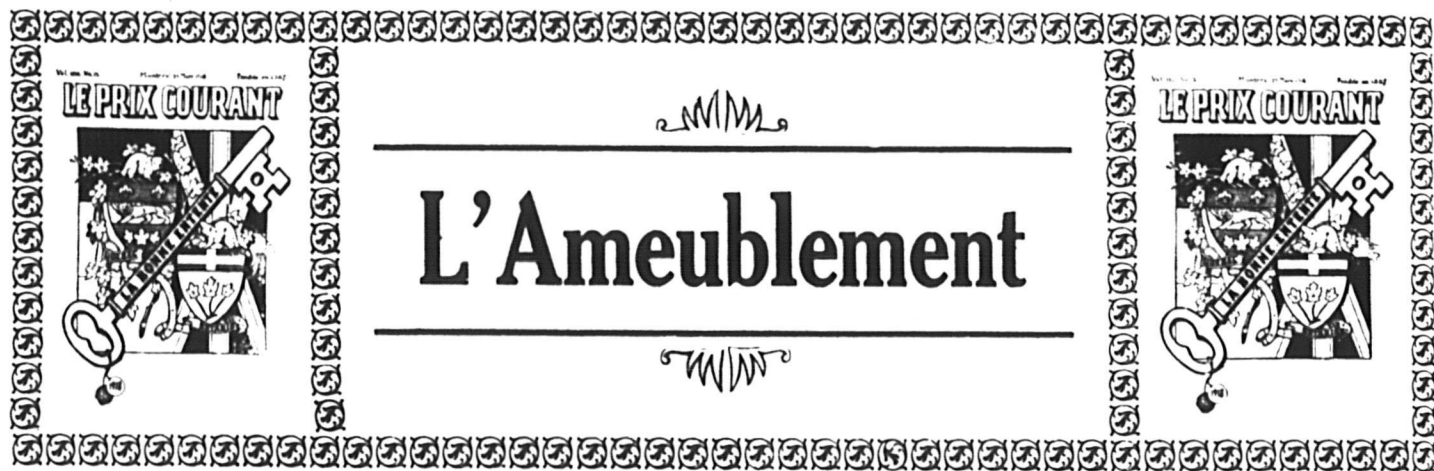
Nous possédons et exploitons nos propres mines de charbon et de minerai; nous fabriquons nos propres acier et fer en gueuse; par conséquent nous pouvons fournir toutes les qualités d'acier nécessaires à toutes fins.

SPECIFIEZ LES PRODUITS DE BROCHE DOMSTEEL

## Dominion Iron & Steel Co., Ltd.

*Bureau-Chef et Usines, SYDNEY, N.E.*

Bureau des Ventes: Sydney, N.E., et 112 rue St-Jacques, Montréal



MONTREAL, MARS 1918

## Suggestions Mensuelles Touchant les Vitrines de Meubles

**Plans de toute une année d'étalage de vitrines avec un changement toutes les deux semaines. — Suggestions appropriées à chaque mois de l'année.**

Il est bon de ne pas négliger la qualité dans tout ce qui regarde l'arrangement d'un étalage de vitrine. Donnez à votre acheteur possible l'idée de la qualité et du genre moderne. Soyez le premier à lancer des styles de meubles et en améliorant le goût public pour de jolis meubles, vous ne tarderez pas à faire des ventes — si vous n'en faites pas déjà.

Que votre magasin soit reconnu pour la qualité de ses meubles — que tout y soit parfait sous tous rapports — cela dénote de la prospérité.

Achetez de bonnes marchandises qui dureront. Que l'on sache que vous êtes prêt à garantir les marchandises que vous vendez, et un meuble paraîtra toujours plus joli quand on saura qu'il sort d'une maison reconnue pour la qualité de sa marchandise.

Avant d'aller plus loin, laissez-nous vous ancrer l'idée que chaque effet de vitrine que nous produisons comportera une idée de qualité, de prospérité ou quelque chose de nouveau, et que nous devons par suite faire cet étalage de la manière la plus jolie, la plus pratique et la plus complète sous tous rapports.

Avez-vous remarqué quelle énorme différence il y a entre les étalages des vitrines, tant sous le rapport de l'apparence que sous celui du pouvoir de faire vendre les marchandises? Un étalage peut attirer immédiatement l'attention, tandis qu'un autre pourra passer entièrement inaperçu. Cela n'est dû qu'au fait qu'un étalagiste s'est contenté de placer des marchandises dans sa vitrine, à l'aventure, tandis que l'autre a apporté du soin et du jugement, si nécessaires, à ce genre de travail.

Le marchand de meubles n'aura pas besoin de grand chose en dehors des marchandises qu'il vend, mais je conseillerais l'emploi d'un ou deux supports en vitre pour les petites garnitures, les articles en cuivre, ou en argent, etc., etc., ainsi que des tablettes ajustables en verre, un piédestal et des chevalets.

Avec cela et d'autres accessoires suivant l'étalage que l'on veut faire, vous pourrez commencer un des étalages systématiques pour vos vitrines. Je vous conseillerais de les changer tous les quinze jours et d'arranger vos plans pour l'année avec cette idée en vue.

Vous remarquerez que dans certains de ces plans il y a des diversions radicales, mais qu'elles ont toujours été profitables et qu'elles devraient l'être pour vous.

Nous commençons l'année avec le mois de janvier, mais, naturellement, le système peut être commencé par le mois que l'on voudra. Nous ne donnons ici que des suggestions mensuelles et vous pourrez les améliorer de la façon que vous voudrez.

### Janvier

Une belle vitrine de bibliothèque confortable. Ayez des lumières rouges, placées dans un foyer si vous le pouvez. Certaines maisons fournissent des imitations de livres pour remplir les casiers, soit peints sur des planches ou faites de carton. Employez de riches couleurs bien combinées pour les côtés.

Le deuxième — un étalage de meubles en cuir. Mettez un joli rug sur le plancher. A la base de chaque meuble mettez une étiquette avec le prix et des illustrations d'autres modèles. Les illustrations peuvent être découpées dans des catalogues et montées sur des cartons.

### Février

Le salon ou la salle de musique feront de jolis sujets durant ce mois. Servez-vous des styles Mission ou en acajou.

### Mars.

Revenez de nouveau à la nature. Tout le monde aime à voir les premiers bourgeons en ce moment-ci. Placez-les de la même manière que les feuilles de l'automne. Faites des étalages de meubles de chambre à coucher, en choisissant une pièce rose et blanche ou bleue et blanche. Employez une vitrine mélangée pour les petits meubles en saule, mais naturellement pas pour les chambres à coucher.

### Avril

Le temps du nettoyage de la maison est arrivé et vous devriez être capable de faire une couple d'étalages de vitrines durant ce mois-ci avec vos accessoires pour le nettoyage de la maison. Une démonstration d'un nettoyeur par le vide est très appropriée.

### Mai

Disposez un étalage du meilleur travail fait dans les écoles et alternez cet étalage avec un étalage de vos marchandises.

Vous pouvez laisser le public juger ce genre de travail en donnant un vote pour chaque achat.

### Juin

Le mois des mariages, et il serait à propos de faire un étalage de cadeaux de noces. C'est aussi le mois des roses, et de superbes étalages peuvent être faits avec des roses artificielles.

Une magnifique pièce de centre peut être faite en remplissant une grosse corbeille de toutes les fleurs sauvages que vous pourrez vous procurer dans votre voisinage. Pour quelques sous des petits garçons iront vous en chercher.

### Juillet

Un jardin à thé japonais est très joli, et on peut facilement le faire en plaçant du treillis de bois de façon à ce qu'il s'adapte aux trois côtés de votre vitrine et vous l'ornementerez de vignes ou de roses artificielles. Des meubles en osier peuvent superbement être annoncés dans une semblable vitrine.

Les auvents, les paravents, et les stores peuvent être annoncés durant ce mois-ci, soit par un étalage varié ou un étalage indiquant comment les poser.

### Août

Annoncez les meubles de portique ou de perron. Disposez votre vitrine de façon à ce qu'elle représente un perron drapé avec du tissu à auvent. Faites un joli choix de meubles et disposez-les comme si vous vouliez donner un thé sur une véranda. Un rug Crex peut être employé pour couvrir le plancher sous la table. La petite causeuse de véranda sera placée autour de la table avec des berceuses et une balançoire dans le coin complètera l'étalage.

Pour le deuxième étalage, annoncez une vente spéciale d'écoulement de meubles pour pelouse. Servez-vous de mousse, ou de papier vert pour couvrir le plancher. Garnissez les côtés en blanc ou en bleu ciel.

### Septembre

Les meubles de cuisine. Arrangez dans votre vitrine une cuisine blanche. On y arrivera en faisant un fond en planches pour les trois côtés de votre vitrine et en les couvrant de papier émaillé ou imitant les tuiles.

Rendez votre étalage plus intéressant encore par une démonstration indiquant la manière de se servir d'un poêle à pétrole ou à gaz pour la cuisine.

### Octobre

Si votre magasin se trouve dans un district rural, annoncez un concours avec prix pour les plus gros et les plus curieux spécimens de légumes récoltés dans votre localité. Alternez ces légumes avec des rangs de petits accessoires que vous vendez. Garnissez les côtés avec du blé-d'Inde, portant encore ses épis.

Une autre suggestion: Ramassez des feuilles d'automne. Faites un étalage de chaises seulement.

### Novembre

Des dessins antiques de meubles de salle à manger avec une pièce toute meublée. Mettez des gravures sur les murs. Placez des imitations de poutres au-dessus en mettant du papier blanc ou noir sur des planches

fixées à des intervalles régulières d'une couple de pouces plus bas que le plafond.

On pourra remplacer cet étalage par une salle à manger moderne, vu que la saison des fêtes fera penser à la salle à manger.

### Décembre

Si vous faites un étalage pour les fêtes, ayez quelque chose de nouveau. Santa Claus est un bon sujet. Installez un salon avec des meubles modernes avec Santa Claus confortablement assis occupé à lire un journal.

Un étalage varié de cadeaux fera très bien l'affaire pour les quelques jours précédant Noël.

Enfin, lorsque vous irez dans la ville voisine, n'oubliez pas d'y prendre des suggestions dans les vitrines des autres magasins de meubles. Vous n'y perdrez pas à imiter les autres, surtout quand ils ne sont pas dans le même district que vous, mais efforcez-vous toujours de trouver vous-même vos plans d'étalage de vitrines.

## Donnez à vos Vitrines un Cachet Printanier

**L'importance de faire pour les meubles des étalages de vitrines magnifiques et de saison. — Le printemps est une bonne époque pour avoir des belles vitrines. Un étalage exceptionnellement joli qui montre comment s'y prendre.**

Le printemps offre au marchand de meubles entreprenant une superbe occasion de faire des étalages de vitrines magnifiques et appropriés. C'est l'époque où tout le monde tient à acheter des marchandises nouvelles et jolies. Après les longs mois d'hiver, la vue des fleurs et des articles d'ameublement ayant un cachet printanier ne manquera pas d'intéresser les chefs de famille et de créer dans l'esprit le désir de faire des changements dans leur demeure.

Durant la saison du printemps, le magasin de meubles devrait avoir une atmosphère printanière. Cela ne veut pas dire des décorations dispendieuses, mais l'emploi intelligent de plantes dans des pots, des palmiers, des fougères, et, si possible, des fleurs. Si vous ne pouvez vous procurer des plantes vivantes, des palmiers artificiels, hauts de 24 pouces à 12 pieds peuvent être achetés à un prix raisonnable et ils feront très bien l'affaire. Ces palmiers placés dans des jardinières vertes, sont très jolis.

On fabrique aujourd'hui des fleurs artificielles qui sont aussi jolies que les fleurs naturelles, et elles donnent beaucoup de ton à une salle d'exposition.

L'époque des étalages de meubles mal faits et laids est passée depuis longtemps, et le marchand progressif a appris que là se trouve une chose d'importance vitale pour la prospérité de son établissement. Certains magasins présentent toujours un aspect d'indifférence, bien que l'on s'applique à faire quelque chose vers l'amélioration et l'on porte un peu plus d'attention au magasin une fois ou deux par année, pour ensuite en revenir à la vieille routine.

Le pouvoir de suggestion est l'une des plus grandes forces du dessinateur de vitrines et le succès d'un étalage se juge par l'habileté à faire des suggestions qui font vendre des meubles.

# Tribunaux et Renseignements Commerciaux

## JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

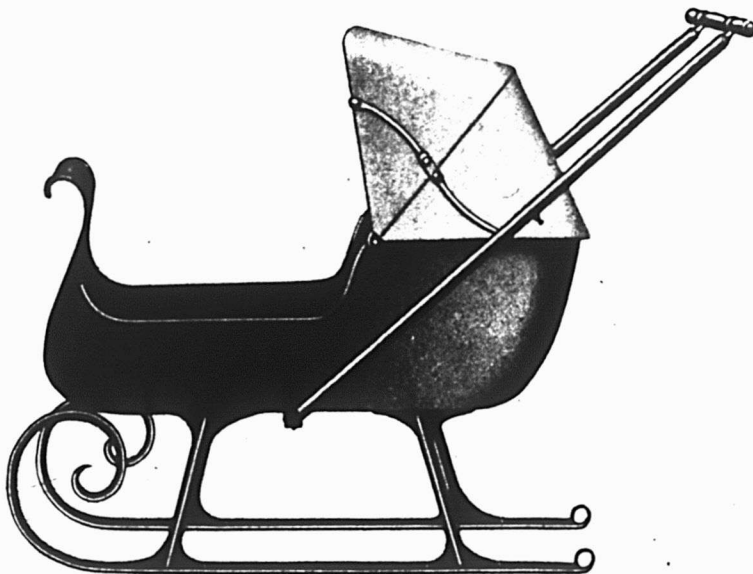
J. B. E. Cadieux v. J. A. Guérin, Montréal, \$280.  
 Thomas Cairo v. M. T. Co., Montréal, 1re classe.  
 J. P. Roux et al v. R. Péladeau et al, Montréal, \$37,849.  
 Imp. Oil Co. v. eo. M. Primm et Primm Motor Sales Co., Montréal, \$216.  
 Brossard et Pepin v. apid Motor Co., Ltd., Montréal, \$145.  
 Jos. Ampleman v. Stan. Rochon, Montréal, \$375.  
 Légaré Automobile Co., Ltd. v. J. E. Roy, Montréal, \$1,195.  
 Royal Bank v. J. N. Trahan, Montréal, \$41.  
 J. C. Marz v. D. Beiss et J. Harleck, Montréal, \$355.  
 Peter Durba v. Can. Cement Co., Ltd., Montréal, \$350.  
 S. Hébert v. Keystone Transp. Co. of Can., Ltd., Montréal, \$2,000.  
 Mme Mendel Dolger v. Can. Explosives Ltd., Montréal, \$1,305.  
 J. B. Deguise v. W. H. Parker et J. Versailles, Montréal, \$7,031.  
 Isreal & Oppenheimer Ltd v. G. Kauffman, Montréal, \$140.  
 A. W. Dodd v. Major Gen. E. W. Wilson et al, Montréal, 1re classe.  
 L. Massé v. A. Cripple, Montréal, \$50.

O. G. Coutlée v. R. H. Bertrand, Montréal, \$350.  
 H. Russell v. W. P. Scott, jr., Montréal, \$126.  
 L. Villeneuve Co., Ltd. v. Ella de Hertel et Mme R. W. Barclay, Montréal, \$433.  
 W. Galbraith et al v. A. Cochelein, \$39.  
 Bell Tel. Co. v. O. B. H. Maillé, \$10.  
 Bell Tel. Co. v. F. Laberge, \$40.  
 Bell Tel. Co. v. A. Baby, \$40.  
 Bell Tel. Co. v. J. B. Houde, \$45.  
 Wolf Sayer & Heller Inc. v. Oriental Meat Market, \$18.  
 E. Lauzon v. B. Deslongchamps, \$13.  
 L. Tougas v. Jos. Robillard, \$35.  
 A. Pilon v. A. Cowsill, \$15.  
 J. H. Gittes v. Wm. Gale, \$24.  
 E. Beauvais v. J. A. Coote, \$17.  
 M. P. S. Corp v. G. A. Thompson, \$10.  
 Morgan & Lavery v. J. A. M. Bisailon, \$80.  
 Mlle C. et S. Dubois v. Horm. Charbonneau, \$62.  
 L. A. Léonard v. I. Aubin, \$61.  
 J. Bénard v. E. Touzin, \$76.  
 A. Allard v. M. Peake, \$32.  
 E. Lemieux v. W. J. A. Ménard, \$23.  
 Moscovitch Bros. Co. v. D. Scheller, \$71.  
 A. Désilets v. F. Haughton, \$24.  
 Denis Adv. Signs Co., v. L. Archambault, \$50.

J. Dephore v. Z. Legault, & Cie, \$55.  
 L. A. Lavallée et al v. J. Durand, 120.  
 A. Désilets v. veuve Owen Kelly, \$17.  
 H. A. Beigne v. J. H. Savaria et al, \$27.  
 Forte Poirier v. J. H. Savaria et al, \$27.  
 Forte Poirier et Duchesneau Furniture, C. Jovite, alias v. J. Lapointe, \$29.  
 A. Favreau v. Moïse Pelletier, Longueuil, \$12.  
 S. outtenberg et al v. Philippe Hébert, Nomingue, \$73.  
 I. Brunet v. Magloire Provost, Saint-

## 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.  
 M. Lagacé, Amédée Tremblay, 4 avril, 2 p.m., 1464 Chabot, Aubin.  
 J. A. Renaud et al, Philius Archambault, 4 avril, 1 p.m., 196 Bloomfield, Trudeau.  
 Savoy Bakery Co., DiPietro, 4 avril, 11 a.m., 3147 Berri, Proulx.  
 J. E. Morency, Juda Flanz, 4 avril, 10 a.m., 365a Drolet, Brouillet.



## Voiturette de Bébé No. 10

Superbe dessin, avec devant et arrière en acier pressé, fond et côtés en bois, coins en rond tout comme une carrosserie d'automobile. Intérieur capitonné et capote en cuir s'harmonisant. Poinçonnées reversibles et patins recourbés en acier.

Longueur 34 pouces, longueur des patins 36 pouces, largeur 15 pouces.

Finis—Blanc, Gris ou Vert foncé.

The Canadian Buffalo Sled Company, Limited  
 PRESTON, ONT.  
 Canada

## PEERLESS PERFECTION

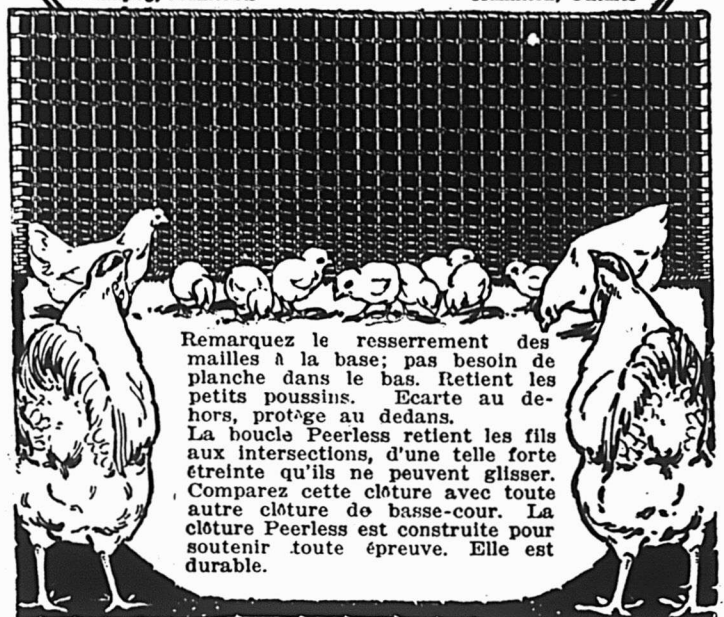
La Clôture avec laquelle vous pouvez édifier une réputation et acquérir le commerce de clôture de votre région. Vous pouvez donner la plus complète des garanties — nous endossons votre parole.

Nous fabriquons cette clôture avec de la broche d'acier "open heart", dont toutes les impuretés ont été éliminées, et dont toute la force et les qualités de durée ont été conservées. La clôture de basse-cour Peerless est extra forte, solidement galvanisée; elle ne peut ni fléchir, ni rouiller, elle ne perd jamais de sa forme, enclôt à l'intérieur et écarte à l'extérieur, petits et grands animaux.

Ecrivez pour notre proposition au Marchand

Nous vous montrons où se trouvent les grosses affaires pour parcs, pelouses, cimetières, clôtures unies et ornementales pour fermes, ranches et tous besoins

THE BANWELL-HOXIE WIRE FENCE CO., Ltd.  
 Winnipeg, Manitoba Hamilton, Ontario



Remarquez le resserrement des mailles à la base; pas besoin de planche dans le bas. Retient les petits poussins. Ecarte au dehors, protège au dedans. La boucle Peerless retient les fils aux intersections, d'une telle forte étreinte qu'ils ne peuvent glisser. Comparez cette clôture avec toute autre clôture de basse-cour. La clôture Peerless est construite pour soutenir toute épreuve. Elle est durable.

A. Richard, E. Pinsonneault, 4 avril, 11 a.m., 26 Christophe Colomb, Pauzé.

Thomas Vangelis, John Johnson, 4 avril, 11 a.m., 33a Bleury, Pauzé.

Stan. Christin, Ulric Savard, 5 avril, 1 p.m., 331 Christophe Colomb, Beauchamp.

J. H. Robert, Chas. A. Trudeau, 10 a.m., 1295a Saint-Denis, Bouchard.

M. Rafalovitch & Co. v. L. V. Thomas, 5 avril, 11 a.m., 436 Avenue Victoria, Bouchard.

L. D. Morin, J. Larose, 2 avril, 10 a.m., 464 Moreau, Desroches.

A. Lavoler, J. A. E. Lemoine dit Dion, 2 avril, 10 a.m., 733 Ontario Est, Descheneaux.

D. D. Rinnie, W. E. Claribut, 2 avril, 10 a.m., 1725 Esplanade, Robillard.

Gertrude Barrière, Louis Barrière, 2 avril, 2 p.m., 670 Adam, Lapierre.

A. Garbois, Bellie Cohen, 3 avril, 2 p.m., 233 Sainte-Elisabeth, Desroches.

Zoel Tremblay, J. A. Séguin, 3 avril, 10 a.m., 615 Cartier, Desroches.

J. Peritz, J. Benoit, 2 avril, 11 a.m., 3373 Saint-Hubert, Brouillet.

J. Flantz, S. Sekhis, 2 avril, 11 a.m., 1171 Wellington, Brouillet.

D. Schloman, A. Hight, 2 avril, 2 p.m., 68ième avenue, Verdun, Brouillet.

J. Lamoureux, Alphonse Joly, 4 avril, 10 a.m., 1101 Mont-Royal, Est, Effets de A. Joly et Cie, Tiers-Saisi, Brouillet.

E. T. Gariépy, Hughes os, 4 avril, 10 a.m., 2069 Saint-Urbain, Vinson.

Mms Frs. A. Cloughet vir, O. Perras, 8 avril, 10 a.m.

Mme C. A. Brouillet, 8 avril, 10 a.m., 1162 Henri Julien, Dionne.

### NOUVELLES COMPAGNIES PROVINCIALES

Boucher & Fisette Ltd., à Sherbrooke, \$49,900.

Children's Footwear Ltd., Montréal, \$20,000.

Kian Num Club Inc., Montréal, \$2,000.

L'Imprimerie d'Arthabaska à Arthabaska, \$18,000.

L. Mercier & Fils Ltd., Montréal, \$3,600.

Louis Ltd., Montréal, \$20,000.

L'Union des Cultivateurs de la Province de Québec Inc., Montréal, \$99,000.

Noé Bourassa Ltd., Montréal, \$99,000.

Parc Dollard Ltd., Montréal, \$190,000.

Ricketts Club Inc., Montréal, \$10,000.

### NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES.

Mayer & Lage Ltd, Montréal, \$500.

Mayer & Carpenter Ltd, Montréal, \$500,000

Choretals Mines, Montréal, \$750,000.

Robinson's Clothes Shops Ltd., Montréal, \$150,000.

Wood Weiller & McCarthy Ltd., St-Boniface, \$50,000.

J. W. Jacobs Ltd., Montréal, \$100,000.

Waltham Watch Co. Ltd., Montréal, \$500,000.

Pulp and Paper Securities Ltd, Montréal, \$50,000.

F. A. Fish Co., Ltd., Toronto, \$100,000.

J. M. Fortier, Montréal, \$400,000.

Hall Dent, Canada, Ltd., Montréal,

\$250,000.

T. E. C. Laroche & Co., Ltd., Ottawa, \$40,000.

The Consolidated Equipment Co'y., Ltd., Montréal, \$25,000.

The Peerless Jewelry Co., Ltd., Sherbrooke, \$100,000.

### DEMANDE EN SEPARATION POUR PROPRIETE

Parmélie Charbonneau, Montréal, vs. Ovide Thouin.

M. Lse Lafrance of Montfort vs Alphonse Alluisi.

Rose Alma Baudreault de Massueville vs. J.-B. Giguère.

Sélima Guilbault du canton de Potton vs. Tyron W. Schoolcraft.

### ABANDONS JUDICIAIRES

Par Robert Gray et John Dunn, (Gray & Dunn), Montréal, John Colford, gardien provisoire.

Par Mme Evariste Bisson (Joséphine Martin) de Chartierville, Gédéon E. Bégin de Sherbrooke, gardien provisoire.

Par Jos. Avila Viger de St-Hyacinthe, Armand Brosseau de St-Hyacinthe, gardien provisoire.

Par Hamilton & Johnston, Montréal, Chartran & Turgeon, gardien provisoire.

Par Winnikoff Bros. Enregistré, Montréal; P. L. Turgeon, gardien provisoire.

### CURATEUR.

J. D. Sauriol & Co., Montréal, Paquet & Bonnier, curateurs.

## LAWRENCE & Co., LIMITED

# Livrets de Ventes de Comptoir

(Counter Sales Check Books)

et

## Nouveautés Publicitaires et Calendriers de toutes sortes

*Faits à Montréal*

*Demandez-nous nos prix*

## LAWRENCE & Co., LIMITED

251 rue St-Jacques

TELEPH: Main 4179

MONTREAL

# Déposez vos économies à

## LA BANQUE D'ÉPARGNE DE LA CITÉ ET DU DISTRICT DE MONTREAL

### FONDEE EN 1846

#### DIRECTEURS

Hon. R. DANDURAND .....	Président
RICHARD BOLTON .....	Vice-Président
G. N. MONCEL,	FRED W. MOLSON
Hon. C. J. DOHERTY	Hon. Sir EVARISTE LeBLANC
Hon. Sir LOMER GOUIN	CLARENCE F. SMITH
DONALD A. HINGSTON	H. H. JUDAH

### Bureau Chef et 14 Succursales à Montréal

La SEULE BANQUE constituée en vertu de l'Acte des Banques d'Épargnes, faisant affaires dans la Cité de Montréal. Sa Charte (différente de celle de toutes les autres Banques) **DONNE TOUTE LA PROTECTION POSSIBLE** à ses déposants.

Elle a pour but de recevoir les épargnes, quelques petites qu'elles soient, des veuves, orphelins, commis, apprentis et des classes ouvrières, industrielles et agricoles et d'en faire un placement sûr.

Nous réservons toujours l'accueil le plus courtois, que votre compte soit petit ou gros.

**A. P. LESPERANCE,**  
Gérant.

Demandez une de nos petites Banques à domicile, ceci vous facilitera l'épargne.

# Épargne et Spéculation

Tel est le titre d'un livret que tous ceux qui font des économies et désirent les faire valoir, ont intérêt à lire.

Pour en recevoir gratis un exemplaire, il suffit de s'adresser à

**M. PAUL de MARTIGNY**  
au Bureau de Montréal de la Maison  
**BRYANT, DUNN & CO.**  
rue Saint-François-Xavier, Nos. 84-88  
Téléphone Main 4960.

## LA BANQUE NATIONALE

### FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,  
14 RUE AUBER

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

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

INCORPORÉE 1855

## LA BANQUE MOLSON

Incorporée par Acte du Parlement en 1855	
Capital versé .....	\$4,000,000
Fonds de réserve .....	4,800,000
Siège Social, - - -	Montréal

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

EDWARD C. PRATT, gérant général.



# FINANCES

## LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES

Les compensations des banques canadiennes pour la semaine finissant le 28 mars, se montent à \$215,359,153, soit une augmentation de \$23,449,298 comparative-ment à la période correspondante de 1917. Celles de Montréal se totalisent à \$68,328,775, contre \$67,001,825 en 1917, ce qui fait une avance de \$1,326,950.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada :

	VILLES DE L'EST	
	1918.	Aug.
Montréal . . . . .	\$ 68,328,775	\$ 1,326,950
Toronto . . . . .	61,881,479	12,779,312
Hamilton . . . . .	4,917,030	951,969
Ottawa . . . . .	4,835,865	516,606
Québec . . . . .	3,593,815	*73,514
Saint-Jean . . . . .	2,030,678	34,780
Halifax . . . . .	2,997,637	1,079,438
London . . . . .	2,035,770	223,115
Brantford . . . . .	1,020,542	352,829
Sherbrooke . . . . .	842,762	49,073
Kitchener . . . . .	527,085	32,475

Peterboro . . . . .	572,787	103,997
---------------------	---------	---------

Totaux . . . . .	\$163,589,235	\$16,204,256
------------------	---------------	--------------

### VILLES DE L'OUEST

	1918.	Aug.
Winnipeg . . . . .	\$ 42,286,284	\$ 2,733,976
Lethbridge . . . . .	977,432	279,431
Vancouver . . . . .	9,123,385	2,881,529
Edmonton . . . . .	3,101,872	831,402
Saskatoon . . . . .	1,688,994	48,510
Régina . . . . .	2,962,825	349,978
Moose Jaw . . . . .	1,100,706	*594
Fort William . . . . .	519,320	120,810

Totaux . . . . .	\$ 61,760,918	\$ 7,245,042
------------------	---------------	--------------

\*Diminution.

## BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

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

### DIRECTEURS :

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

### SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

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

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

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

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

## BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin, limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.  
 Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.  
 Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.  
 M. G-M BOSWORTH, vice-président "Canadian Pacific Railway Co."

L'Hon. ALPHONSE RACINE, conseiller législatif de la Province du Québec, président de la maison de gros Alphonse Racine limitée.  
 M. L-J-O BEAUCHEMIN, de la Librairie Beauchemin limitée.  
 M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

### BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

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

### BUREAU-CHEF

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

## Quincaillerie de toute sorte

### TOUJOURS EN STOCK

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

## THOS. BIRKETT & SON CO., LIMITED

Marchands de Quincaillerie en Gros

OTTAWA, CANADA

TELEPHONE QUEEN'S 859  
 189

**NOUVEAUX RECORDS**

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

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

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

**Benoît & De Grosbois**

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal  
Téléphone Main 2617

**L'Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président  
E. Clément, Jr., gérant général

**ESINHART & EVANS**

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS  
39 rue S.-Sacrament  
Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

**Mutuelle du Commerce**

Contre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**\$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

**WESTERN  
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO  
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**ASSURANCES**

Cautiennements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

**La Prévoyance**

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

**GONTHIER & MIDGLEY**

Comptables et Auditeurs

103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

Adresse télégraphique - "GONTHLEY"

**JOSEPH FORTIER**

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-  
phie, relief et gaufrage, fabrication  
de livres de comptabilité. Formules  
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

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

**Bureau Principal**

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

DIRECTURS:

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



**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

# ASSURANCES

## PREVENIR LES PERTES PAR LA FOUDRE

**Avril et mai sont les mois dangereux. — Moyens de prévenir les pertes**

Dans l'Est du Canada, avril et mai sont les mois où l'on compte le plus de feux attribués à la foudre. On a relevé 172 feux dans l'Ontario, au cours d'avril et mai 1917; les dommages se sont élevés à \$158,921; les assurances en couvraient un peu plus de la moitié.

On a installé plusieurs genres de paratonnerres depuis quelques années, leurs effets se font déjà remarquer. Lorsqu'ils sont bien conditionnés, la protection est virtuellement assurée, au point que plusieurs compagnies d'assurance mutuelles des cultivateurs ne signalent aucune perte de bâtiments pourvus de paratonnerres; d'autres compagnies refusent d'assurer des constructions qui ne sont pas ainsi protégées.

L'usage des clôtures métalliques se généralise, ces clôtures sont dangereuses pour le bétail. Plusieurs centaines d'animaux ont été foudroyés pour s'en être approchés en temps d'orage. Lorsque la foudre frappe ces clôtures, s'il n'y a pas de fil en terre, ou des piquets en fer, les animaux offrent le moins de résistance entre la clôture et le sol. On devrait toujours avoir la précaution de faire communiquer une clôture métallique avec le sol humide au moyen de fils enfoncés dans la terre, à quelques distances les uns des autres.

Qu'on examine les installations des paratonnerres avant avril, pour savoir si la glace ou d'autres causes n'ont pas amené une interruption de continuité dans le fil, ou si l'extrémité est toujours profondément enfouie dans le sol.

Vu le grand déficit mondial des vivres et les supplications adressées au Canada pour accroître la quantité des vivres, il faut prévenir la destruction des produits alimentaires causée par la foudre qui réduit en cendres les granges et leur contenu. Que les cultivateurs y réfléchissent et en fassent leur profit.

## ECONOMIE RURALE DU COMBUSTIBLE

Tout l'antracite et une grande partie du charbon mou employés dans l'Est du Canada proviennent des mines situées aux Etats-Unis. Les manufactures de munitions ont accru à elles seules de 100 millions de tonnes la demande de charbon l'année dernière. Faute de main-d'oeuvre et de matériel, la production n'a pu être augmentée que de 50 millions de tonnes. L'économie et les substituts devront remplacer la différence.

Tous les renseignements actuels semblent indiquer que la rareté du charbon sera plus prononcée l'hiver prochain que maintenant.

Le Canada et les Etats-Unis invitent surtout les habitants des campagnes à faire usage de bois de chauffage, afin d'alléger la situation et de prévenir une disette l'hiver prochain.

Que l'on coupe maintenant le bois de chauffage pour l'hiver prochain, afin qu'il ait le temps de sécher.

Les cultivateurs et les personnes demeurant à la campagne feraient acte de patriotisme, en se chauffant au bois; en agissant ainsi, ils allégeront le déficit de charbon et des fourgons à marchandises. Que l'on remplace le transport sur voies ferrées par le transport par eau ou à l'aide d'animaux, autant que faire se peut.

Il sera peut-être nécessaire de restreindre, plus que dans le passé, les provisions et la production de charbon aux endroits où les citoyens peuvent se procurer du bois. Soyez prévoyants.

Une bonne provision de bois de chauffage est une sauvegarde contre l'extorsion.

Les réserves de bois de chauffage municipales aideront à résoudre le problème en diverses localités. Les scieries à vapeur ou autres, les machines à fendre ou à débiter et les fourgons automobiles seront peut-être nécessaires et justifiés. La rareté de la main-d'oeuvre en certains endroits demandera que les billes de bois de feu soient transportées de longueur au dépôt de bois municipal, pour y être taillées et fendues se-

lon les dimensions voulues.

Les cultivateurs soulageront la situation en faisant appel à leurs lots à bois. Il ne faut cependant pas qu'ils les détruisent totalement; qu'ils en sortent le bois sec, les arbres décrépits, les sujets mal conformés et ceux qui nuisent au développement des autres. Qu'ils protègent les jeunes rejetons et autres, et gardent sous bois toute la terre impropre à la culture agricole.

## LA SASKATCHEWAN SERA INCOMBUSTIBLE

Une once de précaution vaut une livre de guérison. Ce vieux proverbe s'applique avec autant de vérité au problème des dégâts provenant des incendies qu'aux dangers dont la fièvre scarlatine, la petite vérole ou toute autre maladie sont la source. Depuis longtemps la négligence à l'égard du feu a pour ainsi dire dévasté le Canada d'une extrémité à l'autre; rien ne semble montrer que l'on ait réussi à mettre un frein à cette destruction. En dépit de la rareté mondiale des vivres et du fait que l'Empire lutte pour son existence, le Canada laisse brûler des produits alimentaires valant des millions de dollars, et d'une nécessité vitale annuelle. Un surcroît de production est sans doute de la plus haute importance; mais il n'est pas moins nécessaire de conserver ce qui existe déjà. La grande majorité des feux qui ont ravagé ce pays avait pour cause la négligence, qui devrait être considérée, et punie comme un délit, au moins pendant la guerre.

M. Arthur E. Fisher, commissaire des incendies pour la Saskatchewan, voulant mettre un terme aux désastres provenant des incendies, s'applique à rendre cette province 'incombustible'. Il a recours à des bulletins distribués partout, à des vues animées exhibées dans des théâtres à cette fin et à la presse provinciale. Une telle campagne, espérons-le, aura pour effet de sauver de la destruction par le feu une grande quantité de productions alimentaires, que fournissent les provinces de l'Ouest, si justement appelées le grenier du monde.

# The Dominion Fire Insurance Co.

SIEGE SOCIAL - - - TORONTO.

## Etat des affaires pour l'année terminée le 31 décembre 1917

### RECETTES

Primes nettes . . . . .	\$325,747.65
Intérêt . . . . .	13,366.28
Actions aliénées . . . . .	1,485.00

\$340,598.93

### ACTIF

Argent en mains et en banques . . . . .	\$ 96,519.16
Prêts à courte échéance . . . . .	16,150.00
Obligations de l'Emprunt de Guerre . . . . .	38,754.32
Obligations municipales . . . . .	167,144.99
Actions de banques . . . . .	26,655.00
Actions de la Consumers Gas Company . . . . .	5,622.80
Actions de la Huron & Erie Loan and Savings Company . . . . .	10,250.00
Hypothèques . . . . .	13,000.00
Intérêt accru . . . . .	3,007.08
Balances aux agents (montant net) ) . . . . .	34,643.34
Débiteurs divers . . . . .	5,111.00
Meubles de bureau et système de Goad . . . . .	10,000.00

\$426,857.69

### DEBOURSES

Pertes nettes . . . . .	\$177,602.99
Commissions nettes . . . . .	66,500.21
Salaires et dépenses de voyage . . . . .	13,647.82
Loyers . . . . .	2,914.09
Dépenses générales . . . . .	5,721.05
Systèmes et révisions de Goad . . . . .	285.42
Impression et papeterie . . . . .	3,299.59
Frais de poste et télégrammes . . . . .	2,572.42
Publicité . . . . .	2,934.25
Taxes et enregistrement . . . . .	10,129.75
Dépenses légales . . . . .	139.65
Honoraires des directeurs . . . . .	580.00
Honoraires des vérificateurs . . . . .	560.00
Déduits sur les comptes des agents . . . . .	216.79
Perte. Obligations vendues . . . . .	128.00
Réserve pour taxes . . . . .	1,937.50
Réserve pour comptes douteux . . . . .	2,000.00
Réserve pour dépréciation des valeurs . . . . .	1,587.33
Excédent . . . . .	47,842.07

\$340,598.93

### PASSIF

Réserve pour réassurance . . . . .	\$176,876.77
Pertes non réglées (montant net) . . . . .	15,445.44
Compte de réserve de compagnies de réassurance . . . . .	52,084.85
Créditeurs divers . . . . .	2,526.36
Réserve pour taxes . . . . .	4,000.00
Réserve pour placer les valeurs de garanties sur la base du gouvernement . . . . .	11,587.33
Réserve pour balances des agents . . . . .	2,000.00
Compte de l'excédent aux porteurs de polices . . . . .	162,336.94

Capital-actions payé. \$198,810.

\$426,857.69

### OFFICIERS

Président : ROBERT F. MASSIE.  
Secrétaire : NEIL W. RENWICK.

Vice-Président : PHILIP POCKOCK.  
Assistant-secrétaire : J. J. BELL.

LE PRIX COURANT



# Guide de L'acheteur

Il n'y a rien sur le marché que nous ne puissions vous aider à acheter à votre avantage. C'est pourquoi nous publions ici un index de nos annonceurs. Nous vous le recommandons. Si vous désirez plus de détails sur la marchandise qu'ils vous offrent, veuillez vous référer à l'index page 209 et de là à leur page d'annonce. Vous y trouverez tout ce qu'il vous faut. Nous publions cet index spécialement pour le bénéfice de nos lecteurs et il nous serait agréable de savoir qu'ils en profitent.

LE PRIX COURANT



## Acier en barre

Dominion Iron & Steel.  
Nova Scotia Steel Co.  
Steel Co. of Can.  
B. & S. H. Thompson.

## Affiche-réclame

Canadian Poster Co.

## Agence de Publicité

Corriveau Advtg. Service.

## Agents à Commission

York Mercantile.

## Agent de Change

Bryant-Dunn Co.

## Anses à seau

J. N. Warmington.

## Allumettes

Dominion Match Co.  
The E. B. Eddy & Co., Ltd.

## Anneaux pour ballots

J. N. Warmington.

## Architecte

L. R. Montbrjand.

## Armes à feu

Remington Arms Co.  
Dupont de Nemours.

## Assurances-feu

Assurance Mont-Royal.  
British Colonial Fire Ins. Co.  
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.  
Dominion Fire Ins. Co.  
Esinhart & Evans.  
Liverpool-Manitoba.  
Western Ass. Co.

## Assurance-vie

Canada Life Ass. Co.  
La Prevoyance.  
Sun Life Ass. Co.

## Avoine Roulée

Quaker Oats Co.  
Western Canada F. Mills.

## Balances Automatiques

Brantford Scale.  
Dayton Scale.

## Banques—Banquier

Banque d'Hochelega.  
Banque Nationale.  
Banque Molson.  
Banque Provinciale.  
Banque d'Epargne.  
Garand, Terroux & Co.

## Bas

Chipman Holton Knitting Co.

## Beurre de Peanut

Wm. Clark, Ltd.

## Bière et Porter

Molsons Breweries.  
National Breweries.

## Bocaux pour Conserves

Dominion Glass Co.

## Biscuits, Confiseries

Charbonneau, Limitee.  
Montreal Biscuit Co.

## Boîtes en fer blanc lithographié.

J. N. Warmington.

## Borax

B. & S. Thompson & Co., Ltd.

## Bouchons

S. H. Ewing & Sons.

## Bourrures et colliers

American Pad & Textile Co.

## Bretelles

Brophy Suspender Co.

## Boutons—Merchant Buttons

Forsyth-Kennell.  
Richard Roschman & Bros.

## Broche d'embouteillage

S. H. Ewing & Sons.

## Brosses

Boeckh Bros.

## Cacao

Walter Baker Co.  
Borden Milk Co.  
Cowan Co.

## Cachets de plomb

J. N. Warmington.

## Café condensé

Borden Milk Co.

## Cadres et moulures

La Cie Wisintainer & Fils.

## Caisse Enregistreuse

McCaskey System.  
National Cash Register Co.

## Calendriers-Réclames

Garlach-Barlow.

## Capsules pour bouteilles

Anchor Cap & Closure Corp.  
S. H. Ewing & Sons.

## "Catsup"

Wm. Clark, Ltd.  
Helnz Co.

## Casquettes

Cooper Cap Co.  
Laurin et Preville.

## Chapeaux pour hommes

Dubrulle Mfg. Co.

## Charbon

Geo. Hall Coal Co.

## Chaudrons

Manufacture Jas. Smart.

## Chaussures

Ames, Holden, McCready.  
Aird & Son.  
Cie de Cuirs et Chaussures de  
Plessisville.  
Gagnon, Lachapelle & Hebert.  
Daoust, Lalonde & Cie.  
Home Shoe Co.  
Lady Belle Shoe Co.  
Tetrault Shoe.  
J. A. et M. Cote.  
Skater Shoe Co.  
Star Shoe.  
James Robinson.  
Acme Glove Works.  
Scheuer & Normandin.  
La Parisienne.

## "Checkbook"

F. N. Burt & Co.

## Check Protector

Librairie Beauchemin.

## Chemises

Long Shirt Co.

## Chocolats

Walter Baker & Co.

## Cigarettes

Imperial Tobacco Co.

## Ciment

Canada Cement Co.

## Clotures et Barrières

Banwell Hoxie Co.  
Dens Wire & Steel Co.

## Coffre forts

J. & J. Taylor.

## Cognacs

Henri Roy.

## Collets pour Dames

S. D. Fairbairn & Co.

## Cols

Arlington,  
Cluett, Peabody.  
Parsons & Parsons.

## Cordages

Brantford Cordage Co.

## Cornichons

Heintz & Co.

## Corn Starch (Amidon)

The Canada Starch Co.

## Corsages pour Dames

Ladies Wear. Co.

## Courroies pour boîtes

J. E. Beauchamp & Co.  
J. N. Warmington.

## Coton (manufacturier)

Dominion Textile Co.

## Crème de tartre

B. & S. H. Thompson & Co.,  
Ltd.

## Crêpes, Voiles et Satins

Pacific Mills.

## Crochets d'acier, roulé

J. N. Warmington.

## Curateur

E. St-Amour.

## Cuves

The E. B. Eddy & Co.

## Claques

Can. Consolidated Rubber Co.  
Gutta Percha Rubber Co.  
Kaufman Rubber Co.

## Collection de Comptes

Handy Collection Ass'n.

## Collets (faux-cols)

Cluett, Peabody & Co.

## Comptables

Benolt & DeGrosbois.

## L. A. Caron.

Gagnon & L'Heureux.  
Gonthier & Midgley.  
E. St-Amour.

## Confitures

Dominion Canners, Ltd.  
Wagstaffe Limited.

## Conserves de viande

Wm. Clark, Ltd.  
Dominion Canners, Ltd.

## Conserves de fruits

Dominion Canners, Ltd.

## Cuir Artificiel

DuPont de Nemours.

## Courroies d'emballage pour boîtes

J. N. Warmington.

## Eaux gazeuses

Art. Brodeur.

## Essences Culinaires

Henri Jonas & Cie.

## Imperial Extracts.

## Epiceries en gros

Chaput Fils & Co.  
Laporte, Martin & Cie.  
Hudon & Orsall.  
Hudon Hebert.

## Ecrous

Manufacture Jas. Smart.

## Enseignes d'annonces

J. M. Warmington.

## Engrais pour Bestiaux

Chisholm Milling.

## Enregistreur de temps

International Business Mach.

## Essence culinaire

Henri Jonas & Cie.

## Farine

Canadian Milling Co.  
Lake of the Woods Milling  
Co.  
Western Canada Flour Mills

## Farine préparée

Brodie & Harvie.

## Ferblanc

A. C. Leslie & Co., Ltd.  
B. & S. H. Thompson & Co.,  
Ltd.

## Ferronnerie, etc.

Aug. Couillard.  
Birkett & Son.  
Frothingham, Workman.  
L. H. Hebert & Cie.  
Lewis Bros.

## Fers à repasser

Manufacture Jas. Smart.

## Fèves au lard

Wm. Clark, Ltd.  
Dominion Canners, Ltd.

## Formes et Bustes

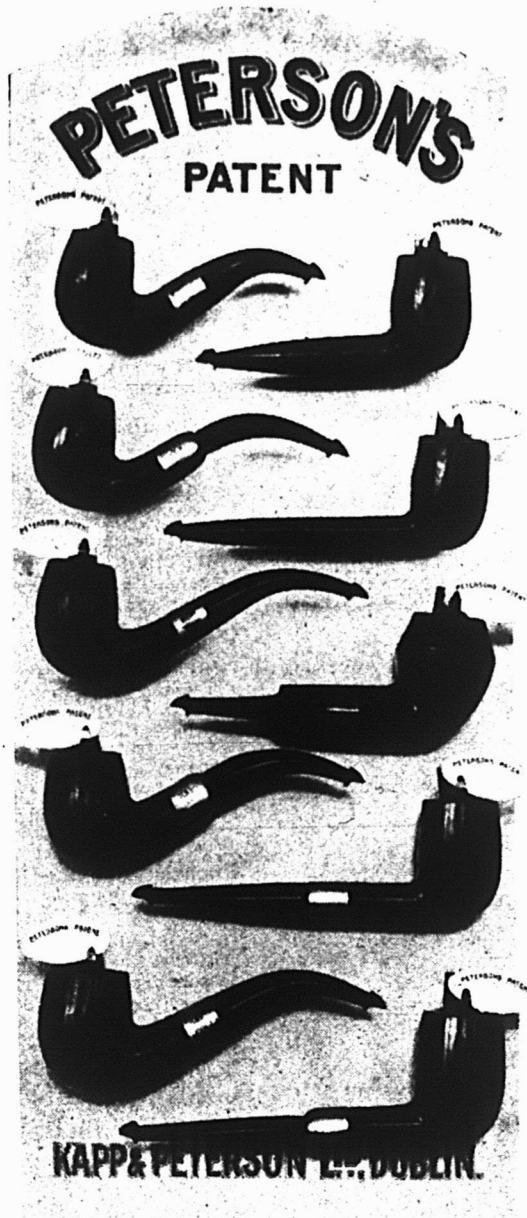
Delfosse & Co.  
Dale Wax Figures.

## Fonderie

Canada Foundries and Forgings.

# GENIN, TRUDEAU & Cie, Limitée

22 rue Notre-Dame Ouest  
Montréal



FABRICANTS ET IMPORTATEURS  
D'ARTICLES DE FUMEURS

Spécialité:

Tabacs en feuille de toutes sortes  
Seuls agents au Canada, pour la  
célèbre pipe "Petersons"

Succursale à Québec:

64, rue St-Joseph—Rep. M. J. T. Bisson

Succursale à St-Jean, N.B.:

61, rue Dock—Rep. M. W. A. Stewart

# E. FOURNIER & CIE

TANNEURS

Manufacturiers de Cuirs  
de toutes sortes

Commerçants de Peaux  
Vertes, etc.

PLESSISVILLE,  
P.Q.

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

## Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

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

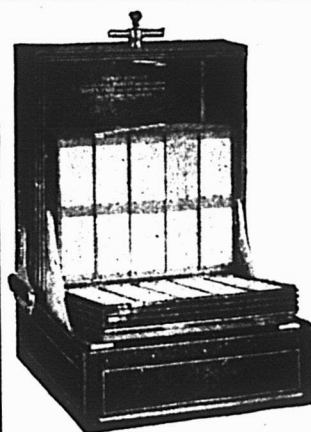
Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES

PAPETERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL



"McCASKEY"  
Systèmes de Comptes  
POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la  
province du Québec, J.-  
E. Bédard, Boîte 12,  
Fautourg Saint-Jean,  
Québec. — E.-E. Pré-  
court, 55½ rue King,  
Sherbrooke.

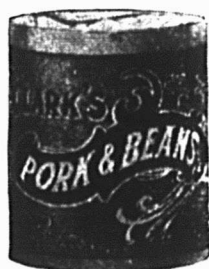
McCaskey Systems  
Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

- La Fonderte de Plessisville.
- Ficelle**  
Beveridge Paper.
- Fourneaux**  
Manufacture Jas. Smart.
- Formes et Bustes**  
Delfosse & Co.  
Dale Wax Figures.
- Gants de toilette**  
Acme Glove Works, Ltd.  
Hudson Bay Knitting Co.  
Waterloo Gloves.
- Gants de coton**  
American Pad, Textile Co.  
Hudson Bay Knitting Co.  
Acme Glove Works.
- Gelées**  
Dominion Canners, Ltd.  
Pure Gold Mfg. Co.
- Ginger Ale**  
Art. Brodeur.
- Glycerine**  
B. & S. H. Thompson & Co.
- Graisse-Saindoux**  
Gun, Limited.
- Haches**  
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**  
Campbell Clothing Co.  
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**  
Connors Bros., Ltd.  
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**  
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**  
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**  
Imperial Oil Co.
- "Kiddie Kar"**  
La Cie Wisintainer & Fils.
- Lait condensé**  
Borden Milk Co.
- Lait en poudre**  
Canadian Milk Products Co.
- Lampes Electriques**  
Churton & Taylor.
- Langue marinée**  
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**  
E. W. Gillett & Co.
- Limes**  
Nicholson File Co.
- Livrets de Comptoirs**  
F. N. Burt & Co.  
Lawrence & Co.
- Lumière de poche**  
Spelman Agencies.  
Canadian Nat. Carbon Co.
- Machines à cordonnerie**  
United Shoe Machinery.
- Manteaux pour Dames**  
Hutner Cloak Co.
- Machines à Additionner et à calculer**  
International Business Machine.
- Moulin à laver**  
Maxwells, Ltd.
- Marchandises sèches**  
Greenshields Ltd.  
P. P. Martin & Cie, Ltee.  
Alp. Racine, Ltee.
- Marmalade**  
Dominion Canners, Ltd.  
Wagstaffe Ltd.
- Marteaux**  
Manufacture Jas. Smart.
- Mélasses**  
West India Co.  
Leacock Co.
- Métaux en lingots**  
Leslie & Co.  
B. & S. H. Thompson & Co.
- Meubles pour Bureaux**  
Office Specialties Co.
- Meubles**  
Art. Furniture  
Canadian Rattan Chair.  
Eastern Township Furniture Co.  
Globe Furniture.  
Stauntons Limited.  
Victoriaville Furniture Co.
- Mince meat (viande hachée)**  
Wm. Clark, Ltd.
- Modes en Gros**  
Goulding Bros.
- Monuments, etc.**  
J. Brunet.
- Mops (Vadrouilles)**  
Channell Chemical Co.
- Nourritures pour enfants**  
Borden Milk Co.
- Nouveautés, Tissus, Ets.**  
Brock, W. R. & Co.  
Greenshields.  
Hees & Co.  
John MacDonald & Co.  
P. P. Martin.  
Alph. Racine.
- Overalls (Salopettes)**  
Carhart - Hamilton Cotton Mills.  
R. G. Long & Co.
- Pain pour oiseaux**  
Cottam Bird Seed.
- Papeterie**  
Beveridge Paper.  
Jos. Fortler.  
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**  
Beveridge Paper.  
The E. B. Eddy Co.  
McArthur & Cie.
- Papier à construction**  
Bird & Son.  
A. McArthur.
- Papier à mouches**  
Tanglefoot.
- Papier à Tapisseries**  
Stauntons Limited.
- Papier-toilette**  
Beveridge Paper.  
The E. B. Eddy & Co.
- Parapluies**  
Brophy Umbrella.
- Pattes de cochons**  
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**  
McArthur-Irwin.  
Canada Paint.  
R. C. Jameson & Co.  
Ottawa Paint Co.  
Sherwin Williams.
- Pelles**  
J. E. Beauchamp & Co.  
J. H. Roper.
- Pierre Artificielle**  
C. E. Laflamme.
- Pipes**  
Genin & Trudeau.
- Planches à laver**  
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**  
P. Poullin & Cie.
- Poêles**  
Clare Bros.
- Poêles à l'huile**  
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**  
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**  
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**  
Channell Chemical Co.
- Pompes à Puits**  
Canada Foundries & Forgings.
- Poudre à laver**  
Canadian Salt Co.  
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**  
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**  
Eggo Baking Powder.  
E. W. Gillett & Co.
- Poudre d'Oeufs**  
Cie Imperiale.  
Lambert & Co.
- Poupées**  
Dominion Toy Co.
- Produits Alimentaires**  
Harris Abattoir Co.
- Remèdes patentés**  
Chamberlin Med. Co.
- Renseignements Commerciaux**  
R. G. Dun & Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**  
S. F. Bowser & Co.
- Riz**  
Mount Royal Milling Co.
- Rubans**  
Silks Limited.
- Rye whiskey**  
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**  
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**  
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**  
Connors Bros.  
D. Hatton.
- Sauce "Worcestershire"**  
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**  
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**  
D. Hatton & Co.
- Savons**  
The N. K. Fairbanks & Co.  
Palme Olive Soap.
- Scies**  
Disston, Henry & Sons, Inc.  
Simonds Canada Saw.
- Seaux**  
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**  
Canadian Salt Co.
- Semelles Imitation Cuir**  
Dunlop Tire & Rubber Co.  
Gutta Percha Rubber Co.
- Sirop de canne**  
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirop de blé-d'Inde**  
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**  
Dominion Canners Ltd.
- Sirop pour le rhume**  
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**  
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**  
Church & Dwight,
- Soda à pâte**  
Church & Dwight,
- Soupe en boîte**  
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**  
Galt Knitting Co.  
Kingston Hosiery.  
Peerless Underwear.  
Schofield Woolen Co.  
Turbull & Co.  
Zimmerman Mfg. Co.
- Sucre**  
Atlantic Sugar.  
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**  
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**  
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**  
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**  
Furuya & Nichimura.  
Kearney Bros.
- Thé de boeuf**  
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**  
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**  
Leslie.  
Nova Scotia Steel Co.
- Tondeuses à Gazon**  
Canadian Foundries and Forgings.  
Maxwells, Limited.
- Tuyaux de poêle**  
Manufacture Jas. Smart.
- Vadrouilles — "Mop"**  
Channell Chemical Co.
- Vases et sièges de jardin**  
Manufacture Jas. Smart.
- Verre à vitre**  
J. P. O'Shea & Co.
- Vernis**  
McArthur-Irwin.  
Sherwin & Williams.
- Vernis à chaussures**  
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**  
Can. Cons. Rubber Co.
- Viandes en Conserves**  
Wm. Davies & Co.
- Voitures et Jouets d'Enfants**  
Gendron Mfg. Co.  
Canadian Buffalo Sled Co.
- Volailles**  
P. Poullin & Cie.
- Whiskey**  
Jos. Seagram.  
J. P. Wiser & Sons, Ltd.

## Les Fèves au Lard de CLARK

sont toujours en avant



La qualité des matières premières

La perfection des cuissons

La délicatesse de saveur en font facilement vos articles qui se

**VENDENT LE MIEUX.**

W. Clark Ltd - Montréal



## Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001

### Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

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

**BRODIE & HARVIE Limited**  
Montréal      Téléph. Main 436

Les clients satisfaits sont

le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

## Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED TRADE-MARK

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

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

**Walter Baker & Co. Limited**

Maison Fondée en 1780

MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

## La Saucisse DIONNE

au

PORC FRAIS

est

La Meilleure

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

Dionne Sausage Co.

287 rue Adam, Maisonneuve

TEL. LASALLE 92

## Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

## Charbon

ANTHRACITE

ET

BITUMINEUX

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

**George Hall Coal Co. of Canada, Limited**

26 rue St-Pierre, Montréal

## MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

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

**J. BRUNET Limitée,**

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

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

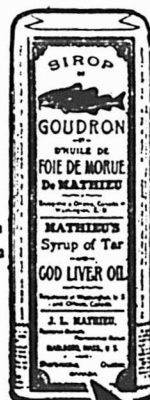
# Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU Prop.

SHERBROOKE P. Q.

Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.

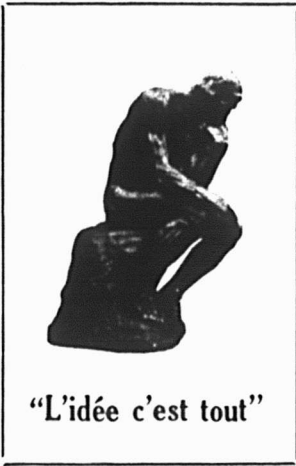


Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.



## TABLE ALPHABETIQUE DES ANNONCES

<b>A</b>					
Acme Steel .....	13	Dominion Match .....	102	Manufacturé de Hards de Victo-	
Ames-Holden-McCready .....	131	Dominion Toy .....	192	riaville .....	190
Anchor Cap & Capsule .....	106	Dominion Iron & Steel .....	195	Martin, P.-P. & Cie .....	156
Arlington .....	152	Dominion Wading .....	179	Mathieu (Cie J.-L.) .....	208
Art. Furniture .....	193	Dun, R. G. & Co. .....	137	Maxwells Ltd. ....	178
Assurance Mont-Royal .....	202	Dunlop Tire & Rubber .....	134	McArthur, A. ....	8 et 11
Atlantic Sugar .....	28	Dubrulle Mfg Co. ....	181	Merchants Button .....	161
<b>B</b>		Du Pont de Nemours .....	132	McCaskey System .....	4-206
Baker & Co. (Walter) .....	208	<b>E</b>		Montbriand, L.-R. ....	210
Banque d'Epargne .....	200	Eastern Township Furniture ..	191	Montreal Biscuit Co. ....	75
Banque d'Hochelega .....	201	Eddy, E.-B. & Co. ....	100-109	Mount Royal Milling .....	113
-- Nationale .....	200	Eggo Baking Powder .....	83	<b>N</b>	
-- Molson .....	200	Eshhart & Evans .....	202	National Cash Register .....	141
-- Provinciale .....	201	<b>F</b>		Nicholson File .....	9
Barnett, G.-H. ....	11	Fairbairn, R. D. ....	157	Nova Scotia Steel Co. ....	9
Banwell Hoxie .....	24-198	Fairbank, N.-K. ....	105	Nugget Polish .....	138
Beauchamp & Cie .....	13	Fonderie de Plessisville .....	18	<b>O</b>	
Beveridge Paper Co. ....	206	Fontaine Henri .....	210	Office Speciality .....	138
Boeckh Bros. ....	11	Fortier Joseph .....	202	O'Shea, J.-P. Co. ....	10
Bowser .....	17	Forsyght - Kimmel .....	159	Ottawa Paint .....	210
Brophy Suspender .....	155	Frothingham & Workman .....	27	<b>P</b>	
Brophy Umbrella .....	155	Fournier & Cie .....	206	Pacific Mills .....	183
Beauchemin Librairie .....	12	<b>G</b>		Parsons & Parsons .....	178
Benoit et De Grosbois .....	202	Gagnon, Lachapelle & Hébert ..	135	Paquet & Bonnier .....	210
Borden Milk .....	108	Gagnon L'Heureux .....	210	Peerless Underwear .....	146
Birkett & Son .....	201	Garand, Terroux & Cie .....	210	Pink .....	21
British Colonial Fire Ass. ....	202	Garlock - Barlow .....	83	Plessisville Shoe & Leather .....	144
Brantford Cordage .....	25	Galt Knitting .....	187	Pure Gold Mfg Co. ....	76
Brantford Computing Scale .....	15	Gendron Mfg Co. ....	188	<b>Q</b>	
Brock W. R. ....	160	Genin, Trudeau .....	206	Quaker Oats Co. ....	107
Bryant, Dunn & Co. ....	200	Gillet Co., Ltd (E.-W.) .....	77	<b>R</b>	
Brodie & Harvie .....	81-208	Globe Furniture .....	193	Racine .....	153-184
Brodeur Art. ....	208	Gonthier & Midgley .....	202	Robinson James .....	139
Burt F. N. & Co. ....	12	Goulding & Sons .....	159	Richard & Roschman .....	157
Brunet, J. C. ....	209	Greenshields .....	3	Rolland Fils & Cie, J.-B. ....	210
<b>C</b>		Gun Limited .....	67	Roper, J. H. ....	14
Campbell Mfg .....	151	Gutta Percha .....	143	<b>S</b>	
Canada Foundries .....	26	<b>H</b>		St-Amour .....	210
Canada Life Assurance .....	202	Hamilton Carhartt .....	150	St-Lawrence Sugar Co. ....	106
Canada Paint .....	25	Hall Coal Co. ....	208	Schofield Woolen .....	159
Canadian Buffalo Sled Co. ....	198	Harris Abattoir .....	80	Seagram .....	111
Canadian Milk Product .....	113	Hutton, D. Co. ....	110	Silks Limited .....	185
Canadian Milling Co. ....	70	Hébert, L.-H. ....	10	Sherwin Williams .....	20
Canadian Salt Co. ....	111	Hees Co. ....	182	Simonds Saw .....	17
Canadian Rubber .....	114	Heintz & Co. ....	113	Slater Shoe .....	140
Canadian Rattan Chair .....	189	Hudon & Orsali .....	79	Spielmann .....	9
Canadian Shovel Co. ....	14	Hutner Cloak Co. ....		Stauntons Limited .....	191
Caron, L.-A. ....	210	<b>I</b>		Steel of Canada .....	23
Chamberlain Medicine .....	78	Imperial Tobacco .....	84	Sun Life of Canada .....	202
Chaput, L. & Fils .....	101	International Business Mach. ..	99	<b>T</b>	
Channel Chemical Co. Limited ..	22	<b>J</b>		Taylor, J.-J. ....	195
Charbonneau, Ltée .....	109	Jamieson .....	19	Tanglefoot .....	84
Chipman Holton Knit .....	147	Jonas & Cie, H. ....	68	Turnbull .....	181
Corriveau Advtg Service .....	210	<b>K</b>		Thompson, B. & S. H. ....	6-7
Chisholm Milling .....	78	Kaufman Rubber Co. ....	136	<b>U</b>	
Church & Dwight .....	106	Kearny Bros .....	81	United Shoe Machinery Co. Ltd.	142
Churton & Taylor .....	16	Kingston Hosiery .....	180	<b>V</b>	
Cie d'Assurance Mutuelle du com		Kitchener Suspender .....	161	Victoria Clothing Co. ....	158
merce .....	202	Kitchener Button .....	187	Victoriaville Furniture .....	190
Cie Impériale .....	109	<b>L</b>		<b>W</b>	
Clare Bros .....	20	Ladies Wear .....	148	Wagstaffe Ltd. ....	66
Clark, W. ....	2-208	Lang Shirt .....	181	Warmington, J.-N. ....	12
Cluett, Peabody .....	179	Laporte Martin .....	72	Western Ass. Co. ....	202
Coté, J. A. M. ....	145	Laurin et Préville .....	179	West India Co. ....	104
Connors Bros .....	69	Laurence & Co. ....	199	Winnipeg Grocer .....	111
Cooper Cap .....	154	Laflamme, C. E. ....	9	Wisintainer & Fils .....	25
Couillard, Auguste .....	210	Lambert & Cie .....	104	<b>Y</b>	
Cowan & Co. ....	73	La Prévoyance .....	202	York Mercantile .....	82
<b>D</b>		Lady Bell Shoe .....	145	<b>Z</b>	
Dale Wax Figures .....	178	Leacock & Co .....	71	Zimmerman Mfg. Co. ....	186
Daoust - Lalonde .....	133	Leslie & Co., A.-C. ....	11		
Davies, Ltd. ....	103	Lewis Bros. ....	5		
Dennis Steel Wire .....	28	Liverpool-Manitoba .....	202		
Dionne Sausage .....	208	Long, R.-G. ....	162		
Delfosse & Co. ....	161	<b>M</b>			
Disston Saw .....	13	Macdonald, J. C. ....	149		
Dom. Canners Co., Ltd .....	74				
Dominion Fire Ins. Co. ....	204				
Dominion Glass Co. ....	77				



"L'idée c'est tout"

## Conseils en Publicité et en Organisation Commerciale.

Avant de vous engager dans une campagne de publicité il est important de vous assurer le service d'experts qui puissent vous indiquer d'une façon sûre, claire et juste - -

1. — La nécessité de la publicité pour votre genre de commerce;
2. — Le moyen le plus pratique et le plus économique de la réaliser, et
3. — La justification de la dépense que vous allez encourir.

Dans la province de Québec et peut-être dans tout le Canada il n'y a pas une agence qui puisse vous offrir un service aussi varié et en même temps aussi complet que notre agence.

*Vous nous obligerez beaucoup en nous demandant ce que nous pouvons faire pour votre organisation.*

*Publicité bilingue—le secret de son succès.*

*Ecrivez-nous, nous sommes à vos ordres.*

## Service de Publicité Corriveau, Limitée

Créateurs - Promoteurs et Aviseurs - Dessinateurs - Graveurs et Imprimeurs

### 225, rue St-Jacques - - - Montréal

Maison fondée en 1870

### AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

erronnerie et Quincallerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Po les de toutes sortes

Nos 232 a 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S . ble, MONTREAL

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

L.-A. CARON, Téléphone Bell

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province du Québec

48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

### PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL

### New Victoria Hotel

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

### GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame Ouest Montréal

### L.-R. MONTBRIAND

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

### ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites  
Commissaire pour Québec  
Edifice Banque de Québec  
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL  
Téléphone Main 3235.  
Chambres 713-714.

### GAGNON & L'HEUREUX

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

Vient de Paraître

ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52<sup>e</sup> Année —

Publié par la  
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND  
& FILS,  
MONTREAL.

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

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

PRIX

15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

## Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,  
1517 Papineau 154 Marquette

Volaille Vivante, Oeufs Frais  
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes Pas de Commissions  
Demandez les prix par lettre.

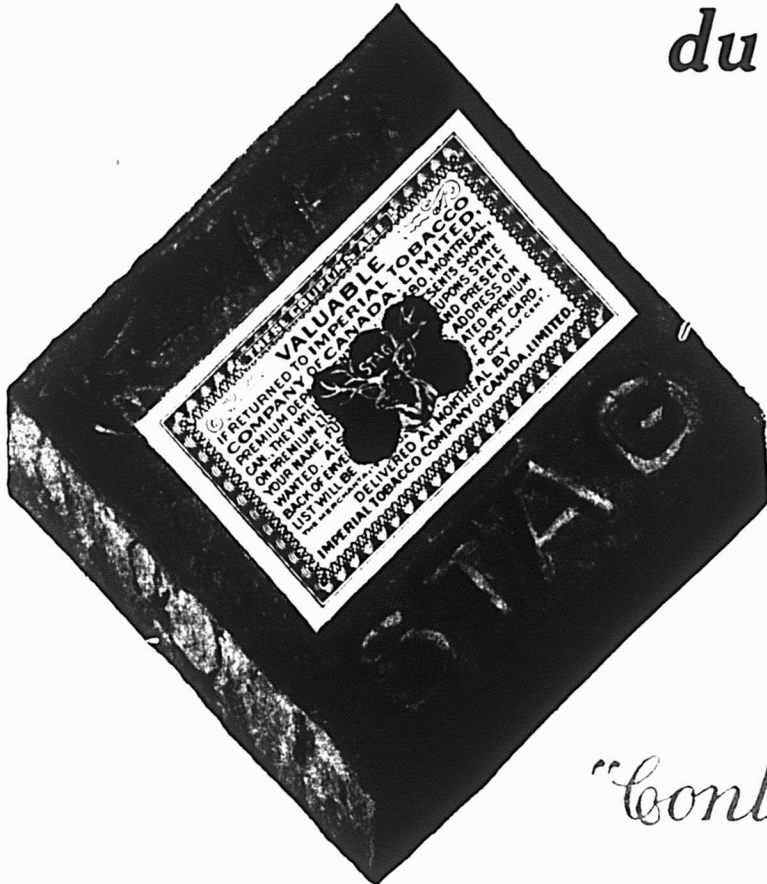
LA MEILLEURE QUALITÉ  
FAITE EN CANADA



PEINTURE ET VERNIS  
POUR  
TOUS LES USAGES  
A VENDRE CHEZ LES MARCHANDS DE PEINTURE



## La Grande Offensive du Printemps



Le meilleur moyen de faire profiter votre commerce de tabac, c'est de recommander les marques en vogue d'un bout à l'autre du Canada. Tel que le

TABAC  
**STAG**  
A CHIQUER

Ce tabac est reconnu par tous comme étant :-

*Continuellement bon*

VENDU PAR TOUS LES  
MARCHANDS EN GROS