

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 18 avril 1919

Vol. XXXII—No 16



BIBLIOTHÈQUE
Ce qu'il y a de plus important dans le magasin.
 LES MARCHÉS COMMERCIAUX

L'idée la plus simple du monde que le patron puisse "inculquer" à ses commis c'est l'emploi d'une balance automatique Dayton. Le plus grand succès que le patron puisse avoir avec ses clients, c'est de les servir avec cette balance.

De nos jours, c'est le magasin "honnête" qui prospère. Il n'y a rien comme la balance automatique Dayton pour contribuer à ce résultat. Le marchand a son compte. Le client le sien également. Cette balance supprime les pertes énormes résultant de la mauvaise pesée. Elle donne satisfaction au client parce qu'il peut voir qu'elle lui donne une pesée exacte.

Les Balances Calculatrices Dayton

Faites au Canada — "Si c'est une Dayton, elle est exacte."

Elle calcule les fractions de pesées et valeurs pour vous, et cela instantanément et avec une précision absolue. C'est la balance commerciale la plus durable et la plus sensible au monde. Cette année, nos ventes accusent une augmentation de 70% sur celles de la même période l'an dernier — nos livraisons ont augmenté de plus de 200%. Ceci explique pourquoi des centaines de marchands prospères achètent ces balances. En avez-vous une, vous?

Permettez-nous de vous envoyer notre plus récent catalogue.

DAYTON COMPUTING SCALES, Avenues Royce et Campbell, Toronto.

FRANK E. MUTTON,
Vice-président et gérant général

BUREAU DE VENTES A MONTREAL:
58 rue Notre-Dame Est

Aussi à Winnipeg
et à Vancouver

“Soutenez vos Affaires”



AVEC LES
CONTREFORTS DE CONFIANCE
BENNETT

Les résultats obtenus ont donné raison à ceux qui ont fait fi des préjugés et qui ont *fait l'essai* du Contrefort BENNETT.

Jusqu'ici, les contreforts défectueux retournés ont été de *moins d'un contrefort* par un million de paires vendues.

VOUS NE POUVEZ FAIRE DE CHAUSSURES MEILLEURES
AVEC N'IMPORTE QUEL AUTRE CONTREFORT

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

BUREAUX :
59 rue Saint-Henri,
MONTREAL



“Rencontrez-vous” vos Dépenses?



¶ Un commerce en détail (ou n'importe quel autre genre de commerce) est une lutte entre le revenu et les dépenses. Le revenu doit être bien plus élevé que les dépenses pour laisser des profits. Autrement —

¶ Si les dépenses semblent augmenter, le revenu doit en conséquence être plus considérable. Les stocks doivent être vendus de plus en plus rapidement. Et c'est exactement ici que la marque de fabrique entre en cause.

¶ Les marchandises annoncées, portant une marque de commerce se vendent plus rapidement parce qu'on a créé une demande publique organisée pour ces marchandises. La réputation du fabricant est une garantie suffisante de la qualité de son produit, et aucun argument n'est nécessaire. La marque est connue de tous les clients; les marchandises sont acceptées sans hésitation. Elles sont à moitié vendues quand vous les achetez.

¶ Les chaussures A. H. M. ont ce pouvoir de vente pour le marchand. Elles comportent une facilité de vente — donnée par la marque de fabrique — impossible d'avoir par une autre méthode. Si vos dépenses rencontrent à peine votre revenu, il serait peut-être sage d'étudier ce sujet plus attentivement.

AMES HOLDEN MCCREADY
LIMITED

“Cordonniers de la Nation”

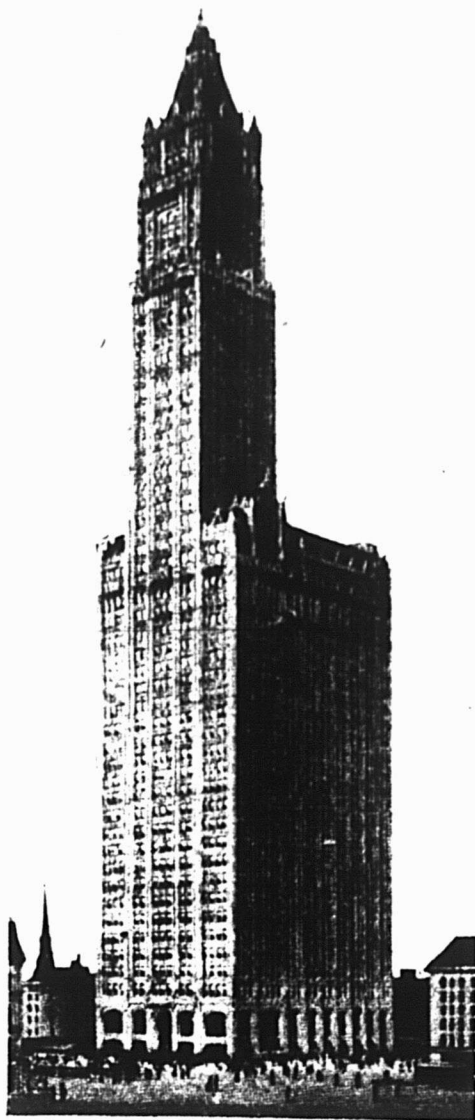
SAINT-JOHN MONTREAL TORONTO WINNIPEG EDMONTON VANCOUVER

Le mot d'ordre du jour : “Augmentons les profits nets.”

L'IMPORTANCE VITALE DES PROFITS NETS DANS LES CONDITIONS ACTUELLES DU MARCHÉ. — REDUISEZ LES PLACEMENTS DE CAPITAUX ET ACTIVEZ L'ÉCOULEMENT DU STOCK. — UN SURPLUS DE PROFITS NETS EST NECESSAIRE POUR PROTEGER CONTRE LA BAISSÉ DES PRIX ET LA DEPRECIATION DES VALEURS.

C'EST une erreur fréquente que de supposer que, parce que les conditions ont changé, les principes fondamentaux du commerce ont été également modifiés. Nous sommes tous prédisposés à commettre cette erreur un jour ou l'autre. Mais celui qui réussit le mieux en affaires, que ce soit un manufacturier, un détaillant ou non, est celui qui a une base solide et ferme de principes immuables sur lesquels il conduit ses affaires avec succès. Il sait qu'il y a des principes qui sont immuables, et quand les conditions deviennent plus difficiles, il ne fait qu'appliquer ces principes de la façon la plus appropriée.

Prenons, par exemple, le cas où les prix des chaussures sont en hausse anormale et où il y a possibilité d'une rareté véritable de cuir, il est facile de commettre l'erreur de supposer que les principes sont changés. En matière de fait, cependant, les conditions actuelles n'ont fait qu'intensifier la nécessité d'appliquer de bons principes d'affaires et ont donné à leur application une plus grande force. Cinquante pour 100 ajoutés au prix de revient d'une paire de chaussures ne sont encore que trente-trois



Les profits nets provenant des ventes de 5 et 10 cents ont édifié cet immeuble, la plus grande bâtisse à bureaux du monde. Les cinquante étages du Woolworth Building sont un monument élevé aux petits profits et aux écoulements de stock rapides.

un-tiers pour cent du prix de vente, quoiqu'il puisse advenir à ce prix. Trois profits de 50 cents sont encore plus forts que deux profits de 60 cents, quelles que puissent être les conditions. Cela coûte encore de l'argent de tenir en stock des marchandises d'un débit lent, encore qu'elles soient camouflées d'un gros profit sur le papier. Vous devez encore faire le calcul des dépenses d'entrepôt, des frais généraux et des dépenses de vente, si vous voulez en arriver à une désignation précise des véritables profits nets de votre commerce.

A présent, il est parfaitement clair que le profit net d'un commerce est la seule chose que le propriétaire doit surveiller personnellement. C'est la seule chose qui ne puisse être établie par quelqu'un d'autre — le manufacturier, le marchand de gros, l'agent manufacturier, le propriétaire, le banquier, le payeur. Le profit net appartient en réalité au marchand; d'un côté comme de l'autre, il est bien sien. Et s'il n'augmente pas véritablement son profit net d'année en année, il marche à reculons, quelles que puissent être ses ventes ou la valeur de la marchandise qui figure à son inventaire.

Plus les conditions deviennent difficiles, plus l'avenir immédiat semble être incertain, plus devient impérieux le besoin d'**augmenter les profits nets**. Tout marchand-détaillant de chaussures du Canada devrait faire son mot d'ordre de ce principe et ne pas laisser distraire son attention de cette chose unique.

Il y a quelque chose caractérisant un principe d'affaire, si c'est véritablement un principe, il s'applique avec une force égale à toutes les lignes commerciales, qu'il s'agisse de chaussures, d'épicerie, de quincaillerie ou de produits pharmaceutiques. Ainsi donc, le détaillant qui possède réellement des principes d'affaires peut apprendre de l'expérience de ceux qui sont dans des lignes commerciales totalement différentes. En un sens il a l'expérience universelle pour le guider. Le marchand de chaussures peut profiter de l'expérience du pharmacien, par exemple, et s'il applique bien ses principes, il peut faire contribuer le pharmacien à assurer son succès. Et cette matière d'augmentation du profit net dépend d'un principe qui est universel dans son application. Parce que l'exemple que nous citons ci-dessous est arrivé à un commerce de pharmacie, peut-on croire qu'il ne peut s'appliquer avec une force égale au commerce de vente des chaussures? Certes, non.

La manière d'agir de MacLean.

Alexandre MacLean était arrivé à Chicago venant de Toronto et avait acheté un magasin de pharmacie. Il ne possédait qu'un petit capital, juste de quoi faire marcher son commerce — mais il avait une compréhension claire de la signification du terme "profit net". C'était tout. Il n'avait pas d'influence spéciale dans la cité étrangère, et il entra dans un champ où la concurrence était particulièrement vive. Aujourd'hui, il possède neuf magasins dans la cité de Chicago, et projette d'en ouvrir plus dans un avenir prochain.

Comment s'y prit-il? Il ne laissa jamais s'affaiblir son respect des principes fondamentaux. Comme déjà dit, il avait une compréhension bien claire de la signification du terme "profit net" et jamais il ne le perdit un instant de vue. Il s'était rendu compte d'une façon absolument claire que quelque puisse être le pourcentage du profit **brut** ajouté au prix de revient des marchandises, il ne gagnerait jamais un sou **net** jusqu'à ce que les marchandises fussent **vendues**, et que plus ces dernières resteraient longtemps sur ses rayons, plus petit serait le profit net.

Récemment, M. MacLean déclarait dans un interview publié dans **Printers' Ink**, qu'il s'efforçait ferme de chasser de son stock tout item à profit lent.

"Je cesse de vendre toute marque inconnue," déclarait-il. "Je ne puis me permettre d'en être embarrassé. Elles s'écoulent trop lentement et constituent un cran d'arrêt placé sur la machine à faire des profits. En vendant des marques régulières de marchandises très connues, telles que celles qui me sont fournies par Parke, Davis & Co., Armour & Co. et une foule d'autres grosses maisons, je suis les lignes de moindre résistance, c'est-à-dire du moindre effort de vente. Les articles fournis par ces maisons se vendent, parce que le consommateur les connaît. Avant des lignes qui s'écoulent rapidement comme celles-ci, au lieu des articles morts qui payent un fort profit, non seulement je puis gagner par un renouvellement de stock plus fréquent, mais je puis aussi maintenir mon stock frais."

Pas d'escomptes de fantaisie.

Un certain manufacturier de Chicago ayant un produit avantageux essaya de décider M. MacLean à le prendre en stock. Il offrit un escompte de fantaisie, quelque chose comme 20, 5 et 25 sur liste. Cela permettait un profit **brut** très joli. L'article avait ses mérites et les gens seraient probablement revenus pour en acheter d'autres. M. MacLean déclina l'offre.

Sa raison était qu'il aurait eu à travailler pour vendre cet article. Il aurait été obligé d'édifier une demande à son endroit. Et il en avait conclu qu'il ne pouvait tenter cette aventure, même pour obtenir le gros profit. Une autre considération était que s'il avait placé cet article dans ses comptois-vitrines, à côté de marchandises qu'il vendait régulièrement du fait d'une publicité nationale, il n'agissait pas correctement pour cette dernière.

"Cet homme fait de la bonne marchandise," disait-il, "mais en considérant la chose à un point de vue strictement personnel, je ne vois pas pourquoi je l'aiderais à s'introduire sur le marché. Mes profits sont faits sur de petites différences et un débit

rapide. Les marchandises qui ne sont pas annoncées ne s'écoulent pas assez rapidement pour moi. Un jour ce même homme aura peut-être assez d'argent devant lui pour annoncer ses marchandises et créer une demande en leur faveur, alors il me fera plaisir de les prendre et de les vendre en me contentant d'un petit profit."

On suggéra à M. MacLean qu'il pourrait sans aucun doute obtenir de quelque manufacture de conserves de confiance que ses produits de conserves et articles d'épicerie en paquets soient étiquetés de sa propre étiquette s'il consentait à prendre ces lignes.

"C'est très bien, mais je n'y tiens pas," fut sa réponse. "Je ne suis pas du tout fort sur des marchandises garnies de ma propre étiquette. Je crois en la coopération avec l'annonceur national et avec le manufacturier qui dépense son argent pour m'aider à faire des affaires. Si je prends en magasin des produits de conserve et des articles d'épicerie en paquets, ce sera des marques "Standard". Ma marge de profit peut ne pas être aussi forte sur les ventes individuelles de cette espèce de marchandises, mais mon profit net sera plus considérable parce que le renouvellement du stock sera plus fréquent."

Il est donc bon de répéter que les mêmes principes qui ont permis à Alexandre MacLean de se développer d'un petit magasin à neuf considérables, peuvent agir de même s'ils sont appliqués à un commerce de chaussure, à un commerce de quincaillerie ou toute autre chose. Et, en ces jours de prix élevés et de conditions incertaines, ils sont particulièrement applicables au marchand de chaussures. Pour sa propre protection il devrait faire exactement ce que fait Alexandre MacLean: augmenter les profits nets de son commerce en vendant plus de chaussures sur un placement d'argent en stock proportionnellement plus petit.

Quand la baisse des prix arrive.

Comme il a déjà été dit, les conditions présentes ont intensifié le besoin d'appliquer des principes commerciaux solides. La politique de vendre des marchandises régulières de valeur connue, et d'en renouveler plus fréquemment le stock, est une politique sûre en tous temps, mais qui s'adapte particulièrement aux conditions présentes. La raison n'en est pas difficile à trouver. Lorsque la baisse inévitable des prix se produira, peut-être dans un an, le stock que le marchand a en mains verra sa valeur dépréciée et sa marge de profit disparaître. A moins que le marchand ne se soit protégé par une marge sûre de profits nets qui peut se changer en surplus, il éprouvera de la difficulté à faire face à ses obligations.

La hausse des prix augmente la valeur du stock en mains; la baisse des prix en diminue la valeur — quelquefois même très rapidement. Il est douteux que les prix des chaussures reviennent jamais aux niveaux qui représentaient la normale avant la guerre, et il n'y a aucune probabilité immédiate de réduction des prix; mais il est certain que les hauts niveaux actuels ne se maintiendront pas indéfiniment après que la période de reconstruction sera passée. Personne ne sait exactement quand viendra la baisse, mais il est une chose certaine, c'est que la baisse viendra certainement un jour et le commerçant prudent et intelligent doit se préparer à y faire face.

Et la seule manière par laquelle le marchand puisse faire face à cette baisse sans perdre de terrain, est de maintenir un surplus de profits nets suffisamment important pour contrebalancer la diminution du profit quand les prix commenceront à tomber.

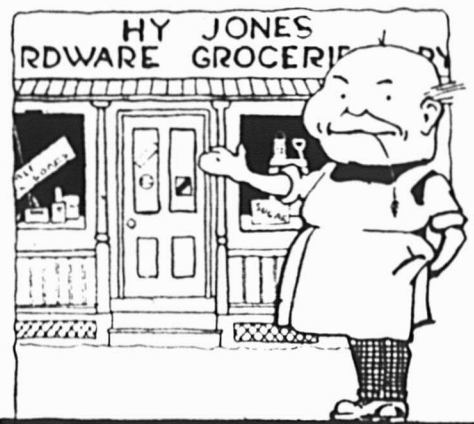
En conséquence, il est prudent pour tout marchand d'adopter comme mot d'ordre pour le présent: "Augmentation de profits nets". Et le moyen le meilleur et le plus simple pour faire cela est d'activer l'écoulement des stocks et de vendre plus de marchandises en engageant moins de capital.

L'expérience du pharmacien de Chicago nous indique la voie à suivre: Vendre des marchandises qui sont connues du public et qui sont acceptées sans réplique; laisser le manufacturier faire sa part en créant de la demande pour son produit, et se joindre à ces manufacturiers qui créent la demande du consommateur. Rappelez-vous qu'une paire de chaussures ne fera jamais gagner un sou en restant sur son rayon, quelle que soit la marge de profit qui soit marquée sur l'étiquetage; au lieu de rapporter des profits, elle coûte en réalité de l'argent tant qu'elle reste en magasin.

Vendez au public les marchandises qu'il achète; vendez-les-lui vite et achetez-en plus. C'est la recette du succès aujourd'hui dans le commerce de détail.

Combien de votre Stock est-il à vous ?

Les marchandises qui donnent le plus de profits ne sont jamais celles qui "appartiennent" au marchand; elles sont souvent vendues avant qu'on doive en payer le coût. — Quatre "revirements" par année veulent dire que le manufacturier fournit un tiers du capital du marchand et que ce dernier n'a que la propriété des deux-tiers de son stock.



"La valeur de chaque dollar est à moi!"

Le commerce le plus profitable pour le détaillant est celui qui est fait avec les marchandises qui ne lui appartiennent pas. Elles se vendent si rapidement qu'elles sont parties avant qu'il verse au manufacturier le prix de ses marchandises. Et s'il pouvait effectuer un revirement de tout son stock tous les trente jours, il lui serait probablement possible de faire affaires avec un capital fourni entièrement par le manufacturier, sans qu'il DOIVE en réalité un seul dollar sur les marchandises qu'il achète du fabricant.

De sorte que la question: "Combien de votre stock est-il à vous?" n'est pas aussi insensée qu'elle peut le paraître à première vue. La réponse à cette question a une portée directe sur l'un des facteurs les plus importants dans votre commerce: le nombre de vos virements.

Le vieux marchand qui tenait le magasin général de votre village avait l'habitude de se frotter les mains avec satisfaction lorsqu'en regardant ses tablettes il disait: "Tout ce qu'il y a sur mes tablettes m'appartient. Je ne dois pas un centin sur mon stock." C'était la vérité; mais certaines marchandises des tablettes du vieux marchand étaient là depuis des années et l'on se rappelle que la femme du vieux marchand faisait elle-même tous les travaux de sa maison et que deux de ses enfants agissaient comme "commis" en dehors des heures de l'école. Ce marchand de l'ancien temps n'était pas ce qu'on pourrait appeler un exemple que devrait suivre le commerçant moderne.

Il achetait et payait son stock, c'est vrai, et cela représentait un actif dans ses livres, s'il avait une comptabilité. Mais le seul moyen à sa disposition pour le convertir en argent, c'était de se servir d'un bidon à pétrole et d'une allumette, et même dans ce cas-là, la compagnie d'assurance l'aurait questionné au sujet de son inventaire.

UN SIGNE DE FAIBLESSE.

Les temps sont changés depuis, et c'est pour le mieux. Le marchand moderne se rend compte du fait que ce n'est pas un signe de force que de posséder en propre tout son stock. C'est plutôt un signe de faiblesse — un signal de danger.

Le vieux marchand achetait sa marchandise à l'aventure. Si la qualité lui paraissait bonne, et si le prix qu'on lui offrait lui donnait (sur le papier) une marge suffisante de profits, il achetait son stock. Le marchand moderne considère lui aussi avec autant de soin la qualité et le prix des marchandises qu'il achète, mais il demande une autre chose — très importante: "Ces marchandises vont-elles se vendre assez rapidement pour augmenter mon capital, ou resteront-elles tellement longtemps dans mon magasin que mon capital se trouvera diminué par elles? Dois-je payer ces marchandises entièrement, ou doivent-elles me rapporter quelque chose avant qu'elles soient payées? Existe-t-il une demande pour elles parmi mes clients? Est-ce que mes clients les connaissent et est-ce favorablement?"

"Ah! mais voyez!" dit le voyageur, "avec une marge extra de dix centins! Même si elles ne sont pas connues de vos clients, vous pouvez faire ce profit supplémentaire."

"Elles se vendent trop lentement," dit le détaillant. "Ce qui m'intéresse, ce n'est pas d'avoir en ma POSSESSION des marchandises, mais de les vendre. J'achète la ligne bien connue à dix cents plus cher, et un tiers de mon stock sera vendu avant que la facture soit présentée pour paiement. Je n'aurai à fournir du capital que pour deux-tiers de cet achat, tandis que je devrai fournir le total pour votre proposition. C'est une économie qui bat votre réduction de prix de 10 cents."

"C'est de mon intérêt de conduire le plus possible mon commerce avec le capital du manufacturier. S'il veut créer une demande pour ses marchandises parmi mes clients de façon à ce que je puisse en vendre un tiers ou un quart avant que le paiement soit échu, il augmente évidemment ma position financière d'un tiers ou d'un quart. Mes ressources s'étendent d'un tiers ou d'un quart. Je puis faire de 25 à 33-1/3 pour 100 de plus d'affaires dans l'année, sans augmenter mon capital, si je puis acheter chaque ligne que je tiens sur la même base. Il faudra plus d'une petite réduction de prix de 10 cents pour contrebalancer un avantage comme celui-là."

L'ATTITUDE MODERNE.

Telle est l'attitude du marchand moderne — du marchand qui fait marcher son commerce selon de véritables principes fondamentaux, qui comprend la force puissante de la demande du consommateur, qui apprécie la grosse différence qui existe entre POSSEDER son stock et le VENDRE.

Des agences commerciales nous disent qu'une grande partie des détaillants qui font faillite, en arrivent là par insuffisance de capital. Mais qu'est-ce que "l'insuffisance de capital". Simplement un capital qui ne rentre pas assez souvent. Nous connaissons un marchand détaillant de chaussures qui partit son commerce avec un capital de \$167 et qui possède et occupe aujourd'hui une bâtisse à sept étages qui est évaluée à \$250,000. Un autre détaillant de notre connaissance commença avec un capital de \$20,000 et tomba en dix ans. D'une part le capital de \$167 avait été suffisant et de l'autre le capital de \$20,000 avait été "insuffisant". Quelle est la réponse? Le RENOUVELLEMENT DU STOCK.

Quel rapport ceci a-t-il avec votre propre stock? Beaucoup. La personne avec un capital de \$167 acheta des marchandises qui se vendirent si rapidement que ses clients lui fournirent une partie de l'argent qui lui permit de payer cet achat. Jamais elle ne fut possesseur de plus de 2-3 à 3-4 de son stock en aucun temps. Jamais elle n'eut à aller jusqu'au bout de ses ressources pour payer ses factures.

L'homme aux \$20,000, d'autre part, acheta du stock qu'il vendit si lentement (parce qu'il n'était pas connu du public) que ses factures vinrent dues avant qu'il en eut disposé d'une quantité appréciable. Il était propriétaire de 5-6 à 7-8 de son stock, tout le temps; et c'était un gros stock, un stock lent à se mouvoir. Et étant lent à se mouvoir, il augmenta de plus en plus. Chaque fois qu'il achetait de nouvelles marchandises, un surplus encore plus important restait sur ses rayons et devait être vendu à perte. Le temps vint où il dû liquidier des marchandises pour payer ses factures et couvrir ses pertes. Et ce fut la fin.

Ainsi donc la question "Combien de votre stock vous appartient en propre?" a une importance capitale. Supposons que vous achetez à 30 jours, net:

Si vous possédez en propre 2-3 de votre stock, vous le renouvelez quatre fois par an, et vous faites quatre profits. Vous augmentez la puissance de votre capital de 33/1-3 pour 100.

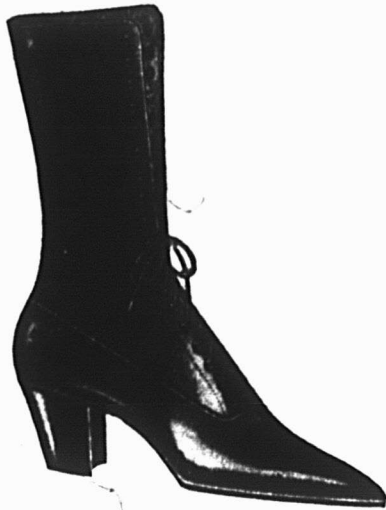
Si vous possédez en propre 3-4 de votre stock, vous le renouvelez trois fois par an, ce qui fait trois profits, la puissance de votre capital s'augmente de 25 pour 100.

Si vous possédez en propre 5-6 de votre stock, vous ne faites que deux renouvellements de stock et deux profits. La puissance de votre capital n'augmente que de 16.6 pour cent.

En d'autres termes, si vous pouvez concentrer vos achats sur des lignes qui se vendent rapidement, qui ont la force de la demande du public derrière elles, vous pouvez faire du commerce avec moins de capital, parce que vous ne possédez jamais en propre votre stock complet, en aucun temps. Vous faites vos affaires en partie sur le capital du manufacturier.

Et rappelez-vous ceci: plus souvent vous pouvez acheter, plus minime est la moyenne d'argent que vous pouvez engager, plus il est facile de conserver basse la proportion du stock que vous possédez en propre. C'est là un des plus gros avantages qu'il y a à laisser le manufacturier tenir votre stock en réserve, et de le regarnir chaque semaine ou plus souvent. De cette manière vous pouvez surveiller votre stock plus étroitement, concentrer vos achats sur les articles qui se vendent bien et éviter l'entassement de marchandises "Invendables" en votre possession.

Par leurs ventes vous pouvez reconnaitre Trois Chaussures à Succès



Des chaussures portant avec elles l'assurance de satisfaction pour vos clients ; un facteur important dans les prévisions d'augmentation de vos affaires.

Vous ne pouvez vous permettre de négliger l'importance de ces lignes magnifiques.

“METROPOLITAN”

MsKays pour Dames — Welts pour Hommes

“PATRICIA”

Welts et Turns pour Dames

“PARIS”

McKays pour Dames—Welts pour Hommes

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée

Montréal (P. Q.)

SUCCURSALE: THE METROPOLITAN SHOE CO., 91 RUE ST-PAUL EST, MONTREAL.

Voici des chaussures qui se vendent vite

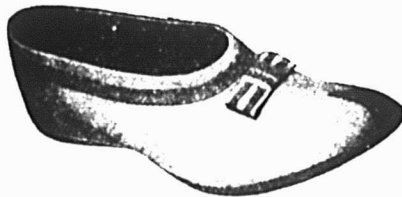
Il devrait y avoir un stock de ces chaussures dans tous les magasins de la province de Québec; vous aurez une expédition et un service rapides si vous donnez votre commande à l'un de nos distributeurs de la province de Québec. Il y a une demande sans cesse croissante pour ce genre de chaussures. Ayez-en un stock bien assorti.

En duck blanchi.
Garniture en
caoutchouc tan.
Semelles blan-
ches doubles.



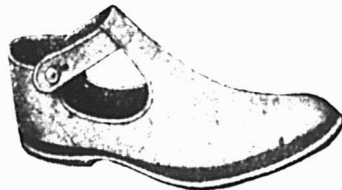
En duck blanchi.
et en caoutchouc
blanc.

En duck blanchi.
Garniture en
caoutchouc tan.
Semelles blan-
ches doubles.



Soulier de bain en
gomme pure.

En duck blanchi.
Garniture en
caoutchouc tan.
Semelles blan-
ches doubles.



Sandale à cour-
roie pour enfants.
En tan ou en
duck blanchi.

En duck blanchi.
Talon solide en
caoutchouc blanc



Forme Balmoral,
très haute. En
duck blanchi. Se-
melles blanches
en caoutchouc.

DISTRIBUTEURS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC

J. H. Larochelle & Fils, Limitée, Québec; J. H. Bégin, Enreg, Québec; Eastern Townships Shoe Co., Saint-Hyacinthe, Qué.; Bignell & Knox, Montréal; Thompson Shoe Co., Ltd., Montréal; Canada Shoe, Montréal.

Fabriquées par la

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

BUREAUX et FABRIQUES: à TORONTO.

BUREAU — SUCCURSALE: 357-359 rue SAINT-JACQUES, MONTREAL.

Nous présentons

Le Vernis Royal

U S M C

FAIT AU CANADA

Le producteur de Lustre Royal pour

Ateliers de Réparations rapides de Chaussures

Pour emploi sur les bords inférieurs et les talons finis
Fournit un poli de premier ordre employé avec toute
sorte d'encre ou de cirage.

Une préparation de pâte molle et uniforme qui produit
un éclat rapide et durable sur les

Ouvrages de Réparations rapides

Appliquez-en un peu sur votre brosse de finissage ou
directement sur la chaussure et

Remarquez les Résultats

En boîtes de $\frac{1}{2}$ livre et 1 livre. Ecrivez pour prix.

UNITED SHOE MACHINERY CO., OF CANADA, LIMITED
MONTREAL

TORONTO
90 rue Adélaïde.

KITCHENER
179 rue King Ouest.

QUEBEC
26 rue Demers.

Toujours Prêt

Ni changements de saison, ni changements de mode avec leur contingent de demandes pour des chaussures de sortes et de styles différents ne trouvent Robinson pris au dépourvu.

Nous sommes prêts à présent

Avec un stock toujours complet à répondre à vos besoins en fait de chaussures de toutes sortes.

Pour le Commerce du Printemps et de l'Été

Nos achats importants et notre mise en stock de quantités considérables nous permettent de vous fournir des VALEURS EXCEPTIONNELLES et un SERVICE IRREPROCHABLE.

Pour Commandes d'Automne

Notre assortiment vous montre quels seront les lignes les plus populaires et les plus avantageuses à prendre en stock pour les ventes de l'Automne et de l'Hiver. Ces lignes représentent pour vous et vos clients les meilleures valeurs que le marché puisse offrir.

James Robinson

Montréal



On demandait à Belasco:—

“Quel est le plus grand facteur qui contribue au succès d'une pièce? — L'oeuvre? — Les artistes? — La mise en scène? Il répondit: — “Le Spectateur.”

IL Y A UNE GRANDE VERITE DANS CETTE REPONSE — vérité en ce qui a trait à la Comédie et à la Marchandise — comme aux CHAUSSURES.

C'est l'estime du “public” — des GENS — de la foule — qui FAIT la valeur de vente d'une chaussure. C'est là la mesure de son succès ou de sa faillite.

LES WELTS TETRAULT

SONT un SUCCES incontestable. Le verdict du public en est la CONFIRMATION et la PREUVE. Et cela provient de ce que ces Chaussures possèdent

Des caractéristiques attrayantes de Style, de Qualité et de Prix

qui frappent le bon-sens de l'acheteur en général — celui dont vous recherchez la clientèle.

C'est le “public” — les gens — qui font un succès de votre MAGASIN. Car ce n'est pas en réalité ce que NOUS disons ou ce que VOUS dites — mais

C'est ce qu'ON dit de NOUS et de nos marchandises qui compte

Tout ce qu'on DIT des Welts Tétrault se résume dans l'expression

Les Premières Chaussures Welt du Canada

Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus gros producteurs de chaussures du Canada

Bureau et entrepôt —
9 rue de Marseille,
Paris, France.

MONTREAL

TORONTO



Les Chaussures Monarch et Brandon

pour hommes bien habillés

Nos années d'expérience dans la manufacture de la chaussure nous ont mis en position de fournir à nos clients des Welts magnifiques pour Hommes, insurpassables en style et en qualité.

Nous sommes à présent en mesure de reprendre notre service de 21 jours que nous avons si fortement mis en évidence avant la guerre et qui avait donné un service tellement satisfaisant.

A dater d'à présent toutes les commandes pressées envoyées par la poste bénéficieront de ce service de 21 jours.

Nos voyageurs sont actuellement sur leurs territoires avec des échantillons d'automne, une des meilleures lignes qu'on ait jamais vues.

Comme nos voyageurs ne pourront vous voir tous dès le début de la saison, veuillez être aimable d'attendre et d'examiner vos commandes.

The Brandon Shoe Co., Ltd.

BRANTFORD - ONTARIO

Il n'y a
"Qu'Une Chaussure Slater"

AUTOMNE 1919

Nos voyageurs sont en route à présent avec une série complète de nos Echantillons d'Automne et les 45 lignes du Catalogue tenues en stock.

Tenues en stock signifie prêtes à être livrées. Cela veut dire que nous sommes préparés pour remplir vos commandes pour une paire, ou pour autant que vous avez besoin, et ce tout de suite.

Il n'y a donc pas d'excuse d'avoir des rayons dégarnis.

Demandez-nous un Catalogue et confiez-nous une commande d'essai.

Nous avons ajouté quelques échantillons sur nouvelles formes, qui plairont certainement à l'acheteur difficile et nous sollicitons une inspection soigneuse de la ligne complète.

Un jour ou l'autre vous prendrez les Chaussures Slater, pourquoi n'en pas faire l'essai à présent?

The Slater Shoe Co., Limited

Montréal

Maison Fondée en 1869.



Avant de placer vos Commandes de Claques
Il serait de votre Intérêt de voir les Marques

“Santa Maria” et “Columbus”

SUCCURSALES A :

MONTREAL, OTTAWA, WINNIPEG, CALGARY.

REPRESENTANTS

WM. COOK SHOE CO.,	<i>Sydney Mines, N.S.</i>
FLEETWOOD, FOOTWEAR, Limited.,	<i>St. John, N. B.</i>
H. L. MAIN,	<i>Moncton, N. B.</i>
POLIQVIN & DARVEAU Eng.,	<i>Québec, Qué.</i>
LA VICTOIRE SHOE CO.,	<i>St-Hyacinthe, Qué.</i>
LS. McNULTY,	<i>St-Jean, Qué.</i>
M. B. YOUNG,	<i>Toronto, Ont.</i>
MERCHANTS SUPPLY C' OY.,	<i>Winnipeg, Man.</i>
J. I. CHOUINARD,	<i>Montréal, Qué.</i>

THE COLUMBUS RUBBER CO., OF MONTREAL, LIMITED.

1349 De Montigny Est,

MONTREAL.



Une Accommodation constante à nos nombreux clients.

Nous portons continuellement en stock un assortiment convenable de chaussures de femmes, filles et petites filles, pour répondre à tous les besoins urgents. Nos prix, formes et patrons défient toute critique.

Nos voyageurs sont à votre disposition.

LA CIE. DE
CHAUSSURES

LA RENA

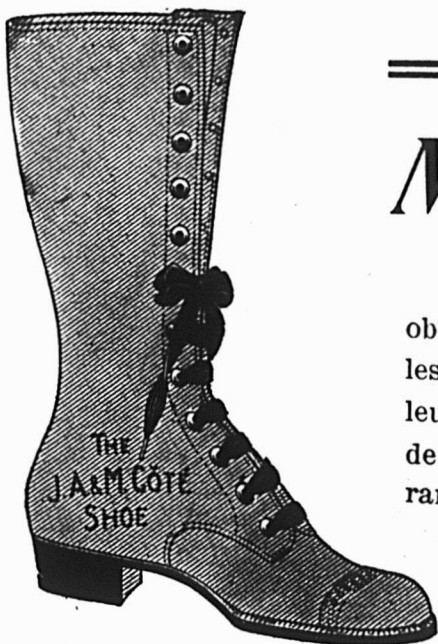
611 rue Beaudry

MONTREAL

PRENEZ RANG

Soyez un des nombreux marchands de chaussures qui tiennent de façon profitable les

== Chaussures == Marque Yamaska



La QUALITE et l'ATTRAIT renfermés dans ces chaussures obtenables à un prix modéré en font les plus populaires parmi les chaussures courantes. Considérez la marche régulière de leur vente depuis plus de cinquante ans — une augmentation de vente continue — et vous verrez les avantages de prendre rang parmi les détaillants de chaussures "Marque Yamaska".

La
Companie **J. A. & M. CÔTÉ**

ST-HYACINTHE, P.Q.



"Honest All Thru"

L'Economie de Chaussures



"Honest All Thru"



ne consiste pas dans l'achat de Chaussures meilleur marché, mais dans l'achat de Chaussures qui sont honnêtement faites des meilleures matières, qui sont d'un ajustement parfait et destinées spécialement pour la sorte d'usage auquel elles sont destinées.

Nous ne faisons que des chaussures pour les Travailleurs. Les Fermiers, les Mécaniciens, les Bûcherons, les Mineurs, les Prospecteurs et les Ingénieurs de partout demandent une Chaussure qui leur donnera le service voulu pour les durs travaux qu'ils entreprennent.

Une commande d'essai saura convaincre le plus sceptique que la CHAUSSURE GREB est la chaussure de Travailleur la plus efficace qu'il y ait aujourd'hui sur le marché.

Faite en hauteurs de 6 pouces, 10 pouces et 14 pouces, en Cuirs Noir, Tan, ou Fumé.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour catalogue et liste de prix.

Greb Shoe Company

LIMITED

KITCHENER - - - ONTARIO

Attendez pour donner vos commandes.

Nos voyageurs sont maintenant sur la route pour vous montrer la plus belle variété de modèles de chaussures jamais offerte au commerce.

La Home Shoe Co. garantit l'efficacité de son service.

La Home Shoe Co. garantit la qualité de sa marchandise.

Faites-en l'essai.

Home Shoe Company Ltd.

327 Rue Amherst, Montréal.

Neolin

“Neolin” est étampé sur chaque paire de Semelles Neolin véritables. Cela marque que la semelle est la plus solide qui se fasse.

Neolin — et les avantages de Neolin — confort, flexibilité, imperméabilité, longue durée — ont été portés à la connaissance du public par une publicité prédominante. Ils sont connus de façon nationale.

Vos clients exigent le mot “Neolin.” C’est leur garantie de qualité et de durabilité.

Il n’est pas bon pour vos clients ou pour votre commerce de leur offrir des imitations — “quelque chose” — “de tout aussi bon que Neolin.”

Edifiez votre commerce sur une fondation garantie — les semelles Neolin.

The Goodyear Tire & Rubber Co., of Canada, Limited.

Neolin Soles

GERMAIN

Durée



Elégance

Pour une chaussure de durée et ayant un cachet d'élégance, voyez nos modèles.

**Vendez les Chaussures GERMAIN
elles sont garanties**

et vous assureront une bonne clientèle.

Voyez nos représentants ou écrivez-nous avant de placer vos commandes.

LOUIS GERMAIN

SPECIALISTE EN CHAUSSURES "TURN" POUR ENFANTS

251 Christophe Colomb, . . . MONTREAL.

Pas de hausse de Prix

En février dernier, nous avons annoncé les prix suivants des polis à Chaussures 2 dans 1 et les avons garantis contre toute baisse jusqu'au 30 Juin 1919.

Nous vous confirmons aujourd' hui cette garantie et la portons jusqu'au 30 décembre 1919.

Votre marchand de gros vous approvisionnera aux prix suivants:

Envois par 1/2 grosse — \$14.40, moins 3% d'escompte au commerce

Envois par 1 grosse — \$14.40, moins 5% d'escompte au commerce

Envois par 3 grosses — \$14.40, moins 7% d'escompte au commerce

Envois par 5 grosses — \$14.40, moins 8% d'escompte au commerce

OFFRE SPECIALE

Fret payé sur 3 grosses et plus.

Ecrivez-nous pour recevoir gratuitement accessoires publicitaires et vignettes pour les journaux.

The F. F. Dalley Corporations Limited.

HAMILTON, CANADA.

The Breithaupt Leather Co., Ltd.

*Les plus grands et les plus prospères
Manufacturiers de cuir de haute qualité.*

Employez pour la fabrication de vos chaussures un ou plusieurs de nos six fameux tannages de

CUIR A SEMELLES

— EN —

HEMLOCK, UNION ET OAK

THE BREITHAUPT LEATHER Co., Ltd.

Fabricants du "Cuir à semelles qui sert de modèle au Canada."

Bureaux de ventes : A Québec, Montréal, Toronto, Kitchener, Vancouver.

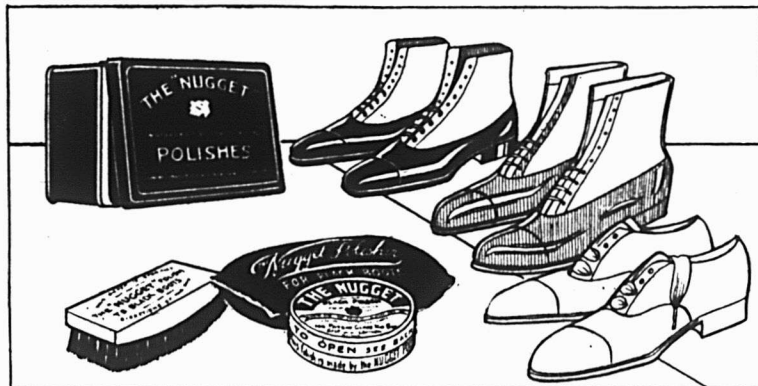
Tanneries à : Kitchener, Penetang, Hastings, Woodstock.

Bureau principal: Kitchener.

Nécessaires

"NUGGET"

Que vous devriez avoir en magasin



Une ligne de belle apparence et de vente rapide qu'il vous sera avantageux de vendre. Elle comprend : boîtes de poli à chaussures, brosse et tampon à polir, en un carton commode et en boîtes en métal pour vendre à 50c et 60c.

NOIR. TAN. ROUGE TONEY. BRUN FONCE

Ecrivez-nous pour échantillons et prix.

THE NUGGET POLISH CO., LIMITED

TORONTO

Les Chaussures à Prix Moyen de Dupont & Frère

Les chaussures D. & F. vous vaudront une clientèle fidèle. Voici pourquoi :

Nous consacrons tous nos efforts pour produire des chaussures particulièrement belles représentant les tout derniers styles. Elles sont faites par des ouvriers habiles travaillant dans une manufacture d'un aménagement moderne. Les chaussures D. & F. sont soigneusement inspectées par des hommes qui se font un véritable orgueil de la chaussure de confiance que nous vendons.

D. & F. veut dire Durabilité et Fini, soutenus par des styles bien marqués et des formes confortables. Nous assurons du confort dans les chaussures D. & F. Elles vont bien au premier essayage. Ces faits signifient pour vous des commandes qui se répètent.

Voyez nos dernières formes et styles. Ecrivez-nous pour vous assurer la visite de notre voyageur. Nous désirons que vous voyiez la Ligne de Chaussures D. & F. Les chaussures mêmes sont le meilleur commis-vendeur que vous puissiez avoir.

Dupont & Frère

301 Avenue Aird, Montréal.

Pouvez-vous employer des boîtes de carton ?

C'est avantageux que vous vous adressiez à "The King Paper Box Co., Limited.

Si vous pouvez employer des boîtes de carton, vous pouvez économiser en empaquetant votre produit.

Servez-vous de boîtes de qualité avec votre nom imprimé dessus d'une manière voyante et attrayante, vos ventes augmenteront rapidement.

Nos suggestions sont gratuites et sont à la portée de tous.

Ecrivez-nous de suite.

The King Paper Box Co. Limited

"BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES"

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



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour le Printemps

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

POUR VOTRE PROFIT

Ne perdez pas de vue cette ligne

La ligne "Domestic" est complète. Elle offre des polis pour tous les besoins — le meilleur dans chaque ligne. Elle procure aussi un très bon profit aux marchands. Pour le Nettoyage Annuel du Printemps.

Prenez en Stock ces Produits "Domestic"

Pour les hommes: Apprêt pour harnais Satin Gloss, Poli à Métal Klondike, Poli à Cuir Idéal, Apprêt pour capote d'Auto Re-nu-all, Apprêt pour la Carrosserie d'Auto Kleanall et Cire pour Auto.

Pour la maison: Crème Ideal Silver, Apprêt à Chaussures Gold Leaf, Poli à chaussures Staon, Brillant Bonnie, Nettoyeur de Cuisine et Poli à Meubles Re-nu-all.

Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous directement pour prix et escomptes.

Domestic Specialty Co.,

LIMITED.

HAMILTON,

CANADA.

LES VETEMENTS IMPERMEABLES
Marque
"TOWERS FISH"
Préservent de l'humidité.

Avec l'arrivée de la saison pluvieuse et humide, la demande pour les pardessus imperméables va se produire. Pour les gens travaillant au dehors, nous offrons une ligne complète de vêtements imperméables, pouvant résister à la pluie et à toutes les intempéries des saisons. Les vêtements imperméables de la marque "Towers Fish" sont garantis sous tous rapports par leurs fabricants, et vous pouvez parfaitement les recommander à vos clients. Nos imperméables donnent une satisfaction exceptionnelle à ceux qui les achètent — et c'est une chose que doit considérer un marchand. De plus, leur vente assure de bons profits. Ecrivez-nous pour avoir des renseignements ainsi que nos prix.

TOWER CANADIAN LIMITED
Toronto Halifax Vancouver
Service d'un océan à l'autre.

L'EXPORTATION DES CHAUSSURES CANADIENNES

A la demande de la Commission Canadienne du Commerce, les manufacturiers de chaussures en assemblée à Ottawa, le 4 Avril ont décidé de former une association pour l'exportation des chaussures en Europe.

Tous les membres actuels de l'Association des Manufacturiers de Chaussures du Canada et les autres manufacturiers de chaussures qui n'en font pas encore partie sont invités à entrer dans cette nouvelle association par une circulaire qui leur a été adressé ces jours-ci par lettre enregistrée.

Une autre assemblée des directeurs a eu lieu à Ottawa, le 15 Avril pour compléter l'organisation.

Il faut de toute nécessité que chaque groupe d'industrie s'organise pour faire l'exportation de ses produits en Europe sous le plus court délai et le groupe de la chaussure ne sera pas le dernier.

M. A. Wilson, de Wilson Bros., Hamilton, était de passage à Toronto la semaine dernière. M. Wilson, déclare qu'il n'a pas à se plaindre du commerce dans l'ambitieuse ville.

M. G. G. Hodges, représentant de la Geo. Slater Shoe Co., de Montréal, est allé visiter ses clients dans l'Ontario la semaine dernière.



GRATIS

Cet excellent aiguiseur
de crayons

CHICAGO

sera donné gratis avec
1 grosse de nos crayons spé-
ciaux "**BARTON**",
à \$5.50 la grosse.

Cette offre n'est faite que
pour 30 jours.

*Un crayon échantillon sera
envoyé sur demande.*

Joseph Fortier, Limitée

210 rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

Tél., Main 444-445.



Rappelez-Vous des

FLEET FOOT

Dans un mois ou à peu près, la saison des "FLEET FOOT" commencera.

Rappelez-vous de faire usage des cartes d'étalage, des garnitures de vitrine et autres accessoires publicitaires, car cette année promet d'être exceptionnellement bonne pour cette chaussure populaire.

Si votre stock n'est pas complet, vous avez le temps de nous envoyer vos commandes pour ce dont vous avez besoin.

Ecrivez, téléphonez au télégraphiez pour vos commandes pressées, tant en fait de CAOUTCHOUCS qu'en fait de "FLEET FOOT" en vous adressant à la succursale de service du Dominion Rubber System, la plus proche de chez vous.

Des Succursales du Dominion Rubber System

sont situées à

HALIFAX,
ST-JEAN,
QUEBEC,
MONTREAL,
OTTAWA,

TORONTO,
HAMILTON,
LONDON,
KITCHENER,
NORTH-BAY,

FORT WILLIAM,
WINNIPEG,
BRANDON,
REGINA,
SASKATOON,

EDMONTON,
CALGARY,
LETHBRIDGE,
VANCOUVER,
VICTORIA.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 18 avril 1919.

Vol. XXXII—No 16

La vente des vins et de la bière est autorisée

Le peuple s'est prononcé.

Le résultat du vote qui a été pris le 10 avril dans la province de Québec, à l'effet de savoir si le peuple désirait que la vente des vins et de la bière se continue, a été décisif et radical. Depuis longtemps un certain groupe de personnes s'étaient donné pour mission d'établir certaines règles de moralité, s'offrant comme exemple et cherchant à forcer les autres à faire comme eux. Au lieu de s'efforcer de prêcher par l'exemple et de convaincre la population qu'il est plus sage de ne pas abuser de liqueurs enivrantes, vins ou liqueurs, ils ont eu recours à cet autre moyen, qui semble bien plus facile tout en étant beaucoup moins effectif, d'atteindre ce résultat de prohibition par des moyens législatifs.

Il est étonnant de constater cependant que même ces quelques personnes ont réussi à faire tellement de bruit autour de cette question, qu'elles ont fini par être prises au sérieux, à un tel point que notre gouvernement provincial s'y est laissé prendre, et que depuis au-delà de dix ans il a prêté une oreille attentive aux clameurs de ces extrémistes, et a refusé d'écouter les sages conseils de ses meilleurs amis. Ainsi, le trésorier de la province, l'honorable M. Walter Mitchell, ne voulait pas se rendre à l'évidence et écouter les revendications de ses amis les ouvriers représentés par le Conseil des Métiers et du Travail, de ses amis les marchands épiciers licenciés représentés par les Officiers de l'Association, qui étaient en contact journalier avec la population et qui étaient en mesure de l'aviser sagement et loyalement, mais il semble que notre Trésorier provincial s'était mis volontiers, et sur les yeux et sur les oreilles, un bandeau de manière à ne rien voir et à ne rien entendre. Le résultat du vote du 10 avril lui met sur cette question un bâillon devant la bouche dont il ne pourra se débarrasser d'ici à longtemps.

Les abus en tout sont regrettables. Ce principe s'applique non seulement à l'abus des liqueurs enivrantes, mais s'applique même à ce genre de légis-

lation extrémiste. Pour avoir voulu trop faire, les buveurs d'eau ont montré leur impopularité.

Le peuple avec son bon sens journalier habituel veut être libre, et désire jouir de ses libertés. L'ouvrier, le marchand, l'industriel, le commis, l'homme de profession, et la grande majorité de la population ne veulent pas être seulement aptes à faire une journée de travail sans avoir droit à aucune récréation. Au contraire, tous ces travailleurs veulent bien donner l'effort journalier, mais veulent également, après leurs heures de travail, pouvoir griller une cigarette, prendre un verre de bière, de vin ou de liqueur, sans être obligés de se cacher, ou sans que cette action de leur part soit interprétée comme étant celle de citoyens non désirables. Ils veulent être leur propre arbitre sur cette question, et être libres d'agir à leur guise.

L'opinion unanime cependant est que les abus doivent être rayés, et que des précautions doivent être prises pour les éviter. La législation, au lieu de tendre à réglementer les individus, devrait tendre à réglementer la production et la distribution des liqueurs, des vins et de la bière, en exigeant qu'ils soient purs et qu'ils soient distribués dans des endroits hygiéniques par des personnes ayant des qualifications morales pour rendre ce service à la société. Plus un emploi offre de responsabilité et de danger, plus il faut qu'il soit rempli par une personne compétente et offrant toutes les garanties morales. C'est ce principe qui semble avoir été négligé dans notre législation provinciale et qui a eu pour résultat cette campagne d'opposition au commerce des liqueurs, des vins et de la bière.

Que l'on ne l'oublie pas. Il se produit une certaine réaction dans l'opinion publique, et bon gré mal gré, les hommes avertis seront tenus à l'avenir de prendre ces changements en considération, et surtout en ce qui concerne toute législation sur les questions sociales et d'économie.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

CERCLES PAROISSIAUX.

Un bill que l'on vient de présenter à la Législature d'Ontario a pour objet l'enrouragement de la formation de cercles paroissiaux, avec terrains athlétiques, pour les districts ruraux. C'est un pas dans la bonne direction. Dans le passé le cri du "Retour à la terre" a toujours été accueilli par l'argument qu'il n'y a rien dans ce mouvement pour attirer les gens dans les campagnes ou pour y garder ceux qui y étaient déjà. Cet argument était surtout véridique pour les jeunes gens, dont on a le plus de besoin pour les travaux de la ferme. Travailler continuellement, sans aucun délassement, fait un paresseux d'un jeune homme, et c'est peut-être à cause de cela que les fils de cultivateurs n'ont pas la réputation d'être travailleurs. On ne leur a jamais donné un certain délassement; on les a forcés de suivre une routine abrutissante et monotone. Les femmes et les jeunes filles étaient de leur côté laissées au seul travail pénible de l'entretien de leur maison.

Le gouvernement d'Ontario croit que l'esprit d'entente devrait être encouragé dans les districts ruraux, car cette entente développe la coopération et un plus grand contentement chez les fermiers. On est d'avis que ces cercles paroissiaux deviendront des occasions de réunions sociales qui rendront de réels services aux cultivateurs. Il n'est pas dans l'intention du gouvernement de construire lui-même les salles ou édifices où se réuniront ces cercles, ni encore de se porter garant de leur coût total. Le bill pourvoit seulement à une gratification de 25 pour cent du coût de la construction d'un édifice qui coûtera \$2,000. Le genre de cet édifice devra être approuvé par le ministère, bien que le titre de la propriété restera la propriété du district ou de la paroisse où sera érigé l'édifice.

CE QUE DEMANDE LA FRANCE.

Dans le cours des négociations à la Conférence de la Paix, la France a insisté pour obtenir un règlement à sa satisfaction de deux questions qu'elle juge essentielles pour le maintien de son intégrité territoriale, et pour son développement économique.

La première de ces questions est qu'elle soit protégée au point de vue militaire contre toute agression possible pouvant se renouveler de la part de l'Allemagne ou des pouvoirs centraux.

La deuxième question est que les industries françaises n'aient pas à souffrir des actes de destruction commis par les Allemands pendant la guerre et qui auraient pour effet de paralyser pendant longtemps les industries françaises, car il faudra plusieurs années à celles-ci pour se remettre sur un pied d'efficacité qui leur permettront de faire la concurrence avec les industries semblables d'autres pays.

Malgré qu'il semble y avoir parmi les délégués de la Conférence de la Paix certaines divergences d'opinion à ce sujet, les réclamations de la France semblent être si bien posées que l'opinion publique, du moins en Amérique, est très favorable à ce que ces questions soient réglées d'une manière satisfaisante pour la France, et il y a peu de doute que l'opinion publique portera ses fruits, et aura une certaine influence sur les délégués qui font partie de la Conférence de la Paix.

Il serait certes regrettable qu'après avoir souffert plus que tout autre pays de la cause de la guerre, et avoir fait tant pour gagner cette guerre, que la Con-

férence de la Paix ne donnerait pas raison à la France en ce qui concerne ces deux questions qui sont de la plus haute importance pour assurer sa vie et son développement.

LE SOLDAT-COLON.

Le gouvernement lui offre des avantages appréciables.

Le nombre est grand des soldats qui se disposent à s'établir sur des terres, et à profiter en ceci des avantages qui sont offerts par le gouvernement par l'entremise de la Commission de l'Etablissement des Soldats sur des Terres. C'est que les avantages qui sont ainsi offerts sont nombreux. Non seulement procure-t-on au soldat-colon l'argent nécessaire pour acheter la terre sur laquelle il désire s'établir, et cela à des conditions faciles de remboursement, mais on lui fournit également l'argent nécessaire pour acheter son "roulant", ses machines agricoles, ses animaux de la ferme et autres.

La Commission de l'Etablissement des Soldats sur des Terres n'arrête pas là son aide au soldat-colon. De fait, elle a conclu des arrangements avec des firmes d'après lesquels les soldats-colons peuvent se procurer des voitures, des harnais à des prix réduits. D'autres arrangements ont été faits d'après lesquels le soldat-colon peut acheter à des prix raisonnables des chevaux et des bestiaux de bonnes races, à certains endroits lorsqu'il s'agit des provinces de l'ouest, mais n'importe où quand il s'agit de Québec et des autres provinces de l'est. Cependant, quand il s'agit de ces dernières provinces, les achats se font sous la surveillance d'un officier d'expérience de la Commission, afin de protéger le soldat-colon contre l'exploitation et lui assurer l'acquisition d'animaux convenables sous tous les rapports.

Comme on le voit, ce sont là des avantages appréciables qui seront accueillis avec satisfaction par le grand nombre des soldats qui s'établiront sur des terres.

LA SITUATION DE L'INDUSTRIE LAITIÈRE EST SÉRIEUSE

Des rapports reçus dernièrement par le Commissaire de l'industrie laitière indiquent que la situation de l'industrie est sérieuse dans l'univers. Le Royaume-Uni a toujours été le principal marché mondial pour les produits laitiers. Avant la guerre, le Danemark exportait annuellement plus de 200,000,000 de livres de beurre au Royaume-Uni. Aujourd'hui, il ne fabrique plus que la quantité nécessaire à la consommation locale, parce que la fabrication de la margarine a cessé avec la rareté de la matière grasse. L'approvisionnement venant de la Russie est coupé; tout comme ceux de l'Italie, de la Hollande et de la Suède. Dix pays européens exportaient annuellement 500 millions de livres. Aujourd'hui ils ne feront pas du tout de l'exportation. La Suisse essaie de se procurer du beurre au Canada, et l'on ne s'attend pas de voir l'approvisionnement domestique tomber au-dessous de 80 cents par livre.

Avec une semblable situation dans l'univers, il faut permettre la fabrication de la margarine autrement la matière grasse disparaîtra du menu de plusieurs familles canadiennes qui ne peuvent payer le prix auquel le beurre se vendra.

L'écoulement rapide des marchandises

Les marchandises non vendues sont une dépense sans bénéfices. Les petits stocks qui se vendent rapidement donnent plus de profits.

Dans beaucoup de magasins où me conduisent mes affaires habituelles, j'ai éprouvé diverses impressions.

Parfois elles sont favorables, parfois elles ne le sont pas.

Mais ce dont je désire parler est la rapidité avec laquelle certains marchands de détail se débarrassent de leur stock.

Un certain nombre avec environ \$10,000 de marchandises font pour \$15,000 d'affaires par an.

Vous verrez des marchands prendre à peine huit mois pour se débarrasser de leur stock et pour être exacte, disent qu'il n'y a pas la moitié des marchandises en stock au commencement de l'année qui reste dans les rayons.

Mais lorsqu'on voit que sur \$5,000 de stock un homme a fait \$15,000 d'affaires il a fait une réalisation de capital tous les quatre mois.

Il y a des marchandises qui restent dans les rayons et qui sont sans utilité: si vous ne pouvez vous en défaire par une vente ordinaire, il faut les faire partir, à moitié prix et les remplacer par des marchandises qui se vendent.

Il y a beaucoup de gens qui se ruinent, parce qu'avec un gros stock, ils ne savent pas le faire frustifier et donner confiance à leurs banques.

Vous voyez des maisons de finance qui font des études sur les moyens pris par des hommes d'affaires pour payer leurs billets. Ils se trouvent en présence de \$10,000 de valeur en stock et d'un rendement de \$15,000 et ils hésiteront sur une avance, tandis qu'un autre marchand qui a seulement \$2,000 de surplus a \$6,000 ou \$8,000 de marchandises toujours en mains.

Mais pour arriver à ce résultat, il faut avoir un stock facilement écouable. Il fait peut-être des affaires pour \$1,500 à \$2,000 par mois avec des termes réguliers à 30 jours pour ses achats et il a toujours son capital clair chaque mois. Il réalise ce qu'il doit faire et il le fait.

La marge des profits varie, et un homme qui peut renouveler son stock presque chaque mois, peut avoir un bon profit, mais ce n'est pas nécessaire, pour un homme de cette catégorie, il ne doit pas autant voir à la nécessité d'une vente rapide, qu'à l'élégalité de la vente.

Une vieille maxime dit: "Les marchandises bien achetées sont à moitié vendues", et il y a beaucoup de vrai dans cette assertion.

Il y a peut-être dans les affaires autant d'hommes qui connaissent aussi peu dans les achats que dans la vente.

C'est très bien, dira-t-on, de parler de ce renou-

vellement rapide, mais s'il n'y a pas d'affaires on ne peut pas en faire. Soit, s'il n'y a pas d'affaires, il n'y a rien à faire.

L'on dit qu'il ne peut arriver à faire, disons, \$20,000 d'affaires, tandis qu'un autre en fait \$30,000 ou plus, alors que le premier n'en fait que \$10,000.

Vous pouvez voir en y réfléchissant, que le premier ne peut lutter avantageusement avec son compétiteur et en y réfléchissant plus, vous comprendrez que c'est de sa propre faute.

S'il a fait quelque chose pour perdre sa popularité, c'est lui seul qui est à blâmer et non son voisin.

S'il veut réussir, il devra prendre les mêmes méthodes que son voisin. Si celui-ci annonce: "Des souliers à plus bas prix que jamais auparavant", il devra annoncer: "Des souliers meilleurs que ce qui a jamais été vu."

Montrer qu'une paire de souliers de \$5.00 qui dureront six mois pour un jeune garçon sont bien meilleur marché qu'une paire de \$3.50 qui ne lui feront pas trois mois.

Ayez un stock bien choisi et vous réussirez. Ce n'est pas la question de savoir si vous mettez beaucoup de monnaie dans le commerce, le tout est d'y mettre l'énergie pour fructifier votre commerce.

Il est mieux de partir en affaires avec \$2,000 de marchandises et \$8,000 d'énergie, qu'avec \$8,000 de marchandises et \$2,000 d'énergie.

L'énergie est tellement utile que l'argent s'évanouira si vous manquez d'énergie.

En disposant rapidement de votre stock vous aurez toujours des marchandises nouvelles à offrir à vos clients, et cela attirera le public à votre magasin.

En disposant rapidement de votre stock, vous avez déjà un stock près de la valeur du marché, tandis que si vous le gardez longtemps en mains, il se dépréciera avec l'usage et il sera soumis aux fluctuations du marché. Il est mieux d'avoir un stock frais en mains à la valeur du jour, que d'avoir un stock quelque peu lourd bien qu'acheté à bon compte lorsque le marché était plus bas.

En disposant rapidement de votre stock, vous avez toujours votre place d'affaires prête à recevoir la marchandise fraîche.

En disposant promptement de votre stock, vous pouvez faire des affaires sur une plus petite marge, mais vos profits sont augmentés proportionnellement, et vous n'avez pas à payer d'intérêts pour de l'argent emprunté.

J'ai toujours été si en faveur des affaires faites avec célérité, que j'applique cette méthode à toute occasion.

Je parle occasionnellement de cette méthode et je trouve beaucoup de marchands de mon avis.

En fait, j'ai rapporté plutôt les opinions des hommes d'affaires que je rencontre que les miennes propres et je crois faire ainsi un travail intéressant.



TANGLEFOOT

LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES NON VENENEUX

Le Service de la Santé Publique aux Etats-Unis donne l'avis suivant: "Les préparations à l'arsenic pour la destruction des mouches sont considérées comme extrêmement dangereuses et ne devraient jamais être employées."



LA FONCTION D'UN JOURNAL COMMERCIAL.

Un médium pour aider le commerce. — Un disséminateur d'informations dont bénéficient les industries.

La relation du journal commercial avec le commerce est telle que l'un ne peut exister sans l'autre. Cela peut paraître un paradoxe, mais c'est une simple constatation de faits.

D'abord, considérons ce que le journal commercial est supposé faire pour le commerce en général.

Le premier et le plus important devoir de la publication est de répandre les nouvelles et les informations dans quelque champ spécial de l'industrie.

Sans cette information, le commerce va se trouver à travailler dans le vague ou, ce qui est plus dangereux, avec des informations inexactes. Sans source d'informations, nous sommes aussi isolés qu'un insulaire des îles Figi l'est de la civilisation.

Donc, le journal commercial doit, en premier de tout, recueillir, vérifier et publier toutes les informations exactes, justes et techniques.

Ce n'est pas tout.

Si c'était tout, ce serait déjà suffisant pour prouver l'utilité du journal commercial, mais c'est loin d'être tout. Le devoir du journal est d'aider à améliorer les méthodes de manufacturer et de financer.

L'usage de vieilles méthodes, lorsqu'elles cessent d'être en vedette, est mauvais et il est nécessaire de trouver du nouveau.

C'est une partie du devoir du journal commercial d'expliquer et de classer les méthodes qui peuvent être avantageuses pour le plus grand bénéfice du plus grand nombre.

Bien des maisons d'affaires préparent des plans, des méthodes qui, transmises aux autres, peuvent devenir d'un grand service.

Ces choses sont la propriété commune de tous.

En outre, le journal doit faire ressortir la ligne d'industrie qui répond le plus à l'idéal du progrès.

Ce doit être un médium pour l'expression des opinions, un terrain d'entretien commun à l'employeur et à l'employé.

Il doit, avec honnêteté et bonne foi, voir à faire disparaître la jalousie, à stimuler la coopération, l'ambition bien comprise, le progrès.

Ayant montré quelle était la relation du journal commercial avec le commerce, il est bon d'indiquer brièvement la nature des relations du commerce avec le journal commercial. Elles se résument à trois points: l'aider, s'y intéresser et s'en servir.

Le support est le point vital, car sans l'aide financier, rien ne peut compter sur une longue existence. Chaque membre de la famille commerciale et industrielle doit s'attarder d'une façon personnelle à faire de ce journal un succès financier.

Ils doivent l'aider de leur souscription et, autant que possible, par leurs annonces. Même lorsqu'ils ne voient pas pour eux d'avantages immédiats, ils doivent voir à ce que le journal soit prospère.

Ce que signifie la coopération.

C'est votre intérêt d'avoir une coopération active

à la production de votre journal. Apportez-lui de nouveaux plans, de nouvelles idées, donnez-lui un bon article, le tout qui aideront le rédacteur et son personnel dans leur service.

L'intérêt est une commodité qui a une tendance à grandir; elle devient bientôt une habitude.

Enfin, vous pouvez aider le journal en vous en servant. Le meilleur prédicateur du monde ne peut pas faire plus de placer son inspiration devant le public. Il en est ainsi avec le journal.

Sa sphère d'influence sera productive par l'usage que vous en ferez.

Les informations, le travail, les plans, l'argent, ne profiteront pas si vous ne les mettez pas en pratique.

Aussi, les idées mises en pratique donnent de plus larges résultats aux deux parties. Profits plus larges pour le commerce, meilleure circulation pour le journal, qui peut mieux servir les intérêts de tous.

C'est une chaîne sans fin, forgée pour le bien commun.

Ainsi, en travaillant de concert, ce qui séparément ne peut jamais être une réalité, peut en devenir une.

LA VENTE DE MAGASINS EN BLOC.

Nous croyons être utiles au commerce en attirant de nouveau son attention sur la loi provinciale qui empêche la vente de magasins en bloc à moins que le vendeur n'en donne avis à ses créanciers. En ce moment où un bon nombre de soldats sont de retour du front, et que parmi ceux-ci un certain nombre a probablement l'intention de s'établir dans le commerce, il est bon de mettre les marchands en garde contre cette pratique illégale. A moins que les créanciers soient avertis, l'acquéreur est tenu de payer ses créanciers, même s'il a versé au vendeur le montant du produit de la vente.

L'EXPOSITION DE CHAUSSURES DE KITCHENER SERA OUVERTE A TOUT LE CANADA

L'Exposition de chaussures qui sera tenue à Kitchener en juillet prochain devait être en premier lieu une simple exposition de campagne. M. L. O. Breithaup et M. L. W. Hansom ont proposé que cette exposition soit plutôt ouverte à tous les manufacturiers de chaussures du Canada ainsi qu'à toutes les branches de cette industrie. Les fabricants de chaussures de Toronto prêteront leur concours ainsi que les manufacturiers des autres villes canadiennes.

De grands préparatifs sont faits pour faire un remarquable succès de cette exposition, la première tenue au Canada.

NOUVELLES SALLES D'ÉCHANTILLONS DE J. & T. BELL A TORONTO

M. C. E. Fice, le populaire représentant de la J. & T. Bell Limited de Montréal, vient d'ouvrir de très spacieuses salles d'échantillons à Toronto où ses amis le trouveront. Les salles sont grandes et bien éclairées; elles se trouvent au centre même de la ville, à l'angle des rues Adelaïde et Bay, dans l'immeuble Stair, avec l'entrée au No 123 rue Bay, chambre 206.



SECTION de la CHAUSSURE



Vol. II

MONTREAL, AVRIL 1919

No 4

Dans le Domaine du Cuir et de la Chaussure

Ce que l'on voit et entend dans la rue. — La situation du cuir et des chaussures du Canada à l'étranger. — Ce que font les tanneries et les manufactures de chaussures.

Ceux qui ont tablé sur l'attente d'un marché aux conditions plus faciles commencent à douter de l'efficacité de leur attente et de leurs tactiques. Le cuir a monté, au lieu de baisser, et il y a plusieurs manufacturiers de chaussures qui ont de la difficulté à obtenir les fournitures pour remplir leurs commandes de saison. Ceux qui furent assez optimistes pour se garnir de stock, il y a quelques mois, se félicitent eux-mêmes aujourd'hui, tandis que ceux qui ont attendu courent le marché local et les autres marchés pour tâcher d'obtenir ce qu'ils pourront.

On déclare que le représentant d'une grande maison de peaux actuellement en Angleterre a câblé à sa maison de garder tout son stock jusqu'à ce que l'embargo soit levé, parce qu'il est assuré de commandes pour tout ce qu'il pourra expédier, à vingt cents le pied, au-dessus des prix actuels.

Un grand manufacturier de chaussures fines a donné la semaine dernière une commande de peaux de veaux qu'il a dû acheter trois cents le pied de plus qu'auparavant.

C'est une indication de la situation dans les peaux fines.

Le marché pour le cuir à semelles a été complètement vidé par les demandes d'Angleterre depuis la levée de l'embargo.

Conditions aux Etats-Unis. — Le cuir supérieur est en bonne demande, les demandes pour imitation de veau sont très fortes.

Le cuir à tiges se tient ferme de 40 à 44 cents pour le noir et de 40 à 50 pour les couleurs.

Le veau tanné se vend bien et les stocks sont très bas.

Le noir est coté à 50 cents et les couleurs sont solides à 55 cents pour les meilleures qualités.

Dans quelques lignes il y a une nouvelle augmentation de 10 cents, à cause de la rareté.

Dans le cuir à semelle le prix courant de un dollar est bien maintenu.

Le marché du cuir à semelle maintient ses prix fermes.

Cheveau vernis. — Les stocks de bon cuir cheveau sont faibles et tout ce qui se met sur le marché est enlevé rapidement.

Un acheteur canadien a eu beaucoup de difficultés à s'en procurer cent soixante-dix douzaines aux prix du marché. Il est tout à fait impossible d'acheter au dehors, quelques-unes des manufactures, notamment dans le district de Philadelphie, ont tout vendu pour plusieurs mois à venir.

Le marché se tient ferme à 72 cents avec 80 cents payés pour les qualités supérieures venant du Brésil. Les meilleurs tannages se vendent à 80 cents pour les couleurs et à 60 cents pour les noirs.

Le commerce d'exportation est bon, et aussitôt la levée de l'embargo, devient très actif.

Marché anglais. — Les demandes considérables pour le stock de cuir, depuis la question de la levée de l'embargo, est l'évidence de la disette de cuir qui règne en Europe.

Les tanneurs canadiens pourraient facilement doubler leurs ventes s'ils avaient du stock à offrir, mais ils sont forcés de fournir leurs clients du pays, en dépit de la tentation de vendre au dehors.

Avec le marché dépourvu de ses surplus de stock au Canada, comme aux Etats-Unis, les manufacturiers de chaussures commencent à craindre que le coût des marchandises d'automne laisse de petits profits.

Il est plus que certain que les échantillons de printemps pour 1920 devront subir une hausse de prix.

Marchés des peaux. — Le marché est en plus forte condition que ces temps derniers. Les rapports de fortes ventes de peaux sont venus de l'ouest et les vendeurs déclarent qu'ils sont débordés et que les commandes arrivent en masse pour l'exportation. Les plus hauts prix vont dominer, avec la meilleure qualité de peaux actuellement disponibles.

Les peaux lourdes de boeuf se sont vendues, en mars, à 28 cents et les légères à 27 cents.

Le marché local des peaux se relève et semble devoir être plus ferme, d'accord avec les peaux pressées, spécialement dans les poids légers.

Le marché des peaux lourdes bouge peu, mais il y a quelque activité dans celui des peaux médium et légères.

La peau de buffle se vend lentement, à 19 et 20 cents. La peau de veau est en bonne demande à deux cents de hausse, la vente de la production de mars d'une maison de conserves donne un rapport à 52 cents.

Le cuir de fantaisie en Angleterre.

Le "London Daily Telegraph" caractérise la hausse du commerce des marchandises en cuir de fantaisie, en Angleterre, comme "un des romans du commerce de la guerre, avant laquelle l'Allemagne avait le monopole de cette industrie".

On déclare que maintenant ce commerce est passé en Angleterre et l'on donne le principal crédit de ce changement à la "National Leather Goods Manufacturers Association".

Avec un esprit d'énergie et d'entreprise, cette association s'est appliquée à refaire l'éducation technique des ouvriers.

Des classes comprenant un entraînement spécial, pour les soldats blessés, ont été établies et la "Cordwainers Company" a mis ses écoles et ses professeurs au service de l'association.

Des informations importantes ont ensuite été recueillies avec le résultat que l'ouvrier anglais est réputé maintenant comme l'égal des meilleurs du monde dans ce commerce, tandis que la qualité des marchandises en cuir d'Angleterre est de beaucoup supérieure.

Les perspectives pour cette industrie sont très brillantes. Le grand marché colonial anglais, autrefois contrôlé par l'Allemagne, sera dans l'avenir contrôlé par la Grande Bretagne.

De grands préparatifs se font à Birmingham et à Sheffield pour répondre aux besoins des cuirs de fantaisie: les renforts métalliques, les garnitures et autres matériaux qui se rapportent à ce commerce.

Bien que confiant pour l'avenir, les commerçants en marchandises de cuir maintiennent que la restriction de la compétition d'importation est nécessaire, s'ils font maintenir les salaires actuels et produise un article pour être supérieur, sur tous les marchés du monde.

Une grande et intéressante exposition, la cinquième depuis la guerre, a eu lieu à Londres, sous les auspices du Board of Trade, du 24 février au 7 mars, à laquelle des marchandises d'une forme et d'un fini qui n'avaient jamais été obtenus auparavant en Angleterre, indiquent le développement de cette industrie et le perfectionnement du travail du manufacturier.

Le cuir en Allemagne. — D'après la presse allemande, l'Allemagne aurait actuellement assez de cuir, les manufactures de chaussures ont obtenu beaucoup plus de cuir dans l'automne dernier qu'elles n'en avaient au printemps de 1918.

La grande rareté actuelle de chaussures en Allemagne est due à la banqueroute de la politique économique du gouvernement de former des syndicats qui prendraient en mains la reprise de l'ouvrage.

La tentative de régulariser les prix a été particulièrement infructueuse.

Le gouvernement a seulement posé les principes, ce qui donne aux manufacturiers l'opportunité de tirer avantage des conditions imposées pendant la guerre.

En général, les chaussures ne sont mises sur le marché qu'à des prix fabuleux.

Il y a particulièrement un manque de cuir à semelles, ce qui a eu pour résultat que, jusqu'au printemps de 1919, on a dû se servir de substituts pour les semelles.

En général, dans les cercles économiques on a l'espoir que dans l'avenir la production du cuir augmentera assez pour subvenir aux besoins de la population. L'on va se mettre activement à la fabrication et, d'après des gens bien informés, il y a de la matière première en quantité suffisante.

Le tannage du cuir par l'extrait de chêne a aussi augmenté considérablement par suite d'une réception considérable de matières premières.

Il n'y a plus de rareté que dans les matières pour le tannage au chêne de haute qualité, car les extraits employés pendant la guerre sont insuffisants.

Les intéressés font tout leur possible pour remettre l'industrie dans son état normal. Une grande attention est donnée aussi à la question de la vente du cuir.

Le gouvernement a essayé de supprimer les intermédiaires et d'organiser directement la vente par les tanneries.

Il est arrivé à arrêter les grands marchands, mais le petit intermédiaire est encore actif dans la livraison des peaux au consommateur.

Actuellement des négociations sont en route pour la distribution des peaux entre les consommateurs et les "jobbers".

PRES DE \$1,000,000 POUR LES CHAUSSURES CANADIENNES.

Une commande d'environ \$400,000 de chaussures pour hommes a été reçue de France par la manufacture de chaussures Tétrault, de Montréal, nous apprend le "Financial Post", et d'autres commandes en mains ou en vue porteront probablement ce total, en fin d'année, à \$1,000,000. Pour répondre à la nécessité d'augmenter la production, la Compagnie a acquis la James Muir Co., et se range à présent parmi les plus importants producteurs de chaussures du Canada.

M. A. PERRAULT AGENT DE LA NUGGET POLISH CO. POUR LA PROVINCE.

La Nugget Polish Co., de Toronto, nous informe qu'elle a nommé M. A. Perrault représentant direct de la Cie pour la province de Québec. Par cette nomination, la Compagnie "Nugget" espère entretenir de bonnes relations avec tous les marchands de gros et détaillants et elle compte créer une forte demande pour ses lignes diverses par une publicité par affiches. On trouvera l'annonce de cette compagnie à la page 20 de ce numéro et une carte postale adressée à la maison même aura une réponse immédiate de M. Perrault.

Le commerce de chaussures connu autrefois sous le nom de Goff & Co. de Charlottetown, I. P. E., porte maintenant le nom de Goff Bros., Limited. M. Robertson en est le gérant.

M. Fred. Weston, de Campbellford, est allé à Toronto acheter du cuir pour sa fabrique, M. Weston déclare que son établissement travaille activement à remplir les commandes en mains.

M. C. P. Rannard, de Winnipeg, a passé une semaine dans l'Ontario en voyage d'affaires.

LES PERSPECTIVES POUR LE CUIR ET LA CHAUSSURE EN EUROPE.

Une lettre que M. J. Daoust, de Daoust, Lalonde & Cie, de Montréal, écrit d'Europe à un commerçant d'ici, montre quel enthousiasme et quel intérêt le Canada a soulevés dans les pays d'outre-mer.

La lettre est personnelle, mais contient des remarques d'un intérêt national, et c'est à ce point de vue que nous la publions :

"Cher ami,

Je vous écris pour vous donner les perspectives concernant les exportations de chaussures du Canada en Europe.

Le Canada s'est fait un grand nom en France pendant cette guerre et le peuple français nous a fait une très chaleureuse réception.

Nous avons eu cette semaine la visite de Sir George Foster, M. Lloyd Harris et l'Hon. Philippe Roy, Haut commissaire à Paris.

J'ai eu plusieurs entrevues avec Sir George et M. Harris et nous avons été invités à plusieurs banquets, où votre humble serviteur a dû faire des discours en français.

Il y eut un grand enthousiasme parmi les Lyonnais, lorsque Sir George a parlé en français et il fut très applaudi. Le Canada est bien représenté par Sir George, M. Lloyd Harris et l'Hon. Philippe Roy, qui font de leur mieux pour développer les relations commerciales du Canada.

J'ai pris beaucoup de commandes à Lyon en deux semaines et aussi en Angleterre, à mon passage à Londres, et mon intention, lorsque je serai de retour au Canada, est de donner aux manufacturiers de chaussures du Canada l'avantage de faire des chaussures pour l'Europe, car j'ai pris des commandes et j'ai garanti la livraison pour beaucoup plus de chaussures que je ne puis en faire dans ma propre manufacture.

Je compte partir pour le Canada le 15 avril et je convoquerai une assemblée des manufacturiers de chaussures dans le but d'étudier les meilleures méthodes pour l'exportation des chaussures en Europe.

Les Etats Balkaniques ont le plus grand besoin de chaussures et Sir George s'occupe d'ouvrir des crédits canadiens de \$25,000,000 pour la France, la Grèce, la Roumanie et la Serbie.

Dans un discours que M. Lloyd Harris a prononcé, il a déclaré que ces crédits formeront un total de cent millions et seront réservés strictement pour les marchandises manufacturées dans le but de donner de l'ouvrage à nos ouvriers.

Ma santé est excellente, mais en même temps j'ai hâte de repartir pour mon pays, home, sweet home, bien que ma réception ici et en Angleterre ait été des plus cordiales.

Votre ami,

JOSEPH DAOUST.

Lyon, 15 mars 1919.

M. J. N. DeTilly, gérant de la Perfection Counter Co., de Montréal, est allé dernièrement à Trois-Rivières et à Québec dans l'intérêt de sa maison.

M. Harvey E. Graham, d'Ottawa, représentant de la Wm. A. Marsh Co., à Québec, s'est enregistré au Queen's Hotel, de Toronto, où il séjournera jusqu'au 5 avril.

NOTES SUR LE CAOUTCHOUC.

Informations intéressantes pour les marchands de chaussures en caoutchouc. — Espoir d'une bonne saison de ventes. — Le caoutchouc brut est facile à obtenir.

Ces derniers trois mois ont été décevants pour le commerce des chaussures en caoutchouc. Les ventes sont tombées en-dessous des prix du marché, principalement dans les marchandises lourdes, et c'est trop tard maintenant pour regagner ce qui est perdu.

Les manufacturiers ressentent les effets d'un hiver doux dans la lenteur avec laquelle les commandes arrivent.

Des rapports de l'ouest indiquent que le terrain devra être couvert une seconde fois, sans grande chance de profits, et tout semble concourir à des doutes sérieux sur l'avantage de faire la place si tard avec de nouvelles lignes.

Sans doute il y aura une opposition considérable à répéter l'expérience une autre année.

On pense que le volume des commandes finira par atteindre celui de l'an dernier, mais l'ouvrage est lent, d'après ce que disent les voyageurs.

La dernière tempête de neige est venue trop tard pour avoir des résultats sérieux.

Les conditions du caoutchouc brut. — Le caoutchouc est lent sur le marché. Les manufacturiers n'achètent qu'en petits lots pour livraison immédiate.

Il y a maintenant du caoutchouc en quantité dans les ports de mer et malgré l'activité extraordinaire du commerce d'automobile et de la machinerie, le marché n'est pas plus actif.

Toutefois, il y a quelques affaires à faire dans le futur.

Les Para sont fermes à 56½. Le caoutchouc en feuilles est encore à un prix bas et les prix ne semblent pas intéresser les acheteurs.

Avec les prix pour le caoutchouc brut, sur la présente base, il semble qu'il y aura un petit marché pour les marchés.

Les manufacturiers ont toutefois à compter avec de fortes conditions sur tous les autres matériaux qui entrent dans la production de la chaussure, et il y a des chances que dans un avenir prochain le coût de la main-d'oeuvre, qui a été très élevé pendant la guerre, sera augmenté par la réduction des heures de travail, si ce n'est par une hausse sur les salaires actuels.

Pas satisfaits des profits. — Les marchands de chaussures de caoutchouc se sont déjà plaints du manque de profits dans cette ligne en comparaison avec la chaussure en cuir. Les "jobbers" se plaignent qu'ils ne réalisent pas la moitié du profit, sur les affaires dans les chaussures de caoutchouc qu'ils réalisent sur les chaussures de cuir et l'on discute pour placer ce commerce sur une base plus payante.

Les manufactures produisent à la hâte les marchandises pour le sport. — Les rapports des manufactures indiquent que les manufactures travaillent à plein pouvoir pour livrer les articles de sport. Les lignes de sport promettent de fournir de bonnes ventes cette année.

Avec la fin de la guerre les sports en plein air vont prendre un nouvel essor et avec le rappel des restrictions économiques il y aura plus d'achats dans tous les articles de sport.

Pour Conserver la Valeur des Chaussures

Suggestion aux clients. — Comment vous pouvez obtenir une valeur de 100% de vos chaussures.

L'article ci-après est écrit par H. P. Summers dans le "Toronto Sunday World". Il intéressera ceux qui s'occupent du commerce de chaussures.

Cet article devra être lu par les clients.

Les chaussures et les stocks sont montés de cent pour cent dans le prix, cela signifie que nous devons, dans le but de réussir financièrement parlant, prendre un plus grand soin de nos chaussures. La plupart de nous ne prenaient pas assez de soins de leurs chaussures lorsqu'elles coûtaient cinq dollars.

Maintenant que le prix de cette qualité est monté à dix dollars, nous connaissons, par une expérience définitive, qu'il est possible d'en obtenir deux fois plus d'usage, si nous en prenons un peu plus de soin.

La première chose à faire devant ce prix additionnel de la chaussure, de cinq dollars à dix dollars, c'est d'acheter une chaussure qui soit au moins capable de durer quelque temps. Cela ne veut pas dire que nous devons acheter une chaussure laide, sans toutefois en acheter dans les couleurs gris pâle ou champagne, avec des semelles minces, qui ne peuvent durer longtemps, même avec le soin extra que vous pouvez en prendre. Des chaussures solides et d'un joli modèle peuvent être achetées pour dix dollars ou moins.

Avoir ce modèle autrefois à cinq dollars et valant le double aujourd'hui, voilà le problème.

Le meilleur moyen de conserver le style d'une paire de chaussures de n'importe quel prix, c'est de ne pas les porter une seule journée, après avoir découvert que le talon s'use légèrement sur un côté. Si alors vous n'allez pas trouver de suite le cordonnier et si la chaussure est fatiguée pendant plusieurs jours, elle est gâtée pour toujours. Le cordonnier pourra fortifier les talons et la chaussure paraîtra bien, mais jamais elle ne retrouvera ce qu'on appelle le "style" perdu par une petite négligence du début.

S'il n'est pas possible de porter les chaussures au cordonnier pour qu'il fortifie de suite les talons, lorsque le premier défaut est découvert, on peut user soi-même d'un expédient, chez soi, pour empêcher la chaussure de se déformer, jusqu'à ce que l'on puisse la faire fortifier par le cordonnier.

Deux ou trois petites brochettes peuvent être placées à l'endroit où l'usure se produit. Si vous avez des talons en caoutchouc, lorsqu'ils s'usent d'un côté, il y a un moyen économique d'y remédier et de conserver la forme. Faites retourner ces talons par le cordonnier. Cela vous coûtera beaucoup moins qu'une nouvelle paire et ils vous feront un aussi bon usage.

La meilleure chose pour conserver la forme de la chaussure peut être achetée dans tous les magasins à rayons. C'est une paire d'embauchoirs.

La chaussure peut paraître fatiguée le soir, mais si elle est restée toute la nuit dans l'embauchoir, le matin elle paraît comme neuve.

Si vous n'avez pas d'embauchoir, vous pouvez le remplacer en bourrant une vieille paire de chaussettes avec du papier. Placez cette chaussette dans la chaussure qui a été mouillée, cela l'aidera à garder sa forme, mais pour lui donner l'aspect d'une chaussure neuve, il faut un embauchoir.

Quelques personnes sont particulièrement difficiles à chauffer avec des chaussures pointues.

Le bout de la semelle est si mince qu'il ne protège pas le cuir de la chaussure elle-même.

Tous les cordonniers ne savent pas comment fortifier le bout de la semelle. Si le bout de la semelle est plus mince que le reste de la semelle, il faut qu'il y ait un léger renfort en cuir pour protéger la chaussure et conserver la forme.

C'est assez sur la forme. Pour avoir un service et un service de durée, le premier point à se souvenir après avoir acheté les chaussures, c'est de rendre les semelles imperméables.

Il y a des préparations sur le marché pour cette fin.

Mais si l'on ne peut pas s'en procurer facilement, demandez à un marchand de ferronneries la quantité d'huile de pied de boeuf suffisante pour couvrir le fond d'une cuvette et faites tremper les semelles de vos chaussures pendant une nuit dans cette huile.

Cela paie d'être difficile sur le choix du cirage usé pour les chaussures.

Les acides forts et les préparations alcalines abiment la chaussure en peu de temps. Un cirage à l'huile est le meilleur et protège la chaussure.

Brosser la chaussure, chaque jour, pour enlever la poussière dispense des cirages et des nettoyages fréquents et prolonge beaucoup l'existence de la chaussure.

Chaussures brunes. — Si les chaussures sont brunes, ne les portez pas avant de les avoir fait vernir complètement. Si vous agissez ainsi, la boue ne pénétrera pas dans le cuir et vous pourrez laver vos chaussures avec du savon de castille et de l'eau chaude, puis vernir.

Et il faut aussi parler des bas de soie, dont le prix augmente toujours.

Il faut savoir porter le bas de soie pour ne pas l'user rapidement.

Un bon moyen pour ne pas user trop rapidement le bas de soie, ce qui arrive souvent lorsque le bas est trop tiré, c'est de replier avec soin le talon et de le renforcer avec un petit morceau de même étoffe en forme de V. On peut prendre ce renfort dans une vieille paire de bas.

Lorsque l'usure est plus grande au talon ou aux orteils, il y a beaucoup de moyens de prévenir cette usure.

Faites une couture avec de la soie aux endroits où les bas ou les chaussettes s'usent le plus vite, avant de porter vos bas pour la première fois.

Reprenez vos bas de soie en arrière afin qu'ils paraissent mieux, même avec des chaussures basses; c'est une méthode de camouflage moderne. Cela dépendra de la façon dont vous vous y prendrez. D'abord, conservez vos vieux bas de soie, ils pourront vous servir pour raccommoier les autres.

Lorsque vos talons de bas sont usés, ils peuvent être redoublés avec de la soie que vous prenez dans vos vieux bas.

Le résultat est tout à fait satisfaisant.

Il ne faut laver vos bas ou vos chaussettes de soie qu'avec du savon de castille.

LA DECORATION DES VITRINES DE PAQUES.

Après Noël, c'est Pâques qui est la saison de vente pour les bottines et les souliers. Il n'en était pas ainsi l'an dernier.

Toute l'attention se portait sur les chapeaux de Pâques. Pendant ces dernières années, les hommes et les femmes ont porté plus d'intérêt aux chaussures comme faisant partie de leur toilette de Pâques.

Depuis que les modèles de chaussures sont devenus plus élégants et plus variés, les marchands détailliers de chaussures peuvent faire pour l'époque de Pâques des étalages plus attractifs et beaucoup de clients mettent maintenant les chaussures comme une des choses principales dans leurs achats de Pâques.

Pâques se prête admirablement aux étalages de vitrines.

Les divers ornements peuvent être utilisés d'une façon charmante et avec beaucoup de vanité. Vous avez les oeufs, les poussins, les lapins, les lys, etc., etc., que vous pouvez disposer dans vos vitrines et dans divers endroits de votre magasin.

Il n'est pas besoin de vous borner aux lys de Pâques dans l'usage des fleurs. Toutes les petites fleurs peuvent s'employer avec avantage avec les lys.

Les oeufs, les lapins et les poussins peuvent être achetés dans les magasins de papeteries et d'articles de fantaisie, et l'on peut aussi les découper dans du carton.

Le carton jaune peut être utilisé pour découper les poussins et l'on peut les border avec une couleur plus sombre. Des cartons de différentes couleurs peuvent être utilisés pour les oeufs.

Vous pouvez aussi faire des lapins en carton découpé.

Il faut que votre fond de vitrine soit installé pour s'assortir avec toute la vitrine.

L'on doit se rappeler que la saison de Pâques est une fête pour les enfants et il ne faut jamais négliger l'enfant comme agent d'annonces.

Et tout le monde a sur ce point le caractère de l'enfant, quel que soit son âge.

Les oeufs que vous mettez dans un nid auprès duquel se trouvera un lapin doivent être de couleurs voyantes.

Vous pouvez acheter le lapin chez les marchands qui vendent des articles de toutes sortes, les magasins de fantaisies, les papeteries, etc.

Vous pouvez installer un miroir comme fond de vitrine ou une tapisserie quelconque. De l'étoffe couleur lavande ou pourpre sera employée pour les panneaux de votre étalage avec des rosettes et des bouquets dans les coins.

Le nid et les oeufs peuvent être découpés dans du carton, ainsi que le lapin.

Ce dessin peut être peint pour lui donner une forme ronde. Des petites branches ou des fétus de paille peuvent être utilisés, pour la confection du nid, ce qui lui donnera une apparence plus naturelle.

On peut aussi faire les oeufs avec du plâtre, ce qui leur donne un aspect plus naturel que le cartonnage plat.

Si vous pouvez vous procurer un lapin empaillé, vous avez l'article par excellence.

Les fleurs sont artificielles et pourront servir dans d'autres occasions.

Vous pouvez vous servir des fleurs en papier, mais les fleurs en étoffe sont les meilleures.

Vous vous servirez de rubans blancs pour trancher sur les couleurs. Des oeufs qui porteront chacun une lettre pour former le mot Pâques peuvent être découpés dans du carton et colorés diversement.

Derrière et autour des oeufs vous placerez des lys, ou d'autres fleurs qui les feront ressortir d'une façon agréable.

De la dimension de votre vitrine dépendront beaucoup la décoration et la garniture à employer, mais l'idée que nous vous donnons se prête à bien des changements et peut être utilisée même pour les plus petites vitrines.

Dans le Monde Commercial

On dit qu'il y aura du changement dans le commerce de M. Robitaille, de Québec.

M. H.-E. Thompson, de Montréal, est allé en visite d'affaires à Toronto.

M. Charles A. Blachford, de la Blachford Shoe Mfg. Co., était de passage à Montréal cette semaine.

M. Chas. Duclos, de Duclos & Payan, est allé à Toronto la semaine dernière pour affaires.

M. A.-E. Perry, de la Jno. R. Evans Co., de Rochester, est venu dernièrement à Montréal.

M. E. Getty, de la Getty Shoe Co., Kitchener, était en voyage d'affaires à Toronto la semaine dernière.

M. W.-E. Woelfle, de Kitchener, Ont., a fait dernièrement une étude du marché au cuir de Montréal.

M. Alex. Inrig, de la Lady Belle Shoe Co., Kitchener, était de passage à Toronto la semaine dernière.

M. Jno. Dunbar, de la Scott Chamberlain, Ltd., de London, était à Montréal la semaine dernière pour affaires.

M. Fréchette, de la Canadian Footwear Co., de Montréal, s'est enregistré à l'hôtel Queen's de Toronto dernièrement.

M. E.-S. Cormier a ouvert l'atelier de réparations dirigé récemment par la Quick Shoe Repair Co., à Amherst, N.E.

M. T.-B. Williams a été nommé gérant du crédit de la Dunlop Tire & Rubber Co., de Calgary.

On dit qu'il y aura du changement dans le commerce de J. F. Clark, Limited, Montréal-Est, fabricants de souliers en canevas.

M. Phillip Pocock, de London, Ont., est allé la semaine dernière visiter les manufacturiers de la province de Québec.

La fabrique de chaussures de M. Harry Thomas, à Midland, Ont., a considérablement été endommagée par un incendie le 23 mars dernier.

M. Alfred Tessier, épiciier et boucher de Montréal, a vendu son établissement à M. Forgal.

J.-B. Paradis & Fils, marchands généraux, de Stanstead, ont dissous leur société.

M. Archie Bates, du département de la volaille, de Gunn, Langlois et Cie, de Montréal, est parti pour Knowlton, Qué.

Harper J. Gray, gérant de la maison Gunn, Langlois, de Montréal, était de passage à Toronto la semaine dernière.

Depuis quelque temps, on rapporte que les affaires de la ville de Québec sont satisfaisantes. Espérons qu'il va continuer à en être ainsi.

M. Dupont, de Montet & Dupont, une grande saison en gros de France, était à Montréal au commencement de la semaine. M. Dupont fait actuellement un voyage d'achats pour le compte de sa maison, située à 28 rue Fénelon, Lyon.

M. W.-H. Halford, directeur gérant de la Meiji Trading Co., Ltd., est allé passer une partie de la semaine dernière au bureau-chef de New-York.

Les épiciers de Québec s'attendent à un bon commerce par le bateau cette année. L'ouverture de la saison se fera probablement de bonne heure et avec une activité générale sur le Saint-Laurent, on espère une bonne saison commerciale.

M. G. Hartman, un ancien employé de la Oxford Provision Co., de Montréal, est arrivé du front la semaine dernière. Depuis 1917, M. Hartman faisait partie du 9ème Bataillon des Ingénieurs. Le personnel de la Oxford Provision Co. est content de le voir de retour.

Bien que les prix du sirop d'érable sont beaucoup plus élevé que ceux de l'an dernier, il semble que les épiciers de Québec pourraient vendre en grande quantité s'ils pouvaient se le procurer. Un important épicier disait au "Prix Courant" que les prix de la semaine dernière étaient de 40c à 60c par gallon plus élevés que les prix d'ouverture de l'an dernier. Certains épiciers ont fait de grandes ventes de sirop en bouteilles d'une pinte, ayant la même forme que celles servant pour le lait.

Mme J. Manor, épicière, d'Ottawa, a pour successeur J. P. Kealy.

MM. C. Goulet & Fils, épiciers, Ottawa, auront pour successeur V. Leclair.

J. L. Linders, de la Linders Co., Ltd., de Brampton, est parti récemment pour un voyage en Angleterre, en Ecosse, en France et en Belgique.

M. E. E. McEachren, de Charlottetown, I. P. E., est de retour d'un court voyage d'affaires à Montréal, en rapport avec des marchandises qui avaient disparu d'une consignation de chaussures.

La Rannard Shoe Co., Ltd., de Winnipeg, a obtenu le contrat de la fourniture des chaussures de la police de cette ville de l'Ouest. Un certain nombre de soumissions avaient été envoyées par des maisons locales, mais, finalement, c'est celle de la Compagnie Rannard qui fut acceptée.

Le département des réclamations de Washington fait rapport que, durant le mois de septembre, le ministère de la guerre a réparé 520,861 paires de vieilles chaussures pour les soldats au pays et 168,824 paires pour les troupes en France.

La Grande-Bretagne expédiera probablement 5,000,000 de paires de chaussures en Belgique et dans le Nord de la France. Cela veut dire que quand il y aura de meilleurs moyens pour l'expédition de ce pays, la demande pour le cuir à chaussures sera très grande dans les Iles britanniques.

M. Herbert L. Clarke, directeur de la fanfare de la Anglo-Canadian Leather Co., de Huntsville, Ontario, était de passage à Toronto la semaine dernière. C'est la première fois qu'il revenait dans cette ville depuis que sa fanfare s'était fait entendre à l'Exposition, en septembre dernier.

M. Richard Harry, qui depuis quelques années était avec le Walk Over Boot Shop, de Toronto, fait maintenant partie du personnel des voyageurs de la Corker Shoe Co., de Winnipeg. Il aura comme territoire l'ouest de Winnipeg. M. H. J. Brisbane remplace M. Harry au magasin Walk Over.

M. H. E. Moles, de la J. & T. Bell Limited, de Montréal, a été le vainqueur du contingent de joueurs canadiens qui sont allés récemment à Pinehurst, C. N., en jouant deux parties dont le score fut de 93,92-185.

On fait rapport que la plus grosse consignation de caoutchouc encore reçue en Amérique est en route vers Détroit de Singapore, via San Francisco. Cette consignation comprend vingt-six chars dont le poids total est de 2,240,000 livres.

La Hurlbut Shoe Co., de Preston, vient de compléter les arrangements pour l'ouverture d'une fabrique succursale St. Mary's. Trente employés seront engagés pour commencer. C'est la chambre de commerce de St. Mary qui a obtenu cette industrie pour sa ville.

Parmi les soldats arrivés dernièrement du front se trouve le lieutenant Foote, fils de M. Foote, de la Indépendance Rubber Co., de Merritton. Il a passé par des aventures extraordinaires et, tout comme d'autres braves soldats, il n'aime pas à parler de ses exploits, parmi lesquels on peut citer une difficile et dangereuse expédition dans le "No man's land" pour y aller couper des fils.

M. Jas. Robinson, de Montréal, est revenu de la Californie. Il s'est bien trouvé de son séjour dans le sud. Son condisciple de collège, M. Jas. Young, n'a pu malheureusement l'accompagner cette année, mais les nombreux amis de ce vétéran de l'industrie de la chaussure, apprendront avec plaisir qu'il est sort de l'hôpital et qu'il sera bientôt sur pied.

La J. M. Stobo Co., Ltd., de Québec, ravagée il y a quelques mois par un désastreux incendie, a été reconstruite et elle est maintenant en pleine opération. La maison est maintenant une compagnie limitée avec J. M. Stobo comme président. Son frère, W. Q. Stobo, a été élu vice-président; il fait également partie de la Canadian Import Co., et autres maisons importantes. M. C. C. Dunsmore a été nommé secrétaire-trésorier et il aura la direction du bureau d'administration de la compagnie. Deux hommes de Montréal, C. M. Mills et B. H. Mills, bien connus dans le commerce de la chaussure, font également partie du bureau de direction.

M. H. P. Eckardt, de la H. P. Eckardt & Co., épiciers en gros de Toronto, est parti samedi dernier pour la Floride, où se trouve actuellement sa famille depuis quelques semaines.

M. W. F. Martin, de la Kingsbury Footwear Co., vient de revenir à Montréal, après avoir passé quelques jours à Boston.

M. W. A. Hamilton, de la W. B. Hamilton Shoe Co., de Toronto, vient d'arriver d'un voyage à Montréal.

M. Narcisse Gagnon, avec sa femme et sa fille, partiront bientôt pour les Bermudes.

M. Walter Sardon, de la Sardon Shoe Co., Ltd., est allé visiter les marchés aux cuirs de Boston et de Philadelphie. Il y passera quelques jours.

M. P. Milburn, représentant à Montréal de Marlatt & Armstrong, est allé à Toronto en affaires au sujet de sa ferme.

La mère de M. Lynn, gérant local de la Ames-Holden-McCready Co. à Edmonton, est dangereusement malade à l'hôpital.

M. W. A. McKenzie, qui pendant quelques années était au magasin de A. W. Redden, de Sydney, N.E., est maintenant gérant du magasin de chaussures Hub de cette même ville.

DES MOYENS D'ACTION ET DE LA PERSONNALITÉ DE L'HOMME D'AFFAIRES.

Cet article analyse l'état d'esprit du marchand de chaussures prospère et comment il paraît en établissant ses affaires.

Si la vie est faite de pensées et d'actions, il est évident que ce que nous pensons, ce que nous projetons et la façon dont nous agissons déterminent notre succès ou notre ruine.

C'est l'homme qui forge l'arme avec laquelle il doit être vainqueur ou se suicider.

On peut diviser les hommes en deux classes.

1° Ceux qui sont dominés par la personnalité positive;

2° Ceux qui sont dominés par la personnalité négative.

C'est nous-mêmes qui devons nous faire quelqu'un en cultivant notre personnalité positive.

Notre aspiration. — Le secret de votre vie n'est rien moins que votre désir d'être supérieur, — d'être suprême dans la sphère de votre vie, — de dominer et de conduire.

En résumé, c'est votre appel personnel à la conquête.

Personne n'arrive au pinacle d'un seul bond, la route est pleine de combats.

Chaque avance est gagnée par la lutte, la détermination et l'activité.

Le génie du pouvoir est fait d'un effort continu.

Mais passons au caractère de l'homme d'affaires.

La personnalité idéale de l'homme d'affaires est celle qui comporte une volonté énorme qui est faite d'un tiers de pensée, d'un tiers d'énergie et d'un tiers de magnétisme personnel.

Cette personnalité moderne doit être parfaite de politesse et de courtoisie.

C'est un acteur pratique.

Il doit avoir une grande endurance physique, jointe à ses qualités psychiques.

Il faut qu'il se contrôle lui-même, qu'il soit maître de ses sens, de son esprit, de ses émotions, de ses expressions.

Il doit agir de son propre jugement.

Néanmoins, il est enclin à donner l'impression à son partenaire qu'il se range à son opinion, connaissant parfaitement que c'est lui qui a eu l'initiative.

Il a acquis l'habileté d'enlever de son esprit toute préoccupation inutile et de concentrer toute son énergie sur l'affaire qu'il doit traiter.

Il possède aussi, à cause d'un effort intelligent ou par un don personnel, la force et l'énergie pour activer les affaires.

Cette énergie doit être contrôlée et bien dirigée.

C'est dire qu'il faut avoir de la persistance et de la patience.

Pour acquérir toutes ces facultés maîtresses, il faut se livrer à des efforts pratiques et aussi se laisser guider par cette idée qu'il ne faut rien essayer d'éviter, parce qu'on trouve que c'est difficile ou désagréable à accomplir.

Il ne faut pas que le gain que nous faisons se mette en travers du but principal que nous nous sommes proposés.

Il faut agir honorablement avec le public, mais toujours au point de vue affaires.

Il faut vous arranger pour inspirer confiance en vous-même et dans vos plans.

Il faut connaître non seulement ses plans d'affaires en gros et en détail, mais aussi savoir les voies et moyens d'atteindre chaque phase du progrès.

Il faut toujours avoir un jugement sain et bien balancé en affaires.

La volonté crée le pouvoir humain.

La volonté est inhérente à la nature humaine. La volonté est un pouvoir, mais il faut qu'elle soit dirigée et contrôlée.

L'homme qui sait se maîtriser aura la volonté plus forte et plus effective.

La première caractéristique du pouvoir personnel réel est la volonté bien maîtresse d'elle-même.

La volonté bien conduite peut accomplir n'importe quoi avec raison.

La fonction de la volonté est comme celle de la vapeur.

C'est un pouvoir qu'il faut contrôler et bien diriger.

La volonté bien développée, bien maîtresse d'elle-même, c'est la clef du succès.

Appliquez votre esprit à de nouvelles idées, à de nouveaux plans, ayez toujours confiance, espoir, et faites votre travail de chaque jour avec soin.

Vous n'êtes pas un bateau sur la rivière de la vie, vous êtes un maître suprême dans un univers de faits.

Vous pensez que vous êtes enlisés, c'est seulement parce que la marée est basse. Commandez, votre volonté vous remettra en pleine mer.

Le destin, la crainte, le doute, sont des enfants de l'imagination.

La puissance de la volonté doit les faire disparaître de votre esprit.

La volonté est le générateur du navire qui vous sert à braver les tempêtes et à atteindre le port du succès, sain et sauf.

La volonté idéale est courageuse et confiante, c'est le pouvoir magnétique bien dirigé, bien maîtrisé, qui s'applique aux entreprises qu'il veut faire réussir.

La volonté est le pouvoir qui mène tout à la réussite.

M. EMILE LAROSE

M. Emile Larose, le marchand de chaussures bien connu de Montréal, vient d'être nommé gérant des ventes de la Columbus Co., Ltd., de Montréal. M. Larose, à part quelques années passées dans le commerce de la bijouterie, a presque toujours été dans le commerce de la chaussure. Il a été il y a quelque temps à l'emploi de James Linton Co. et un peu plus tard à la Canadian Footwear Co. en qualité de gérant des ventes. M. Larose est un grand enthousiaste des sports athlétiques et il a été pendant quelques années secrétaire de l'Association Athlétique Amateur National de Montréal. M. Larose est un très bon coureur à pied et il a également établi plusieurs records pour la course en raquettes. Il est président de l'Association de Quilles des manufacturiers de chaussures; il contribue beaucoup à maintenir ce populaire jeu. Il y a eu quelque temps il a été élu président de la Eastern Canadian Hockey Association. M. Larose est un homme affable, présédant l'heureuse faculté de se faire des amis dans les cercles commerciaux et athlétiques.

Epiciers: C'est une bien mauvaise politique commerciale que celle qui consiste à offrir à vos clients des articles qui ne sont pas à la hauteur de l'étalon de qualité reconnue. La Crème de Tartre est si souvent frelatée que vous devez être bien sur vos gardes pour ne pas vous exposer à tenir une Crème de Tartre frelatée ou de qualité inférieure. La Crème de Tartre de Gillett est le pur produit du raisin, hautement raffiné et absolument garanti comme étant chimiquement pur.

GILLETT'S CREAM TARTAR

LES PRODUITS GILLETT SONT
LES MEILLEURS ET LES PLUS PURS

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

MONTREAL WINNIPEG

CHEMICALLY PURE

**Organisez-vous en prévision
de plus fortes ventes de
poisson, cet été.**

Les aliments marins légers, nourrissants, appétissants sont l'objet d'une grande demande pendant les semaines de temps chaud.

Si vous voulez faire de meilleures ventes de poisson cet été; si vous désirez faire de fortes ventes tout le long de l'année, établissez-en la base sur la qualité et les propriétés hygiéniques des



Aliments Marins Marque Brunswick

Demandez à votre marchand de gros de vous en approvisionner aujourd'hui.

Vous en apprécierez tout de suite les qualités de vente. Vos clients les trouveront de leur goût et reviendront pour en acheter. Donnez une commande d'essai.

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

Licence de la Commission des Vivres du Canada, No 1-603.

Le Marché de l'Alimentation

LA PROHIBITION DE L'ALCOOL ET LES EPICERIES EN GROS

La prohibition de la vente des liqueurs qui doit prendre effet au premier mai prochain aura pour effet d'effectuer certains changements dans le commerce d'épicerie en gros. Comme on le sait, dans notre province, le commerce d'épicerie et celui de liqueurs étaient réunis, et le commerce de liqueurs était un appoint important pour nos marchands épiciers en gros. La prohibition aura pour effet de diminuer considérablement le chiffre d'affaires, et il est tout naturel que les marchands en gros cherchent à remplacer ce commerce en augmentant la vente de produits qu'ils vendent déjà, et en ajoutant d'autres lignes.

Plusieurs de ces maisons avaient déjà un grand nombre de spécialités. Elles ont plusieurs produits alimentaires sur le marché, sous des marques de commerce leur appartenant en propres, ou comme représentants de manufacturiers canadiens ou étrangers, et il n'y a pas de doute qu'un effort sera fait pour développer le commerce de ces spécialités. Mais cet aspect de la situation aura sans doute pour effet de faire naître un autre problème dont la solution ne sera pas des plus faciles à trouver. Si les marchands d'épicerie en gros deviennent en quelque sorte manufacturiers dans ce sens qu'ils préparent et contrôlent des spécialités dans l'épicerie, il est probable que les manufacturiers avec lesquels ces spécialités deviendront en concurrence, ne seront pas satisfaits de laisser faire la distribution de leurs produits par ces mêmes maisons. Ces manufacturiers indépendants n'auront alors que deux alternatives: ou s'organiser pour vendre leurs

produits directement au commerce de détail, ou accorder leur agence ou représentation à des maisons d'épicerie en gros qui ne manufactureront pas de marques particulières leur appartenant.

En vue de cette nouvelle situation, les courtiers en épicerie ont déjà songé à s'organiser et à former une association distincte.

Dans ces conditions, le problème de la distribution devient le problème le plus intéressant au point de vue du consommateur et du marchand en détail. De l'efficacité du service rendu par le marchand de gros et le marchand de détail dépend en grande partie le coût de la vie. L'épicier de détail compétent se tenant renseigné et donnant un bon service à ses clients aura l'occasion de pouvoir faire valoir ses services, de satisfaire sa clientèle tout en y trouvant son profit.

Le marché de l'alimentation a été assez actif dans le cours de la semaine écoulée, et maintenant que la navigation est sur le point d'ouvrir, nous ne doutons pas que cette activité va se continuer.

MARCHE DE MONTREAL

LE BEURRE

Les prix du beurre sont excessivement forts, vu que les arrivages ont été très limités, et seulement 1800 boîtes ont été reçues dans le cours de la semaine. Cette quantité est même insuffisante pour le marché local, les prix ont augmenté. Les cotations pour le beurre frais sont de 64 à 65c la livre.

LES SAINDOUX PURS

La grande demande d'exportation des saindoux purs a produit une influence sur les prix qui sont également à la hausse. Les cotations sont comme suit:

Sceaux de 20 liv., \$6.40 à \$6.50
 Tinettes de 60 liv., la livre 31 $\frac{3}{4}$ c à 32c
 Les tierces de 400 liv., la livre 31c

LES OEUFS

Le prix des oeufs est à la hausse. La grande demande des oeufs pour le temps de Pâques, et la quantité limitée des arrivages en sont la cause. Les prix variant de 48 à 49c la douzaine pour les oeufs frais.

LE FROMAGE

Il y a eu peu de changement dans le prix des fromages dans le cours de la semaine écoulée. Ils se vendent comme suit:

Fromage canadien No 1
 28 $\frac{1}{2}$ à 29 $\frac{1}{2}$
 Fromage canadien No 2
 27c
 Fromage canadien No 3
 26 $\frac{1}{2}$ c

LES CONSERVES

Les prix des fruits, des légumes et des poissons, en conserve sont forts, et dans certains cas ont augmenté de 2c la douzaine. La demande a été assez active. Les cotations sont comme suit:

Les tomates:
 Boîtes de 2 livres. . \$1.25 la doz.
 " 2 $\frac{1}{2}$ livres. . 1.75 "
 " 3 livres . . 1.80 "
 Au gallon 6.00

LE BLE D'INDE

Il y a eu peu de changement. Il est resté stable à \$2.10 la douzaine.

LE SAUMON EN CONSERVE

Quelques changements ont eu lieu au sujet du prix du saumon en conserve, et les cotations sont comme suit:

Marque Sockeye, bts de 1 liv. . . . \$17. à \$18.00 la caisse
 Marque Sockeye, bts $\frac{1}{2}$ liv. . . \$20. à \$21.00 la caisse
 Saumon rose, bts $\frac{1}{2}$ div \$10. à \$11.00 la caisse
 Saumon blanc, bts $\frac{1}{2}$ liv. . . . \$8. à \$8.50 la caisse

LES FRUITS SECS

Il y a eu peu de changement au sujet des prix pour les fruits secs, excepté les suivants:

LES RAISINS SECS

Extra Fancy par 45 paquets de 15 livres, 19c la livre.



MARQUE DOMINION

La

Qualité

entre

avant que

l'Etiquette

soit placée

sur la Boîte

La Soupe aux Tomates et aux Légumes

est la favorite des ménagères difficiles—c'est une ligne dont vous pouvez pousser la vente en confiance — elle est empaquetée dans nos propres manufactures canadiennes.

Spaghetti Sauce aux Tomates

Recommandez-le fortement — une fois que vos clients ont fait connaissance avec cette ligne il suffit de la leur rappeler. Exhibez-le sur votre comptoir.

Fèves au Lard

Un article de consommation courante — se vend à toutes les classes, en toutes saisons — Délicieuses, de riche valeur nutritive. Pas de tracas pour les préparer.

Soupe aux Tomates

Sa saveur délicieuse de tomates rouges bien mûres répond à tous les goûts. Assurez-vous d'avoir toujours un bon stock de cette ligne populaire.

**Demandez-en à votre fournisseur en gros
ou écrivez directement à**

**Dominion Cannery Limited,
Hamilton - Canada**



LES FIGUES

Les Figues Portugaises
 15c la livre

Les Figues de Californie,
 10 pqts de 15 onces
 \$3.50 la caisse

20 pqts de 7 onces
 \$3.50 "

70 pqts de 3 onces
 \$5.00 "

POMMES EN CONSERVE

Les prix des pommes en conserve, en boîtes de 1 gallon, et en boîtes de 3 livres ont augmenté de 25c la douzaine, et elles deviennent de plus en plus rares.

POMMES DE TERRE

A cause des arrivages bien limités des pommes de terre, les prix sont fermes, et ont même une tendance à la hausse.

DIVERS

On annonce l'arrivée en assez grande quantité de chlorure de chaux aux prix suivants: \$6.50 à \$7.50 en caisse de 100 livres.

LES FEVES BLANCHES

Les prix des fèves est à la hausse d'environ 50c par minot et la grande demande fait prévoir qu'il y a peu de chance que ces prix diminuent.

LE RIZ

Le riz de bonne qualité est rare, vu la difficulté des importations, dû au manque de transport, le prix en est ferme.

LES CEREALES

Les prix des céréales sont à peu près les mêmes, quoique fermes. Ceci s'applique au Corn

Flake ainsi qu'au Shredded Wheat.

LE CAUSTIQUE

Le caustique en morceaux se vend en caisses de 100 livres et il est coté à \$7.75 ce qui est une augmentation d'environ 25c.

LES SUCRES

Nous cotons:— 100 livres

Atlantic, extra granulé . . . 9.95

Acadia, extra granulé 9.95

St. Lawrence, ext. granulé 9.95

Canada, extra granulé 9.95

Dominion, crystal granulé. 9.95

Jaune No 1 9.50 955

Jaune No 2 9.45 955

Jaune No 3 9.35 945

En poudre, barils . 10.05 10.20

En morceaux Paris, barils
 à 10.55

LES POIS

Pois "Standard", \$1.47½ la douzaine.

Pois "Early June", \$1.60 la douzaine.

FEVES

Fèves jaunes, la douz., \$1.97½

Fèves Vertes, la douz., \$2.00

EPINARDS

Boîtes de 2 livres \$2.25 la douz.

Boîtes de 3 livres \$3.00 la douz.

Citrouilles en boîtes de 3 livres, 90c. la douzaine.

LES BETTERAVES

En boîtes de 2 livres \$1.42½ la douzaine.

LES POMMES

Boîtes de 3 livres \$1.75 la douzaine.

LES PRUNES

Boîtes de 2 livres, sirop épais, de \$1.80 à \$2.00 la douzaine.

Boîtes de 2 livres, sirop épais, \$1.70 la douzaine.

POIRES

Boîtes de 2 livres, sirop épais, \$2.70 la douzaine.

Boîtes de 2 livres, sirop épais, \$1.90 la douzaine.

PECHES

Boîtes de 2 livres, sirop épais, \$2.75 la douzaine.

Boîtes de 2½ livres, sirop épais, \$3.40 la douzaine.

ANANAS

Boîtes de 1 livre (Tranché), 2.40 la douzaine.

Boîtes de 2 livres (Tranchés), \$3.75 la douzaine.

Boîtes de 2½ livres (Tranchés), \$4.75 la douzaine.

FRAISES

\$4.00 la douzaine.

FRAMBOISES

\$4.10 la douzaine.

LES FEVES — LES POIS

Le marché des fèves et des pois cette semaine n'a pas de grand changement notable nous cotons:

Fèves Canadiennes, triées à la main, le boisseau . 4.20 à 4.50

Columbia-Anglaise . 4.50 à 5.00

Fèves brunes 3.50 à 4.00

Japonaise \$4.50

Yellow Eyes 5.50

Rangoon, le boisseau 5.50 à 6.00

Lima, la livre 0.10 à 0.14

Kidney 6.00 à 6.50

Pois blancs, à soupe,
 le boisseau 3.00 à 3.50

Pois split, nouvelle
 récolte (98 livres) 5.25

Tout le monde connaît, Tout le Monde achète



Demande
 considérable

“RIGA”

Vente
 assurée

**Avis aux
 Commerçants**

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives "RIGA"; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients.

Vendez-leur "RIGA".

SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 RUE PLESSIS, MONTREAL.

FRUITS SECS

Nous cotons:—

Abricots, choix	0.24 à 0.25
Abricots, fancy	0.30
Pommes évaporées	0.17 à 0.19
Poires	0.22 à 23
Pelures de citron (anciennes)	0.46
Pelures de citron (nouvelles)	0.47 à 0.48
Pelures d'orange (nouvelles)	0.42 à 0.43
Pelures de lemon (nouvelles)	0.40 à 0.41

Raisins—

Malaga, boîtes de table de 22 livres, 3 couronnes, \$5.50; 4 couronnes, \$6.75; 5 couronnes, \$7.50.	
Muscateles, loose, 2 couronnes, la livre	0.14
Muscateles, loose, 3 couronnes, la livre	0.15
Figues portugaises (mats)	0.13
Fgiues fancy, de Californie:	
Paquets 16 onces, (10 paq.)	1.75
Paquets 10 onces, (12 paq.)	1.45
Paquets 8 onces, (20 paq.)	2.00 à 2.60
Paquets 6 onces, (50 paq.)	3.60 à 4.75
Paquets 4 onces, (70 paq.)	3.70 à 5.00

Prunes:—

Californie (boîtes 25 livres)	
30-40s	0.25
40-50s	0.19 à 0.24
50-60s	0.22
60-70s	0.20
boîtes 50 livres—80-90s	0.14½
90-100s	0.13 à 0.14
70-80s	0.16½ à 17
80-90s	0.16½
90-100s	0.13½ à 0.14
100-120s	0.10½ à 0.11
Oregon, 30-40s	0.23
50-60s	0.22
60-70s	0.18½
70-80s	0.17½

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'inde:—

Barils, environ 700 livres ½ ou ¼ baril, ¼c de plus la livre.	0.06¾
Kegs	0.07¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	4.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.15
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.85
Boîtes de 20 livres, caisse ¼ doz. à la caisse	5.80
2 galls., seau 20 liv., chaque	2.00
3 g., seau 38½ liv., chaque	3.15
5 galls., seau 65 liv., chaque	5.25

Sirop de blé-d'Inde blanc:—

Boîtes de 2 livres, 2 douz. à la caisse	5.05
Boîtes de 5 livres, 1 douz. à la caisse, la caisse	5.65
Boîtes de 10 livres, ½ douz. à la caisse, la caisse	5.35
Boîtes de 20 livres, ¼ douz. à la caisse, la caisse	5.30

Sirop de canne (crystal Diamond):—

Boîtes 2 livres, 2 douz., à la caisse	7.00
½ barils, les 100 livres	10.00
Barils, les 100 livres	9.75
Glucose, cans 5 livres (calse)	4.80

Melasse de la Barbade—

Prix pour l'île de Montréal

Puncheons	1.03
Barils	1.06
½ barils	1.08

Pour les territoires en dehors, les prix varient de 3c en-dessous.

MIEL, PRODUIT D'ERABLE

La demande de Miel est toujours ferme et le marché satisfaisant.

Pour ce qui regarde de sirop d'érable tout n'est pas encore bien connu car les espérances que nous avons reposit beaucoup sur la température que nous avons; nous croyons que les nuits froides et les jours chauds aideront beaucoup à la production.

Les prix cette année sont plus hauts que ceux de l'an dernier comparativement à l'ouverture de la vente.

Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	\$15.10
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	17.10
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse	18.50
Sucre d'érable (nominal)	0.25
Miel clover:—	
Comb (fancy)	0.30
Comb (No 1)	0.28
En boîtes, 60 livres	0.26
En seaux 30 livres	0.27
En seaux 10 livres	0.28
En seaux 5 livres	0.28
Miel Buckweat — boîtes ou barils	0.22

LE MARCHE DE LA FARINE

Il n'y a pas eu de gros développement dans cette ligne du marché quoiqu'il y eut un peu d'excitation au commencement de la sefaine par le placement de grosses commandes par la Wheat Export Company, mais cela n'a impliqué aucun changement. La demande domestique locale est limitée comme suit:—

FARINE DE BLE

En chars mêlés 50,000 livres sur voie par baril en 2 sacs de jute, 98 livres	\$11.00
Par baril en 2 sacs de coton, 98 livres	\$11.15
En petite quantité par baril en 2 sacs de jute, 98 liv, \$11.30	

FRUITS

Pommes:—

Baldwins No 1	9.00	10.00
Blenheims	5.00	5.50
Grenings	9.00	10.00
McIntosh rouges (supérieures)	8.50	10.00
Grovensteins No 1	4.50	5.50
Spys	10.00	12.00
Russets	9.00	10.00
Kings No 1	8.00	10.00
Kings	9.00	10.00
Wagners	9.00	10.00
Pommes (en boîtes)	5.00	
Bananes, (grosses de fantaisies régime)	5.50	6.00
Cranberries, baril	20.00	25.00
Cranberries, gallon	1.00	1.25

Grapes:—

Spanish Almerica, keg (épaisses)	16.00	
do (moyennes)	7.50	8.00
Emperor, keg	7.50	
Grapefruit (fancy Porto Rico)	4.75	5.00
Citrons (fancy nouveaux de Malaga)	6.00	
Citrons (Californie)	5.25	5.50
Poires (Calif) grandeur 110	5.50	
Oranges Porto Rico	4.50	5.00
Oranges Florida	5.00	
Oranges Calif. (gros-seur 200)	6.50	
Oranges (Calif.) navels	6.00	6.50
Oranges mexicaines	4.50	



Le ministre des Travaux publics recevra jusqu'à midi, mardi, le 22 avril 1919, des soumissions pour les travaux des fondations et des excavations, à l'édifice public de Montréal, P.Q., lesquelles soumissions devront être cachetées, adressées au soussigné, et porter sur l'enveloppe, en sus de l'adresse, les mots: "Soumission pour travaux d'excavation et fondations, édifice public, Montréal, P.Q."

On peut consulter les plans et devis et se procurer des formules de soumission aux bureaux de l'architecte en chef, du ministère des Travaux publics, Ottawa, et du surintendant des édifices fédéraux, bureau de poste central, Montréal, P.Q.

On ne tiendra compte que des soumissions faites sur les formules fournies par le ministère conformément aux conditions mentionnées dans les dites formules.

Un chèque égal à 10 p.c. du montant de la soumission, fait à l'ordre du ministre des Travaux publics et accepté par une banque à charte, devra accompagner chaque soumission. On acceptera aussi comme garantie, des bons des emprunts de guerre du Dominion, ou des bons d'emprunts de guerre et des chèques pour compléter le montant.

Par ordre,
R. C. DESROCHERS,
Secrétaire.

Ministère des Travaux publics,
Ottawa, le 4 avril 1919.

Les Bons Produits

sont les seuls qui permettent aux marchands d'attirer la bonne clientèle. Ce sont les seuls qui font les bonnes et grandes maisons de commerce.

Vous pouvez être certains de rencontrer dans les meilleures maisons d'Épicerie les

Essences Culinaires de Jonas

parce qu'on y sait qu'il est impossible de trouver sur le marché des "Essences Culinaires" supérieures à celles de la marque "Jonas". Leur grand débit fait qu'elles sont de vente plus profitable que les essences de n'importe quelle autre marque. Beaucoup vendre pour multiplier les profits, telle est la règle des commerçants avisés et elle est facile à mettre en pratique avec les "ESSENCES CULINAIRES DE JONAS".

Un autre produit portant la marque "Jonas", remarquable par sa pureté, sa saveur, sa force, c'est la

Moutarde Française de Jonas

Elle a les suffrages de toutes les ménagères qui ne supportent pas sur la table le moindre produit falsifié. C'est un produit sûr pour le marchand et ses clients.

Elle est sous verre, en différents modèles qui permettent de faire un étalage attrayant dans le magasin et qui sont recherchés par la clientèle comme articles d'utilité dans le ménage.

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

est recherchée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment à servir des mets bien assaisonnés.

Le Vernis Militaire de Jonas

est encore un article que vous devez avoir en magasin. C'est le vernis par excellence, brillant, adhérent, n'attaquant pas le cuir, mais, au contraire, l'entretenant en parfait état.

HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint-Paul Ouest,

Montréal

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 onces, par livre0.37



REGISTERED
TRADE-MARK

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{4}$, $\frac{1}{2}$, 1 et 5 livres0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de livre, boîtes de 6 livres0.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.50

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte..0.80

Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte..1.40

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.30

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

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.38

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

BRODIE & HARVIE, LIMITED

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

de 3 livres2.85

Paquets de 6 livres5.60

Superb, paquets de 3 livres2.75

Paquets de 6 livres5.40

Crescent, paquets de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre1.70

— — — 3 livres

— — — 6 livres

Griddle-Cake, paquets de 3 livres

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre .1.90

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets3.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de

6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres,

30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée

pour caisses retournées complètes et

en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine

de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine

de paquets de 3 livres, pas de frais.

Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand"Manquant

Vermicelle ——

Spaghetti ——

Alphabets ——

Nouilles ——

Coquilles ——

Petites Pâtes ——

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré1.00

2 oz. Carrées — — 2.30

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.60

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2 $\frac{1}{2}$ oz. — — — 2.70

5 oz. — — — 4.60

2 oz. — — — 1.90

8 oz. — — — 8.00

8 oz. Carrées Quintessences 8.00

4 oz. Carrées Quintessences,

bouchons émeri . . .5.00

8 oz. Carrées Quintessences,

bouchons émeri . . .9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — — 2.15

8 oz. — — — 3.60

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force"0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles . . .0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London0.65

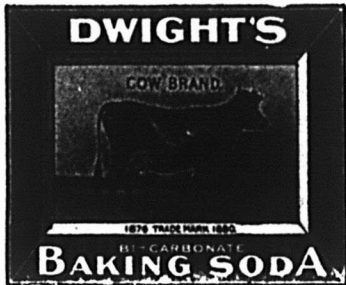
2 oz. —0.95

Extraits à la livre, de .\$.1.25 à \$4.00

— au gallon, de . 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de

tous fruits. -



"COW BRAND" la marque toujours digne de confiance dans ses résultats.

Aucun autre soda sur le marché n'est aussi connu de la bonne ménagère que le "Cow Brand". Il est fameux pour ses résultats absolument certains, sa force, sa pureté. Recommandez-le à toutes.

Prenez-en en stock, votre marchand de gros en a.

CHURCH & DWIGHT
Manufacturiers LIMITED
MONTREAL

LES

"Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à 50 lbs.

aussi

empaquetage extra en canistres de $\frac{1}{2}$ lb et 1 lb

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

THE MARVEL BAKERY WHERE

TELEPHONES.
WESTMOUNT 3566-3567-3668

Dent Harrison
KEEPS THE QUALITY UP



CORNER OF PRINCE ALBERT & SOMERVILLE AVES.
WESTMOUNT, P.Q.

Nous apporterons à votre magasin
la Merveilleuse Boulangerie

DENT HARRISON

Oui, certes, vous pouvez actuellement avoir à vendre dans votre magasin le pain cuit dans la boulangerie la plus belle du Canada. Ce pain a une réputation de qualité qui s'étend à tout le Canada. Vos clients vous sauront gré des efforts que vous faites pour leur assurer un bon pain.

Envoyez-nous une Commande d'Essai

Le pain est emballé proprement en cartons de deux, trois et quatre douzaines. Notre gâteau à fruits (fruit cake) est en cartons de seize livres, et nos gâteaux de Grand'mère (Mother's cake) en lots d'une douzaine, envoyés n'importe où dans la province.

*Ecrivez, Téléphonnez ou Télégraphiez pour
cotation et nous joindrons à l'envoi de notre
première commande de jolies illustrations
de notre boulangerie.*

DENT HARRISON - Westmount, P.Q.

Vernis à chaussures. La douz.
 Marque Froment, manquant.
 Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau
 \$3.25.

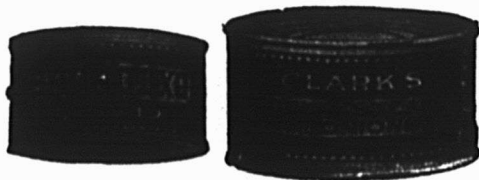
Moutarde Française "Jonas" La gr.
 Pony 3 doz. à la caisse \$13.00
 Small 8 — —
 Medium 2 — —
 Large 2 — — manquant
 No 64 Jars 1 — — manquant
 No 65 Jars 1 — —
 No 66 Jars 1 — —
 No 67 Jars 1 — — manquant
 No 68 Jars 1 — — manquant
 No 69 Jars 1 — — manquant
 Molasse Jugs 1 — — manquant
 Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
 Jarres, ½ gal. 1 — — manquant
 Pts Perfect Seal, 1 doz., - \$32.00 par
 grosse.
 Qrts Perfect Seal, 1 doz., à \$45.00 par
 grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse,
 à \$15.00 la grosse.
 Grandes boîtes, 3 douzaines par cais-
 se, à \$36.00 la grosse.
 Sauce Worcestershire15.00
 "Perfection", ½ pt. à \$15.00 la grosse,
 3 douzaines par caisse.

**W. CLARK, LIMITED,
 Montréal**

Corned Beef Compressé . . ½s. 2.90
 Corned Beef Compressé . . 1s. 4.90
 Corned Beef Compressé . . 2s. 9.25
 Corned Beef Compressé . . 6s. 34.75
 Corned Beef Compressé . . 14s.
 Roast Beef ½s. 2.90
 Roast 1s. 4.80
 Roast 2s. 9.25
 Roast 6s. 34.75
 Boeuf bouilli 1s. 4.80
 Boeuf bouilli 2s. 9.25
 Boeuf bouilli 6s. 34.75

Veau en gelée ½s. 0.00
 Veau en gelée 1s. 0.00
 Fèves au lard, Sauce Chili, éti-
 quette rouge et dorée, 4 dou-
 zaines à la caisse, la douzaine . . 0.90
 do 4 douzaines, la douzaine . . 1.25
 do grosses boîtes, 2 douzaines,
 la douzaine 2.30
 do à la Végétarienne, avec sau-
 ce tomates, boîtes de 42 lbs. . 2.25
 do au lard, grandeur 1½
 Sauce Chili, la douzaine 1.90
 Pieds de cochons sans os 1s.4.90
 Pieds de cochons sans os 2s.9.90
 Boeuf fumé en tranches, boîtes de
 fer-blanc 3.40



Boeuf fumé en tranches, pots en
 verre 1s.3.90
 Boeuf fumé en tranches, pots en
 verre ¼s.1.80
 Boeuf fumé en tranches, pots en
 verre 2.80
 Langue, jambon et pâté de veau
 ½s.2.33
 Jambon et pâté de veau . . . ½s.2.35
 Viandes en pots, épicées, boîtes
 en fer-blanc, boeuf, jambon,
 langue, veau, gibier . . . ¼s.0.75
 Viandes en pots, épicées, en fer-
 blanc, boeuf, jambon, langue,
 veau, gibier ½s.1.40
 Viandes en pots, épicées, en ver-
 re, poulet, jambon, langue . ¼s.2.40
 Langues ½s.
 Langues 1s.

Langues de boeuf, en boîtes en
 fer-blanc ½s.3.90
 Langues de boeuf, en boîtes en
 fer-blanc 1s.8.40
 Langues de boeuf, en boîtes en
 fer-blanc ½s.13.40
 Langues de boeuf, en boîtes en
 fer-blanc 2s.17.20
 Langues en pots de verre
 Langues de boeuf, pots de ver-
 re taille 1½ 14.50



Langue de boeuf, pots de verre
 2s.19.70
 Mince Meat en "tins" cachetées
 hermétiquement
 Mince Meat 1s. 2.90
 Mince Meat 2s. 4.00
 Mince Meat 5s.12.90
 En sceaux de 25 livres . . . 0.15
 En cuves 0.15
 sous verre 3.25
CANADIAN BOILED DINNER
 1s. 2.40
 2s. 5.90
 Mince Meat—
KETCHUP AUX TOMATES
 Bouteilles de 8 onces 2.20
 Bouteilles de 12 onces 2.75
 Bouteilles de 16 onces 3.40
BEURRE DE PEANUT
 Beurre de Peanüt ¼s. 1.40
 Beurre de Peanüt ½s. 1.90

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




FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

Un Développement remarquable

DES conditions anormales pendant la guerre ont démontré l'utilité de la plupart des lignes tenues par le marchand. Parmi ces lignes se trouvait la Poudre à Pâte. La Poudre à Pâte Egg-O a prouvé son utilité absolue.

Avec les lourdes farines de guerre, une bonne Poudre à Pâte était si essentielle qu'une foule de femmes se sont renseignées et ont fait des distinctions entre les Poudres à Pâte et choisi la Poudre à Pâte composée comme étant la plus sûre et la plus efficace.

La Poudre à Pâte Egg-O est une Poudre Composée et dont l'effet est simplement démontré par le fait que nos ventes dans l'Ontario en 1918 furent de plus de vingt-et-une fois plus importantes que les ventes de 1915. Ceci devrait convaincre tous les marchands de l'avantage qu'il y a à prendre en stock la Poudre à Pâte Egg-O.

Egg-O est en stock chez tous les marchands de gros.

Egg-O Baking Powder Co., Ltd

HAMILTON . . ONTARIO



PRODUITS DE CLARK

Beurre de Peanut, 1	2.30
Seaux, 24 livres	0.23
Seaux, 12 livres	0.24
Seaux, livres	0.26
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 10 onces, 2 douzaines par caisse, la douzaine	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, 4 douzaines, à la caisse, la douzaine ind.	0.90
do 4 douz., la douzaine	1s. 1.25
do 2 douz., la douzaine	2s. 2.30

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 4 douzaines, la douzaine	0.85
do 4 douz., à la caisse, douz.	1.15
do 2 douz., à la caisse, douz.	1.95
do grosses boîtes, 6s., 1 douzaine, la douzaine	10.00
do grosses boîtes, 12s., ½ douzaine, la douzaine	18.00
Pork and Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork and Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef ½s.	1.90
Hachis de Corned Beef 1s.	3.90
Hachis de Corned Beef 2s.	5.90
Beefsteak et oignons ½s.	2.90
Beefsteak et oignons 1s.	4.90
Beefsteak et oignons 2s.	8.90
Saucisse de Cambridge 1s.	4.40
Saucisse de Cambridge 2s.	8.40

KLIM

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la caisse	5.85
--	------

Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la caisse	8.40
Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la caisse	18.75

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda



Empaqueté comme suit:
Caisse de 96 paquets de 5 cents . . . 3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre.	3.45
Caisse de 120 paquets de ½ livre.	3.65
Caisse de 30 paquets de 1 livre.	..
Et 60 paquets mélangés, ½ lb.	3.55

PRODUITS B. T. BABBITS

Nous cotons:
Poudre de savon 1776, caisse de 100 paquets 5.65



Nettoyeur Babbitts, caisse de 50 paquets	3.10
Nettoyeur Babbitts, (Kosher), caisse de 50 paquets	3.10
Lessive Pure Babbitts, caisse de 4 douzaines	5.95

Port payé pour envois de 5 caisses ou plus, ne dépassant pas un fret de 25 cents les 100 livres.

BALAIS DE PARKER BROOM CO.

Spécial, 21 livres	8.25
Rideau, 22 à 23 livres	9.00
No 3, 24 à 25 livres	10.00
Electric, 24 à 25 livres	10.50
Carpet, 27 livres	11.25
Somma, 21 livres	10.50
Daisy, 25 livres	13.00
Parker, 27 livres	15.00
Lady Gray, 27 à 30 livres	16.00
Heavy Warehouse, 30 livres	11.25
Plain Warehouse, 30 livres	10.75

Prix nets; fret payé par lots de six douzaines et plus.

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques Edwardsburg

Empois de buanderie. La livre	
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres)	0.09¼
—White Gloss (caisse de 40 livres), paquets de 1 livre	0.09¾
Empois, No 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 livres), boîtes en carton de 3 livres	0.10¼
Kegs No 1 d'Empois Blanc (caisse de 100 livres)	0.09¾
Ba is d'Empois Blanc No 1 (200 livres)	0.09¾
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chrom de 1 livre, (30 livres)	0.11¼
Empois Silver Gloss (48 livres), en bidons de 6 livres	0.12¾
— (36 livres), boîtes à coulisse de 6 livres	0.12¾

LE BALAI DAISY

fait par

THE PARKER BROOM CO.,

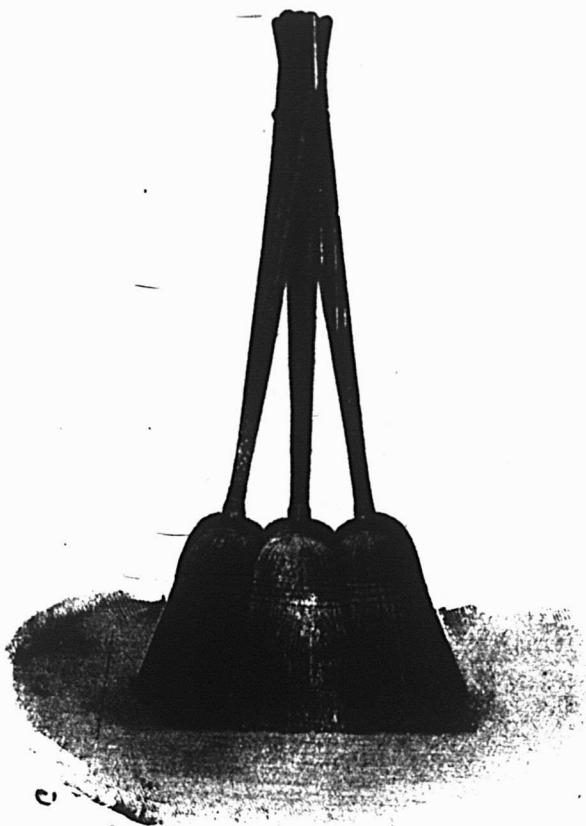
OTTAWA

est le meilleur balai qui se fasse

- Le Meilleur Blé d'Inde
- Les Meilleurs Manches
- La Meilleure Fabrication

\$12.00 la douzaine

Livrés franco n'importe où par lots de 6 douzaines





La Qualité Compte

La bonne qualité du savon SURPRISE
le rend plus économique et donne
les résultats les plus satisfaisants.

The St. Croix Soap Mfg. Co.
ST. STEPHEN, N. B.

Les Fèves au Lard de CLARK

Avons-nous besoin de vous rappeler M. l'Épicier, que la meilleure publicité tant pour le manufacturier que pour le marchand est

la Qualité



La publicité sans la qualité peut attirer le client occasionnel, mais ce n'est que la QUALITÉ doublée d'une publicité constante et méthodique qui peut établir des affaires permanentes et croissantes.

Les Fèves au Lard de Clark ont toujours été en première ligne au point de vue de la QUALITÉ et leur vente va sans cesse en augmentant.



Wm. Clark, Limited

MONTREAL
Licence de la Commission des Vivres du Canada
No 14-216

E. W. GILLETT CO., LTD.

Liste de prix révisés



AVIS—11. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.70



Poudre à Pâte "Magic"

	La douz.
6 douz. de	2 oz. 0.85
4 douz. de	4 oz. 1.35
4 douz. de	6 oz. 1.80
4 douz. de	8 oz. 2.35
4 douz. de	12 oz. 2.90
2 douz. de	12 oz. 3.00
4 douz. de	1 lb. 3.70
2 douz. de	1 lb. 3.80
1 douz. de	2 1/2 lbs. 8.90
1/2 douz. de	5 lbs. 16.10
2 douz. de	6 oz. à la
1 douz. de	12 oz. } cse
1 douz. de	16 oz. } 10.40

Vendue en canistre seulement.

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



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.85
3 caisses . . . 5.75
5 caisses ou plus 5.70



Soda "Magic"
No 1, caisse 60 paquets de 1 lb. 4.80
5 caisses . . . 4.75
No 5, caisse 100 paquets de 10 oz. . . . 5.40
5 caisses . . . 5.30

Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"

Caques de 100 livres, par caque . . 5.70

Barils de 400 livres, par baril . . 16.10

Crème de Tartre "Gillett"



1/4 lb. pqts papier. la doz. (4 doz. à la caisse) 3.55
1/2 lb. pqts de papier (4 doz. à la caisse) . 6.50
1/2 lb. Caisse avec couvercle vissé (4 doz. à la caisse) . . . 7.65

Par caisse

2 douz. pqts 1/2 lb. Assortis . . . 27.00
4 douz. pqts 1/4 lb.

5 lbs canistres carrées (1/2 douz. la lb. dans la caisse) . . . 1.18
10 lbs caisse en bois . . . 1.10
25 lbs seaux en bois . . . 1.10
100 lbs en barillets (baril ou plus) 1.07

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett

Franco dans Québec et Ontario
La livre

Seaux en bois, 25 livres . . . 0.12 1/2
Seaux en bois, 50 livres . . . 0.12
Caisses en bois, 50 livres . . . 0.11
Canistres, 5 livres . . . 0.15 1/2
Canistres, 10 livres . . . 0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres . . . 0.11 1/2
Barils, 400 livres . . . 0.10 1/2

JELL-O

Fait au Canada

Caisse assortie, contenant 4 douz. 5.40
Citron, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Orange, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Framboise, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Fraises, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Chocolat, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Cerise, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Vanille, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Poids, 8 livres par caisse. Tarif de fret, 2ème classe.

POUDRES DE CREME A LA GLACE JELL-O

Faites au Canada

Caisse assortie, contenant 2 douz. 2.70
Chocolat, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Vanille, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Fraise, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Citron, caisse de 2 douz. . . . 2.70
Sans essence, caisse de 2 douz. . . 2.70
Poids, 11 livres à la caisse. Tarif de fret, 2ème classe.

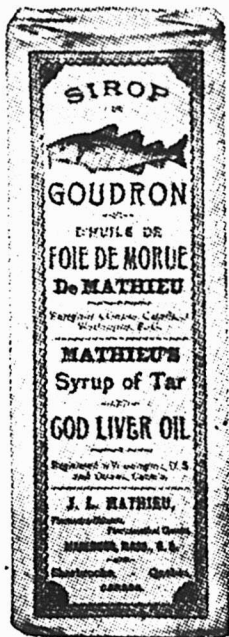
Les lignes Mathieu sont toujours en demande

Mathieu et les "Poudres Nervine" de Mathieu devraient être mises constamment en étalage dans tout magasin d'épicerie.

Il en résulte des clients satisfaits et de bons profits.



Un remède puissant contre la Névralgie, l'Insomnie, le Mal de Tête, La Grippe.



J. L. MATHIEU Co.
Propriétaires
SHERBROOKE, P. Q.

Si vous éprouvez quelque embarras dans vos achats

CONSULTEZ

les Annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

TABLETTES CHAMBERLAIN

Quelles sortes de marques patentées désirez-vous vendre ?

Evidemment celles qui vous donnent une valeur véritable et qui sont en forte demande !

Les meilleures d'entre elles et les plus favorablement connues sont les Remèdes Chamberlain.

Leur préparation d'après des formules éprouvées et une publicité régulière d'année en année en sont les raisons.

Et maintenant que cette ligne splendide productrice de profits vous a été remise en mémoire, ne serait-il pas à propos de voir où en sont vos approvisionnements ?

Assurez-vous que vous êtes prêt à répondre à la demande constante dont les Remèdes Chamberlain sont l'objet.

Si vous n'avez pas un bon lot d'accessoires publicitaires, cartes de comptoir, etc., écrivez-nous.

Chamberlain Medicine Company, Limited., Toronto, Canada.

REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

**BAKERS COCOA
BAKERS CHOCOLATE**



Registered Trade-Mark

Procurent de bons clients et les conservent

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

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

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

**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

**Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume**

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, Montréal

Remises Promptes.

Pas de Commissions.

Demandez les prix par lettre.

**HOTEL VICTORIA
QUEBEC**

H. FONTAINE, Propriétaire
COTE DU PALAIS

Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et \$4.00 par jour.

**Exigez cette
Marque**



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

**Saucisses au porc frais
Frankfurt**

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

**COTE & LAPOINTE
Enr.**

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Spécialités de Manches

Nos manches sont faits de bois de première qualité, de seconde pousse, séché à l'air, pour Pics, Haches, Marteau de Forgeron et Ordinaire. Qualité, Forme et Fini insurpassables. Ils ont belle apparence, se vendent bien et durent bien.

St. Marys Wood Specialty Co., Ltd.
St. Marys, Ont., Canada

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

LOI LACOMBE

- | | |
|------------------------------------|----------------------------------|
| Déposants | Employeurs |
| Andros, Peter, et al. | Canadian Dairy Lunch |
| Arbour, John | Benoit & Fils, Cie, Limitée |
| Bauville, Dme Vve T. | Laporte & Martin, Limitée |
| Bastien, A. | Louis Boyer, et al. |
| Bélanger, Jos. | Kingsbury Footwear |
| Bellerive, Phyllis | Dufresne & Gauthier |
| Bergeron, Arthur | Canadian Car Foundry |
| Bergeron, Théophile | S. Perrigard |
| Bourassa, Narcisse | C. E. Gingras & Cie |
| Brown, John | Union Engine Machine Works |
| Carrignan, Johnny | Consumer's Metal Machine |
| Clément, Léon | Corporation de Verdun |
| Cloutier, H. — Mariotti Marble Cie | The Dominion Bank |
| De Bellefeuille, Dme M. C. | Décarie Boiler & Incinerator Co. |
| Décarie, Louis | Modeste Cadotte |
| Desrochers, Louis | Stuart Company |
| Doody, Albert | Chas E. Messier |
| Duhaime, E. | Goodyear Tire & Rubber Co. |
| Durocher, Fred. | G. W. Young |
| Fillion, Arménie | Cosy Parlor |
| Fotes, James | Grand Trunk Ry. |
| Gale, William | Williams Mfg. Co. |
| Gauthier, Emile | Galarneau, Ernest |
| Galarneau, Ernest | E. F. Phillips Electric Works |
| | Wilfrid Chaput |
| | Ville de Montréal |
| | Arthur Richard |
| | Mathews-Blackwell |
| | Alphonse Racine |
| | La Cie du Gaz |
| | R. McKenzie |
| | Prudential Ass. Co. |
| | Irenée Dussault |
| | Commissaires du Havre |
| | Alphonse Racine |
| | La Cie du Gaz |
| | R. McKenzie |
| | Dominion Copper Produces |
| | Alphonse Racine |
| | J. R. alias H. |
| | L. Martineau & Cie |
| | Th. Murry |
| | Tiffle Gibran |
| | American Can. Co. |
| | Martineau & Cie |

STANWAY-HUTCHINS LIMITED

IMPORTATEURS GENERAUX

THÉS

CAFÉS

En relations directes avec Ceylan, les Indes, le Japon, la Chine, Londres et l'Amérique du Sud.
(Pendant les 20 dernières années, M. Hutchins fut de la maison John Duncan & Co.)

ECRIVEZ-NOUS POUR COTATIONS.

18 RUE ST-ALEXIS,

Montreal.

Pour le commerce de ferronnerie, quincaillerie, peinture, vitres, etc.

LES ANNONCES DU PRINTEMPS

Avril est le meilleur mois de l'année pour les annonces de ferronnerie. Servez-vous libéralement de vos journaux locaux et changez d'annonces aussi souvent que vous le pouvez.

Beaucoup de marchands actifs changent leurs annonces trois fois par semaine dans les journaux quotidiens pendant les saisons les plus importantes de l'année.

Epuisez votre liste d'offres par la poste en Avril. Envoyez des lettres appropriées à vos diverses classes de clients et ajoutez une circulaire avec votre nom imprimé.

Appuyez sur les lignes dont vous faites une spécialité et que vous contrôlez pour votre territoire et exposez les faits de façon à ce qu'ils produisent des résultats.

Poussez la vente des peintures

Il n'y a pas de ligne de marchandises qui soit plus spéciale dans un magasin de ferronnerie que celle des peintures, des vernis, des pinceaux, etc., leur demande est générale.

Les manufacturiers progressifs annoncent avec soin ces marchandises et se créent des marchés facilement.

Ils fournissent librement aux marchands de détail tout ce qui les aide à faire prospérer ce commerce.

Généralement un manufacturier de peintures est satisfait d'avoir un bon magasin de ferronnerie dans une ville pour faire connaître et distribuer ses produits.

C'est un marchand avisé qui tiendra une ligne de peintures du premier choix et qui fera des bénéfices.

A une assemblée de la Canadian Paint Oil and Varnish Association tenue à Montréal il a été décidé qu'on entreprendrait une campagne de publicité.

Un comité a été nommé, composé de MM. George Henderson, président de la Brandram-Henderson, Ltée, R. C. Brisson, Montréal, gérant de la Sherwin-Williams Company of Canada, Limited, A. T. Black, gérant-général de la Martin-Senour Co., M. Mitchell, de l'Imperial Varnish and Color Co. et de A. W. Poole, de McArthur-Irwin Limited.

Un plan que l'on peut agrandir.

Une somme de \$15,000 est déjà souscrite pour les dépenses initiales et le comité peut entreprendre son travail de suite.

Tandis que l'idée générale est de maintenir une large vente pour toutes les lignes de peintures, pour les spécialités, pour les vernis et de créer une vente plus forte, on a aussi l'intention de populariser ces lignes et de donner au vendeur le plus d'assistance possible.

L'évidence contre la fausse économie.

On fera remarquer au cours de cette campagne, dit M. S. Fallis, directeur gérant de la Sherwin-Williams Company of Canada, Ltd., que c'est une économie de préserver les édifices avec une application de bonne peinture et que c'est une fausse économie de se priver des avantages de la peinture.

M. Fallis a aussi fait observer diverses informations relatives aux efforts faits par les fabricants rassemblés par le comité. Les plans déjà préparés s'appliqueront seulement à la saison actuelle.

Mais M. Fallis a décidé qu'une campagne générale de publicité pourrait être continuée plusieurs années.

Il y a beaucoup à faire, avec la période de reconstruction. Il y a deux objets devant le comité: 1° sur la valeur de tenir les propriétés en bonnes conditions et 2° de rendre la vie à la maison plus agréable.

L'aide au détailleur

Cette décision sera, de l'avis des manufacturiers de peinture, bien accueillie par tous les marchands de détail de la ferronnerie de l'Atlantique au Pacifique, car la campagne prend un caractère national.

L'expérience des manufacturiers de peinture et de vernis des Etats-Unis devra servir au commerce canadien pour tirer avantage des idées déjà en usage. Aussi, comme l'a fait remarquer M. A. W. Poole, de la McArthur, Irwin, Ltd., un grand travail d'information est en opération et cette information sera à la disposition des manufacturiers de peinture du Canada.

La saison s'annonce comme devant être bonne. Suivant la politique mise de l'avant par les manufacturiers de peinture depuis plusieurs années, cette campagne de publicité devra apporter une aide puissante au détailleur.

Elle servira à aider son propre effort local pour faire des affaires, et, si l'annonce nationale est surveillée avec soin il sera possible de la faire servir et d'une manière effective au commerce de détail.

Les détails de la campagne seront arrêtés immédiatement.

En Europe

Comme résultat de la conférence qui a eu lieu récemment à Ottawa avec les membres de la Canadian Trade Commission, les manufacturiers canadiens de peinture, d'huile et de vernis enverront un représentant en Europe en vue d'obtenir du commerce d'exportation.

M. W. B. Ramsay, vice-président de l'association et président de la Compagnie Ramsay and Son, a été choisi pour faire ce voyage. Il part ce mois-ci.

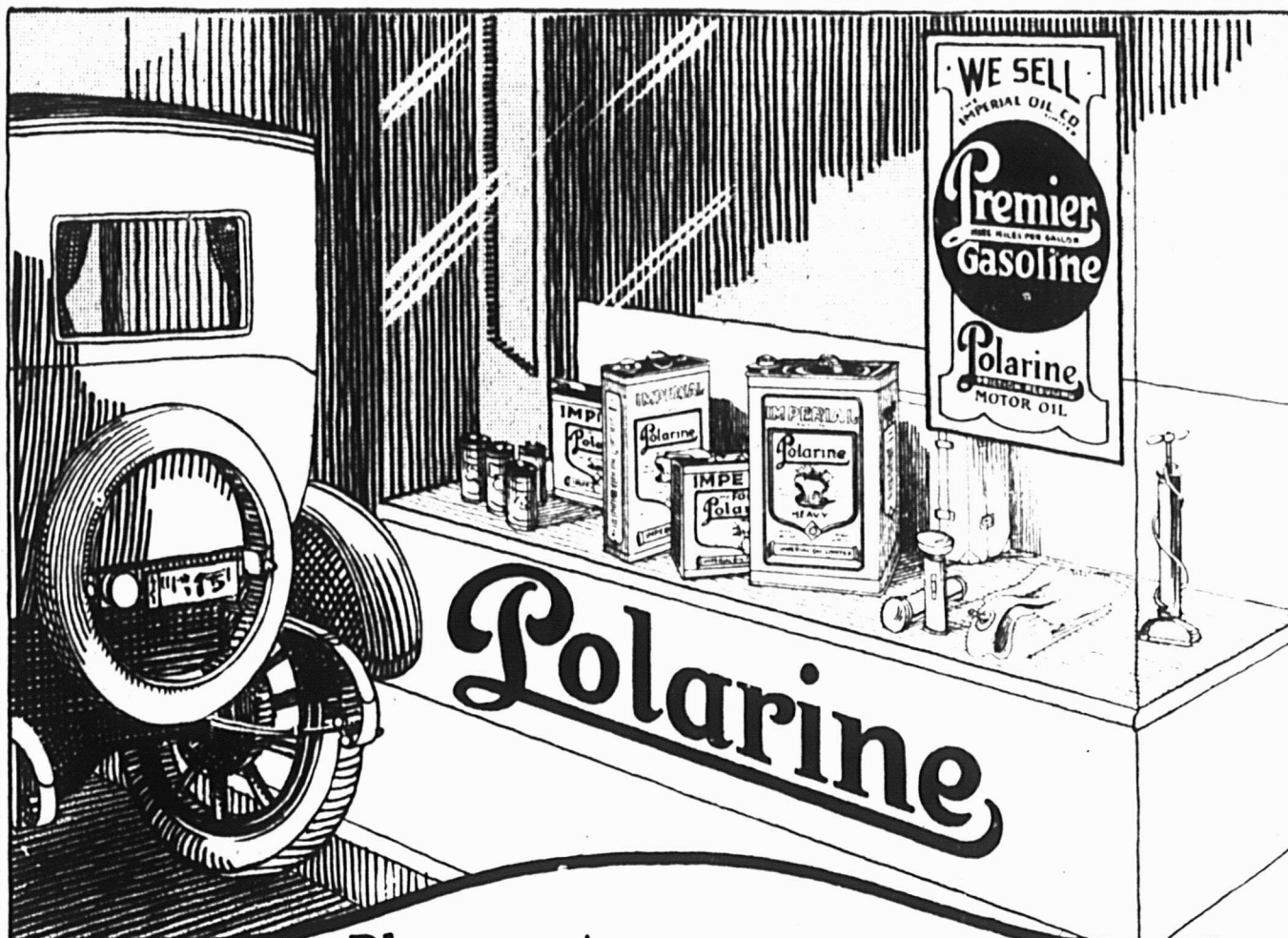
Il est indispensable d'avoir un expert sur le terrain pour obtenir ce commerce pour le Canada.

M. Ramsay étant manufacturier de peintures et de vernis depuis vingt-deux ans, a une connaissance complète de tout ce qui concerne les manufactures de peintures et de vernis et il sera capable de traiter tous les problèmes et de prendre une décision.

A Londres, M. Ramsay se rapportera à la Canadian Trade Commission, où il établira des quartiers-généraux pendant qu'il sera en Angleterre. M. Ramsay travaillera aussi avec les commissions du commerce de France, de Belgique, d'Italie, des Balkans et de Sibérie.

La commission espère qu'un commerce pourrait être établi dans les Balkans et en Sibérie. Ces contrées sont surtout des contrées agricoles et elles dépendaient avant la guerre des manufacturiers allemands et autrichiens pour leurs besoins.

On espère que comme le gouvernement canadien est à établir des arrangements avec ces différents pays, il y aura un grand afflux de commerce au Canada qui donnera de l'ouvrage à pleine capacité aux manufacturiers.



Placez votre commerce d'huile sur une base scientifique.

Lorsque les automobilistes viennent chez vous pour des huiles lubrifiantes, ils accepteront vos recommandations et les suivront, si vous faites autorité dans votre localité en ce qui concerne la lubrification, tout comme ils suivent les ordonnances de leur médecin quand ils sont malades, ou les avis de leur avocat quand ils ont des difficultés légales.

Lisez notre brochure sur la "Polarine pour la Lubrification de l'Automobile" et parlez-en avec le voyageur de l'Imperial Oil et vous deviendrez bientôt spécialiste en fait de Lubrification.

L'augmentation d'affaires que vous vaudra cette connaissance compensera de beaucoup le temps que vous passerez à devenir une autorité en ce qui a trait à la Polarine et à la lubrification.

Polarine est le lubrifiant le plus connu et le plus employé au Canada. La plupart des automobilistes le préfèrent à toute autre marque et s'en servent exclusivement.

La clientèle des automobilistes est une bonne clientèle pour vous. Aidez-les de vos conseils

Polarine

FRICION REDUCING MOTOR OIL

REND UN BON CHAR MEILLEUR

sûrs et ils vous en récompenseront en faisant des affaires régulièrement avec vous. Pendant qu'ils sont dans votre magasin à acheter de l'huile, il se rappelleront ce dont ils ont besoin en fait de quincaillerie de ménage et vos affaires s'en trouveront augmentées par le fait même.

Polarine se vend rapidement, vous procure un profit de 33-1/3% ou plus et fait revenir les clients à votre magasin. Tenez la ligne Polarine complète. Trois sortes: Polarine, Polarine épaisse et Polarine A, en bidons cachetés lithographiés de 1/2 gallon, d'un gallon et 4 gallons, en barillets d'acier de 12 1/2 gallons, en 1/2 barils et en barils; également huiles et graisses Polarine pour lubrification efficace de la transmission et du différentiel.

Si vous n'avez pas la brochure de Polarine sur la Lubrification de l'Automobile, écrivez à 56 rue Church, Toronto, pour en recevoir une copie.

IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES à MOTEURS et GRAISSES POLARINE.

Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils.

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES.

Ne perdez pas de vue vos ventes en faisant vos achats

Si vous laissez dépérir votre stock, votre commerce dépérira.—Avec un stock complet vous pouvez faire des ventes.—Inspirez confiance.—Développez les opportunités pour le commerce.

Peut-être aujourd'hui, la moyenne des marchands-détailliers et non seulement le marchand-détaillier, mais aussi le marchand de gros considèrent la question de prix en relation avec les marchandises qu'ils ont en mains comme une question d'importance vitale dans leurs opérations au cours de la présente année.

Ils ne considèrent pas assez que l'homme qui achète bien, obtenant les meilleures marchandises aux plus bas prix possibles, est celui qui fera des gains lorsqu'il termine ses achats et tourne ses énergies vers la vente.

Considérez le but de l'achat et de la vente

Il y a juste un point à porter dans notre esprit que de bons achats amènent de bonnes ventes.

On demandait à un marchand de détail qui venait de recevoir un gros envoi de ferblanterie, d'ustensiles émaillés, etc., s'il ne craignait pas d'acheter tant de marchandises avec les perspectives actuelles?

L'attitude de cet homme est celle que tous les acheteurs devraient tenir et ils devraient se demander s'ils considèrent bien le but de leurs ventes.

C'est une autre affaire d'un magasin de détail qui est dirigé par le propriétaire et un commis, ou d'un grand établissement de gros avec un président et un grand nombre de commis; il faut toujours considérer les deux fins des affaires: l'achat et la vente.

Un acheteur peut croire qu'en attendant un mois ou deux mois il sera capable d'acheter une certaine ligne de marchandises à 5 ou 10 pour cent de rabais sur les prix actuels. Toutefois, s'il se place au point de vue de la vente n'est-ce pas une possibilité que la de ventes pendant le mois ou les deux mois qu'il attend dépassera plus que l'épargne qu'il a cru faire en attendant pour acheter.

Affaiblir le stock c'est affaiblir les affaires

"Si j'affaiblis mon stock, j'affaiblis mes ventes." C'est ainsi que parle le marchand-détaillier.

En effet, pour assurer le bon fonctionnement des marchandises il est essentiel que tous les stocks soient maintenus sur une bonne base et que chaque série de marchandises puisse répondre aux commandes qui arrivent.

De bonnes perspectives dans la construction

Il résulte des enquêtes et des informations prises dans tout le Canada qu'il y a un mouvement de construction.

L'activité dans l'industrie du bâtiment sera très appréciable d'ici un mois.

Il résulte d'informations prises, que de grandes entreprises d'ouvrages avaient été arrêtées à cause que les entrepreneurs trouvaient les prix des matériaux trop élevés.

Mais, il semble que l'acier et le fer vont subir une baisse dans les prix. Il paraît évident que les conférences qui ont eu lieu entre les autorités du gouvernement et les intéressés dans l'acier aux Etats-Unis, vont amener une baisse dans les prix dans les matières premières, en même temps que cette baisse se fera sentir sur les articles manufacturés dans lesquels entrent l'acier et le fer.

Il semble tout à fait raisonnable de croire que les contrats actuels vont être exécutés sur une base de réductions dans les prix des matériaux.

La confiance renait

Il me semble pas que l'on s'attende à revenir de suite aux prix d'avant-guerre.

Toutefois, on est confiant et l'on dit que les prix surélevés de la période de la guerre vont baisser et en arriver à un point où l'on pourra faire des affaires avec un certain profit.

C'est l'espoir que l'on a actuellement.

L'acier et le fer dans la révision des prix

En faisant une revue de la situation, en regard aux prix qui existent ou qui ont existé depuis le premier janvier de cette année, on verra que beaucoup de lignes sont à la baisse. Cela peut aussi être sur la plupart des lignes qui peuvent rentrer dans le chapitre général des marchandises en fer et en acier.

Les barres de fer et d'acier, y compris la barre de fer commun, le fer travaillé, l'acier trempé, les patins de traîneaux et autres lignes ont baissé de prix.

Les prix ont aussi baissé pour les tuyaux, les fils de fer, l'acier galvanisé, etc., etc.

Une baisse substantielle dans la marchandise en feuille

Le plus grand changement se manifeste surtout dans le prix de l'acier bruni en feuilles et dans l'acier galvanisé.

Au mois d'avril 1918, les feuilles d'acier bruni se vendaient à un prix fixé par le gouvernement au prix de \$10,00 par 100 livres.

Le premier janvier 1918 une baisse de \$2.50 s'est produite, portant le prix à \$7.50.

Depuis cette date, une autre baisse s'est produite de \$2.00 mettant le prix aujourd'hui à \$5.00.

Les fluctuations sur l'acier galvanisé ne sont pas semblables: Le 1er août 1918, les feuilles d'acier galvanisées de 28 gauges étaient cotées à \$9.20 les 100 livres. Le 9 novembre, deux jours avant la signature de l'armistice, elles étaient montées à \$11.70.

Le 1er janvier de cette année, il y avait une réduction de \$2.70 à \$9.00 pour cette gauge.

Depuis cette date, une autre baisse s'est produite et les prix sont tombés à \$7.95.

Dans le cas des feuilles d'acier bruni, la baisse totale a été de \$4.50 depuis le mois d'août 1918 ou, comme matière de fait, depuis la signature de l'armistice.

Il ne faudrait raisonnablement pas dire qu'une autre baisse de \$4.50 va se produire dans les prix d'aujourd'hui.

Mais il semble qu'il y ait encore une légère baisse à venir.

L'acheteur va trouver plus d'avantages pour les fournitures sur le marché et le vendeur sollicitera les affaires sur une base plus certaine, trouvant qu'il peut pousser son client à acheter, dans de meilleures conditions et avec plus de certitude.

De bonnes perspectives

Il paraît y avoir de bonnes perspectives d'affaires pour les marchands de ferronnerie entreprenants.

Il faut pour cela qu'il donne de l'aide aux projets d'installation de maisons qui peuvent se produire dans un district, qu'il fasse profiter de son expérience dans le choix de la ferronnerie nécessaire et en conseillant fortement les constructeurs de commencer leurs travaux aussitôt que possible, les marchands seront certains, en usant de cette méthode, de faire des bénéfices sérieux.



UN BON STOCK ASSORTI VOUS PAIERA
ET
SATISFIERA AUX DEMANDES DE VOS CLIENTS

Un Agent de Sherwin-Williams devrait toujours tenir un stock assorti. Très souvent on perd un bon client parce qu'on n'a pas en mains l'article qu'il faut. Maintenant que la guerre est terminée et que les conditions redeviennent plus brillantes, le Propriétaire qui a négligé de peindre sa maison, pendant les quatre ou cinq dernières années, se rend compte qu'il est de nécessité absolue de repeindre sa maison ce printemps.

Prenez du stock à présent et soyez prêt pour la Poussée du Printemps.

Si vous n'êtes pas Agent de la S-W, écrivez-nous pour obtenir tous renseignements.



THE SHERWIN-WILLIAMS Co.
of Canada, Limited.



FABRICANTS DE PEINTURE, VERNIS, ET DE COULEURS EN POUDRE
BROYEUR DE GRAINE DE LIN

MANUFACTURES: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDRES, ANG.

BUREAUX ET ENTREPÔTS: MONTRÉAL, TORONTO, WINNIPEG, VANCOUVER LONDRES, ANG.

Blanc de Plomb Pur Marque "TIGER"

Un bon peintre se reconnaît par la sorte de blanc de plomb dont il se sert — les peintres les plus soigneux pour leur travail considèrent le blanc de plomb pur de la marque "Tiger" comme l'ingrédient le plus important de ceux qui entrent dans la composition de la peinture dont ils se servent.

De même, un marchand se fait connaître des peintres par le blanc de plomb qu'il leur vend. Il n'y a pas de moyen plus rapide de perdre la confiance de vos meilleurs clients que de leur offrir du blanc de plomb de qualité inférieure.

Le blanc de plomb de la marque "Tiger" est fait par une maison recommandable et depuis cinquante ans il a toujours donné satisfaction. Chaque paquet porte une garantie de sa pureté conformément aux règlements imposés par le gouvernement fédéral.

L'espace que l'on peut couvrir avec une peinture dépend entièrement du blanc de plomb qui entre dans la composition de celle dont on se sert. Une peinture dans laquelle il entre du blanc de plomb de la marque "Tiger", donne non seulement une couche d'une épaisseur uniforme, mais, à tout considérer, devient la peinture la plus économique à employer — parce qu'elle couvre un espace plus considérable et qu'elle ne fendillera ni ne s'écaillera.

The Montreal Rolling Mills Co.

MONTREAL, QUE.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures, Vernis, Vitres

CHANGEMENTS DIVERS

Le marché de la ferronnerie en général est bien calme et nous cotons:—

RESINE

Résine au baril (Gross weight)	\$7.20
Résine au 100 livres	8.20
Brûleurs de Lampes:	
A. B.	\$1.20 la douz.
B. B.	1.50 "
B. S.	3.20 "
Marque Ontario:	
A. O.	0.85 "
B. O.	1.10 "
Brûleurs pour Lanternes:	
No 1	1.10 "
No 2	1.75 "
Clous pour fonds de chaises au 1000:	
No 41	\$1.75
" 041	2.00
" 42	1.35
" 042	1.65
" 0042	1.85
" 43	1.05
" 043	1.30
" 0043	1.50
" 41S	1.35
" 041S	1.60
" 42S	1.15
" 042S	1.35
" 0042S	1.60
" 43S	0.85
" 043S	1.05
" 0043S	1.20

CLEFS ANGLAISES (Wrenches)

Marque "Speednut" \$14.20 la douzaine.

Il n'y a pas de changements dans les "Cochrane Pipe Wrenches" excepté pour les 36 pouces qui se vendent à \$7.00 chaque.

Les épingles à enrayure (scotching pins) sont à la baisse de 5 pour cent pour celles de cuivre et de 50 pour cent pour celles d'acier.

COURROIES

Les prix ci-dessous que nous cotons pour courroies à patin sont bons jusqu'à Novembre et sont comme suit:

No 200, 30 pouces	.. \$1.50 la douzaine de paires
No 250, 20 pouces	.. \$1.60 la douzaine de paires
No 260,	.. \$2.00 la douzaine de paires
En cuir fendu:	
5 lignes de 18 pouces à	
21 pouces	\$1.10
30 "	1.60

En cuir Anglais 5 lignes

30 pouces \$1.75

REVEILLE-MATIN

Marque "Look-Out" \$1.65

" "Sleep-Meter" 1.75

ESCABEAUX

Les escabeaux marque "Ontario" se vendent bien à \$0.22 le pied et les "Shelf Lock" à \$0.18 le pied.

Il y a quelques déclinaisons de prix cette semaine entre'autres mentionnons les chevilles pour voitures et autos et celles spéciales pour poêles qui sont à la baisse.

Les vis à bois sont aussi en baisse et vous trouverez les escomptes plus loin: Les rondelles de fer forgé sont réduites et les rivets de coppe peuvent bien les suivre dans cette baisse. Le tuyau de plomb est en baisse d'un demi centin et des prix plus bas encore sont en vigueur pour tuyau à vapeur. Les "Nipples" et les chaînes annoncent une baisse sensible, les dernières jusqu'à une cent par livre de moins.

LES POINTES POUR

VITRIERS, LES VIS.

De plus bas prix sont demandés pour vis à bois.

Les vis à tête plates et brillantes sont cotées à 75 pour cent d'escompte; têtes rondes 70 pour cent; têtes plates en cuivre, 40 pour cent et les têtes rondes, 35 pour cent. Les pointes de vitriers recouvertes de zinc se vendent à 9½ cents le paquet.

LES BOULONS A LA BAISSÉ; LES RONDELLES; LES RIVETS

Les prix du marché sont à la baisse pour les différentes sortes de boulons.

La nouvelle liste des escomptes est la suivante: Boulons à voiture \$1.00 liste ¾ pouce diamètre et plus petit, 6 pieds de long et plus courts 35 pour cent; plus grandes longueur 20 pour cent; 7-16 de pouce et plus gros, 15 pour cent boulons à machinerie ¾ pouce en diamètre 4 pouces et plus courts, 40 pour cent; plus grandes longueurs 25 pour cent 7-16 pouce en diamètre et plus gros 25 pour cent; boulons à patins de traîneaux, toutes grandeurs liste nette; vis à voitures, 50 pour cent; bou-

lons à fausse tête carrée, 25 pour cent; fin de boulons 25 pour cent; boulons à charrues, 30 pour cent; boulons à élévateurs têtes larges, 25 pour cent; boulons à élévateurs têtes plissées 57½ pour cent; boulons à têtes de fantaisies 25 pour cent; et plusieurs autres.

LES VALVES, COUPLETS

CROCHETS, SERRURIERS EN BAISSÉ

De plus bas prix prennent effet sur les valves Jenkins. L'escompte en est maintenant de 10 pour cent de la liste.

Les couplets de cuivre sont également à la baisse; les crochets pour hamac sont à 85 cents pour ceux à vis et à \$1.15 pour ceux à plaque, tandis que des serrures de fabrication moyenne sont baissées en prix de 30 cents la douzaine.

HUILES ET GAZOLINE

On note des prix moins élevés sur nombre de lignes d'huiles lubrifiantes, la réduction se chiffant à environ 2c le gallon, et affectant, en particulier, les huiles rouges. Environ 65 pour 100 des différentes sortes d'huiles à machines sont affectées.

L'huile combustible est aussi en baisse, le prix actuel par gallon étant de 8 3-10c le gallon. L'huile de charbon se maintient de 20c à 23c le gallon et le prix de la gazoline à moteur demeure à 34c le gallon.

CLOUS ET BROCHE EN BAISSÉ

Une baisse a marqué les clous de broche. La base sur standard est réduite à \$4.75 le "keg", tandis que pour les coupés la base demeure à \$5.35.

CORDES ET CORDAGE

Une hausse sensible est maintenue sur les cordes mais il n'y a aucune disposition d'acheter pour plus que les présents besoins.

Le prix obtenu pour la pure manille se tient encore à 34 cents la livre; et celui de la manille Anglais à 30 cents, et pour fibre 27½ cents.

LES METAUX EN LINGOTS SONT SANS CHANGEMENTS

Il y a moins de changements cette semaine que d'habitude pour les lingots des différents minerais.

LE CUIVRE

Les prix sont fermes et il y a un assez gros commerce de ce métal, mais en général les ventes en sont faites en petites quantités à 19 cents la livre.

FERBLANC

Il est assez facile de se procurer des approvisionnement et le mouvement est généralement limité. Les prix se tiennent à 58 cents, la livre.

PLOMB

Rien de particulier à noter et le prix coté ici se tient ferme de 7 à 7½ cents la livre.

ANTIMOINE

Le marché se tient assez ferme sans changement et le prix basé et coté ici est de 8 cents la livre.

ZINC

Le mouvement de vente se montre partout en faveur des petites quantités et le prix coté ici est de 9 cents la livre.

ALUMINIUM

Les quelques transactions commerciales de ce métal qu'il y a eu ont été faites à 40 cents la livre.

FER EN GUEUSE

Aucun changement à \$45.00 la tonne.

LES TOLES

Le marché est très actif et de légers changements se produisent, ce qui occasionne des achats.

Nous cotons:—

Tôle noire en feuilles.

Les 100 livres

Calibre 10	5.40 à 6.25
Calibre 12	5.45 à 6.30
Calibre 14	5.50 à 6.35
Calibre 16	5.60 à 6.50
Calibre 18-20	6.15 à 6.35
Calibre 22-24	6.20 à 6.40
Calibre 26	6.25 à 6.50
Calibre 28	6.60 à 7.00

Tôle galvanisée en feuilles:—

10¾ onces	9.25
Calibre 28	8.75
Calibre 26	8.50
Calibre 22 et 24	8.35
Calibre 20	8.35
Calibre 18	8.35
Calibre 16	8.00

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

TUYAU DE PLOMB EN

BAISSE DE ½c.

Une baisse de ½ cent a marqué le prix du tuyau de plomb.

Le tuyau à calorifère se vend maintenant à 11½ cents la livre et le tuyau d'évidement à 12½ cents.

Nous cotons:—

Tuyaux de plomb, la liv. 0.11½
Tuyaux de plomb(coupé) 0.12½
Tuyaux d'évidement 0.13

PloMB en feuilles, 3 à 3½ livres au pied carré 0.12

PloMB en feuilles, 4 à 8 liv. au pied carré, la liv. . . . 0.11

Feuilles coupées ¾c en plus, et coupe spéciale, 1c la livre en plus.

Soudure garantie, la livre 0.38

Soudure, stricte, la livre . 0.35

Soudure commerciale, la livre 0.33

Soudure Wiping, la livre . . 0.31
à 0.35

Soudure en tige (calibre 8)

40-60 0.36½

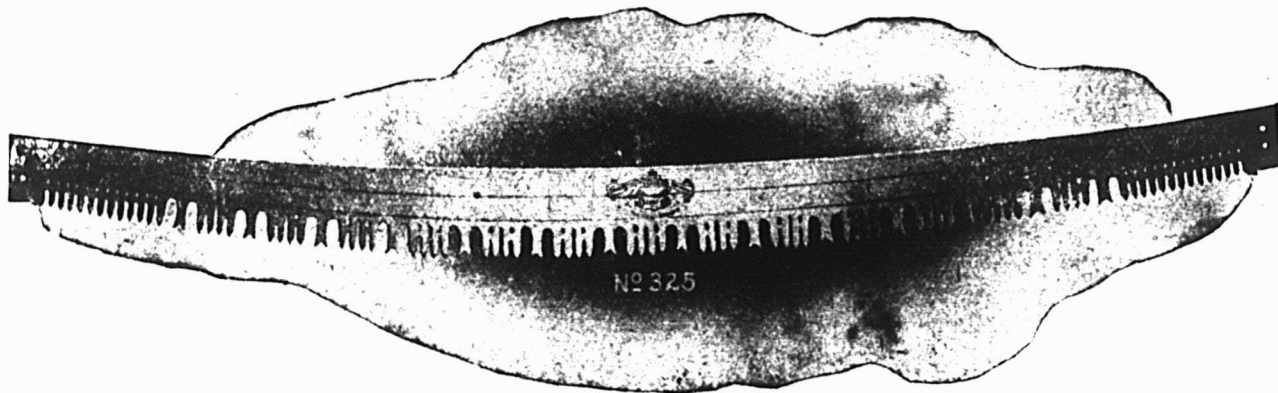
45-55 0.39¾

50-50 0.42½

Zinc en feuilles, casks . . . 0.17

Zinc en feuilles, en petits lots 0.18

SIMONDS Scie Passe-Partout Crescent Ground No 325



VOICI l'une des scies les plus populaires sur le marché pour le sciage du bois de pulpe. C'est la scie employée par les grandes compagnies s'occupant de l'industrie ou de la vente du bois de pulpe. Cette scie est avec dents en forme de lance; elle est étroite et son dos concave est spécialement approprié pour l'abattage des arbres.

Une scie pratique.

Au premier rang quant à la qualité.

SIMONDS CANADA SAW COMPANY, Limited

Rue Saint-Remi et Avenue Acorn,

VANCOUVER, C. A.

MONTREAL, Qué.

SAINT-JEAN, N.-B.

NOTES DE LA SEMAINE

Les rivets de cuivre et burrs sont à la baisse cette semaine avec les nouveaux escomptes déclarés.

La soudure de cuivre se trouve à la baisse étant cotée à 42 cents la livre.

Les évier en fer émaillé sont encore en baisse cetet semaine et il semble que les prix sont toujours changeants.

Les tôles noires d'acier sont encore enclines à une baisse générale.

Les tuyaux de plomb et les tuyaux d'évidement sont en baisse de 1/2 cent la livre.

L'huile de lin en hausse de 5 cents dans des centres de commerce.

La térébenthine est annoncée avec une hausse de 5 cents.

Tuyau à bouilloires est baissé de 10 pour cent. Les prix revisés sont maintenant en vigueur.

RENSEIGNEMENTS DES TROIS-RIVIERES ET D'ARTHABASKA

BUREAU D'ENREGISTREMENT
CITE ET DISTRICT DES
TROI-RIVIERES

Semaine du 8 au 14 avril

Quittance — Dame E. R. Bellefeuille à J. C. Gélinas.
Vente — P. B. & Chs Dumoulin à V. Burrill & W. G. E. Aird.
Vente — Théophile Vallières à Denis Lajoie.
Vente à réméré — Denis Lajoie à Dame Oct. Girard.
Quittance — Vve Oct. Girard à Théophile Vallières.
Quittance — Vve Oct. Girard à P. B. & Chs Dumoulin.
Quittance — Zoé Vadeboncoeur à P. B. Dumoulin.
Quittance — Dame Nap. Dagneau à P. B. Dumoulin.
Quittance — L. P. Nobert à Ferdinand Dupont.
Vente — Elie Héroux à Jos. Eddy Bournival.
Vente — Jos. Edy Bournival à Maj. Bellemare.
Vente — Théodule Descoteaux à Louis Thibault.
Quittance — Alfred Godin, et ux., à Onésime Bellemare.
Quittance de droits successifs — Percepteur du Revenu à Succ. Dame Tél. Lymburner.
Jugement en séparation de bien — Dame Eugénie Neault vs Hector Donigny.

Vente — F. X. Lambert à Dame M. L. Denoncourt.
Quittance — F. X. Lambert à Dame M. L. Denoncourt.
Ball — David Pagé à R. O. Hébert.
Ball — Ls Chevallier & fils à R. Paneton & Cie.
Ball — Georges Drew à Henri Beau-bien.
Ball — J. H. Choquette à James Chopas, et al.
Quittance — Vve Pierer Béliveau à P. E. Thomassin.
Quittance — Freddy Gélinas à P. E. Thomassin.
Quittance — Joseph Chevallier à P. E. Thomassin.
Obligation — Alphonse Melançon à Hormisdas Lampron.
Obligation — Victor C. Lamy à Pierre Bellemare, et al.
Quittance — Ernest Langlois à Georges Lesieur.
Vente — Bisson & Lamarre à Arthur Levasseur.
Obligation — Arthur Bergeron fils à Flavie Labarre.
Quittance — Jules Lahale à Frs Paquin.
Quittance — Corporation des Trois-Rivières à Bisson & Lamarre.
Vente — Dame Cléophas Neault à Willie Bergeron.
Vente — Georges Doucet à Oscar Dubé.
Vente — J. Dolor Girard à Antonin Pratte.
Vente — Bruno & Ernest Trépanier à Dame Philippe Bellefeuille.
Vente — Alexis & Odina Blanchette à Valère Bourassa.
Vente — Armand Raymond à Louis Désillets.

Les Papiers à Tapisser
STAUNTONS

sont la sorte qui fait faire plus de profits au marchand.

Ils attirent le commerce à son magasin, et lui amènent de nombreux clients satisfaits.



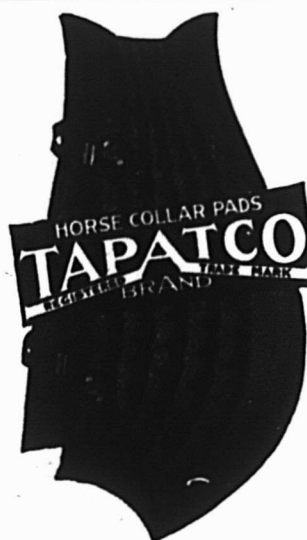
Les Papiers "Tout Rognés" Staunton causent beaucoup moins de désordre dans la maison tandis qu'on les pose, c'est pourquoi les gens les demandent naturellement.

Attendez le voyageur de Staunton avant de donner votre commande de Papiers à Tapisser.

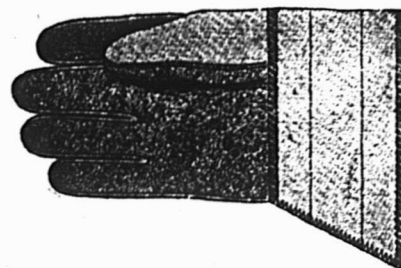
STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de Papiers à Tapisser

TORONTO, CANADA

Salle de vente à Montréal: Chambre 310 Bâtisse Mappin,
& Webb, 10 rue Victoria.

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval

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

Nouveau Crochet d'Attache
Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

Les Bourrures à Collier

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

Les Gants de Coton Marque
TAPATCO

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

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

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

Quittance — Dame Cyprien Peltier à Octave Marchand.

Quittance — Eucher Masse à Armand Raymond.

Vente — Herménégilde Vallières à Onésime Boisvert.

Vente — Ernest Jacob & fils à Laura Cloutier.

Transport — Cie d'Imp. & d'Immeubles à J. H. Nap. Désaulniers.

Obligation — Maxime Philibert à Caroline Griffin.

Obligation — Albert Tardif à Wilfrid Courteau.

Obligation — J. E. Ménard à Alphonse Ferron.

Obligation — W. Gendron à Vve Edouard Ferron.

Vente — Phillas Héroux à Pierre Héroux.

Vente — Denis Lacerte à Camille Lacerte.

Quittance — Fridellin Chainé à Pierre Héroux.

Quittance — Ludger Bellemare à Denis Lacerte.

Vente — Joseph Goulet à Dame Wm. Whittaker.

Obligation — J. A. Jutras à Nap. St-Louis.

Quittance — Dame F. F. Farmer à Joseph Goulet.

Quittance — Hormisdas Pallé à Wilbrod Charette.

Déclaration sociale — Richard & Lemre.

Vente — Conseil Comté St-Maurice à Rév. J. E. Héroux.

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 7 au 12 avril 1919

Vente — Eudore Fournier à Omer Michel, p. 22a, 12e rg., Stanfold, \$1000, \$500 acompte.

Vente — Succ. Joseph Turcotte à Alphonse Vigneault et al., 662 et autres, Bulstrode, \$2800, \$1865 acompte.

Vente — La même à Alfred Demers, 656 et 657, Bulstrode, \$1301, \$300 acompte.

Hypothèque — Arthur Roux à Joseph Lassonde, p. 211, Princeville, \$1000.

Testament — Mme Lumina Dupuis à Geo. Hince, 873 à 878, Tingwick.

Testament — Mme Clara Pepin à Léon Saucier, 1021, Tingwick.

Vente — Edmond Lamy à Joseph Gagnon, 254, Tingwick, \$9000, \$4000 acompte.

Donation — Gédéon Caron à André Gédéon Caron, 392, 397, Tingwick.

Hypothèque — André G. Caron à Ovilla Caron, 392, Tingwick, \$1000.

Hypothèque — Le même à Wilfrid Caron, 397, Tingwick, \$1000.

Vente — Pierre Lallier à Mme Hedwige Roux, p. 504, Tingwick, \$600, \$200 acompte.

Vente — Joseph McNeil à Wille Roberge, 331, Tingwick, \$3250, \$2000 acompte.

Vente — Joseph McNeil à Joseph Hince, 336 et 337, Tingwick, \$3250, \$2000 acompte.

Vente — Mme Delphine Hélie à Ludger Pellerin, 10n, 10e rg., Stanfold, \$4400, \$1200 acompte.

Transport — Evariste Poirier à Zéphirin Auger, sur Apollinaire Trembaly, \$1500.

Vente — J. E. C. Giroux à Napoléon Patry, p. 447, Ste-Victoire, \$2000, \$400 acompte.

Vente — Hormisdas Hamel à Alfred Lampron, 991 et 997, Warwick, \$1150 payées.

Vente — Louis Couillard à Mme Marie Morin, 369-38 et autres, Ste-Victoire, \$1300, \$500 acompte.

Obligation — William Champagne à Philippe Gouin, p. 183, Bulstrode, \$650.

Titre — Shérif D. A. à Mme Marie Louise Cardin, p. 23b, 8e rg. Stanfold, \$255 payées.

Titre — Le même à Mme Olivine Brunelle, p. 460, Ste-Victoire, \$510 payées.

Vente — Mme Alfred Paquin à Hector Watier, 4, 5e rg. Stanfold, \$804.45, \$604.45 acompte.

Vente — J. E. Gagnon à J. O. Lindeau, p. 370, Ste-Victoire, \$750, payables à A. F. Poulin.

Obligation — Ephrem Milette à Dieudonné Lacerte, p. 83 et p. 84, Horton, \$700.

Testament — Louis Huard à Mme Emélie Ricard, 1/2 ind. 463, 465, Warwick.

Vente — Omer Laroche à Maurice Laroche, 439, Warwick, \$4800, \$2875 acompte.

Vente — Siméon Thérien à Geo. Provencher, 14, Warwick, \$3000, \$1000 acompte.

Vente — Mme Cécile Bussière à Téléphore Lemay, 197, 198 et p. 200, Warwick, \$2500 payées.

Vente — Josaphat Laroche à Elphège Laroche, p. 325, Warwick, \$2500, \$500 acompte.

Vente — Alphonse Desharnais à Eugène L'Heureux, 186, Warwick, \$2200, \$500 acompte.

Vente — Adélarde Ménard à Mme Omer Desrochers, 536, Warwick, \$3600 payées.

Donation — Mme Omer Desrochers à Hector Desrochers, 536, Warwick.

Obligation — William Gauthier à Mme Emma Morissette, p. 212 et autres, Warwick et Tingwick, \$1500.

Vente — Henry Gagné à Honoré Gauthier, p. 494, Warwick, \$2000, \$1250 acompte.

Donation — Mme Olivine Baril à Wilfrid Noël, 446, Warwick.

Obligation — Albert Levasseur et ux. à Gédéon Lavigne, 1/2e 392, Bulstrode, \$650.

Vente — Delphis Rhéault à Alphonse Lehouillier, p. 875, Warwick, \$4500, \$3000 acompte.

Vente — Hermélus Bergeron et al. à Delphis Rhéault, 892, Warwick, \$5000, \$3000 acompte.

Hypothèque — Ludger Pellerin à la Caisse Populaire de Stanfold, 8e, 8f, 9e rg. Stanfold, \$5000.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 12 AVRIL 1919

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Ovide Baril, et al. vs William Amseff Eet Evariste Amseff, de Warwick, \$4,000.00.

D. William Sutherland vs Héritiers de Dame Hélène Labonté, de Simpson, \$359.00.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Denis Faucher vs Alexandre Baril, de Daveluyville, \$62.15.

La Cie J. A. Langlais & Fils vs Alexandre Baril, de Daveluyville, \$29.00.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Jacques, et vir. vs Roméo Thibodeau, de Princeville — Jugement contre le défendeur en dommages pour \$256.61.

Patrick Frawlet vs Charles Roux, de Tingwick — Action déboutée.

Joseph Prince, d'Arthabaska vs Grand Trunk Ry. — Jugement contre G. T. R. pour \$151.39.

Robert Raecraft vs Henry A. Lawrey, de Leeds — Action renvoyée sauf au demandeur à se pourvoir.

Robert Raecraft vs William Butler, de Nelson — Action renvoyée sauf au demandeur à se pourvoir.

JUGEMENT EN COUR DE CIRCUIT

Joseph Gouin vs Zéphirin Huot, de Victoriaville — Action renvoyée avec dépens.

ZINC

En Poudre, en Feuille,
Spelter

EN STOCK ET D'IMPORTATION

A. C. LESLIE & CO., LIMITED

560 rue St-Paul Ouest

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 Tapisser et à imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

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

LES TRIBUNAUX

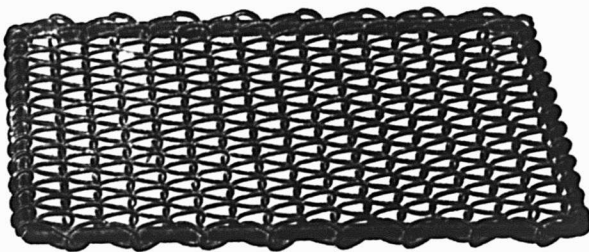
JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. A. Hurteau & Cie, Lté vs A. N. Riley, \$312.
 G. Coutlée vs N. Alguire, \$49.
 Mme J. B. Lamoureux vs Pierre Colli-net, \$89.
 Mme R. D. Leclaire vs F. Doré, \$50.
 Sinclair Bros. vs B. Adelman, \$50.
 Hamilton Co. vs J. E. P. Quipp, \$22.
 Vve J. J. Lanning vs H. Latulippe.
 Mlle A. Lamoureux vs V. Clopin, \$10.
 L. P. Lévasseur vs H. P. Turcotte, \$36.
 R. Robert vs L. Montgomery, \$26.
 J. Charlebois vs R. Francoeur, \$49.
 M. Rafolovitch vs J. L. S. Naud, \$35.
 A. Vézina vs W. E. Langevir, \$50.
 J. Routtenberg et al vs Alphonse Le-compte, \$11.
 J. Routtenberg et al vs Henri Larou-che, \$30.
 E. Dagenais vs Olier Girard, \$24.
 W. B. Dufort vs Robert Ness, \$43.
 W. A. Handfield vs Emile Bergeron, \$20.
 Canadian Store vs Alp. Smith, \$18.
 C. W. Lindsay, Ltd. vs Jos. Fleury, \$20.
 H. Dufeutrelle vs Alph. Verbruge, \$35.
 Guar Pure Milk Co. vs G. H. McGo-wan, \$10.
 Metrop. House Furnishing Co. vs Chs. Finn, \$10.
 A. Slabodsky vs P. Leter, \$96.
 D. Gaudry et al vs Henri alias Zéphi-rin St-Cyr, \$32.
 F. S. Ibbotson vs F. James, \$43.

G. Willems vs Rémi Turcotte, \$82.
 A. Briger vs Polycarpe Brabin, \$36.
 E. Corbeil vs A. Archambault, \$15.
 M. L., H. & P. Co. vs Z. Valade, \$18.
 J. H. Anderson vs R. C. Odem, \$45.
 New York Cap Co. vs Lena Engar, \$23.
 R. W. Gars vs O. Gauvreau, \$61.
 Com. d'École St-Bernardin vs Mon-treal Debenture Corp., \$881.
 E. Deslauriers vs W. Desjardins, \$25.
 U. Mongeau vs R. Smith, \$61.
 Hélène Brown vs Mlle J. M. Benoit, \$45.
 F. G. Craig vs Jos. Hewitt, \$30.
 H. Limoges vs Jos. Mailloux, \$37.
 Letang Hardware Co., Ltd. vs Thos. Sonne, \$19.
 L. J. Lefebvre vs Abraham Koury, \$65.
 S. Tritt vs Nathan Friedman, \$35.
 P. Fafard vs Léonidas Chrétien, \$16.
 J. Benoit vs Ferd. Patenaude, \$96.
 M. Feldman vs Elz. Chagnon, \$16.
 J. Rosenstein vs H. E. Messier, \$44.
 A. Tougas vs R. Rochon, \$78.
 J. L. Allan vs Thos. McArthur, \$23.
 J. B. Martin vs Machine Ltd., \$33.
 J. W. Windsor Ltd. vs Elz. Benoit, \$54.
 Boston Jobbing Co. vs D. Chantaine, \$52.
 J. Brenx vs Jos. Hogue, \$28.
 British & Colonial Furniture Co. vs Henri Lamarche, Ste-Anne de Bel-levue, \$59.
 F. Lemieux vs Jos. Bluteau, Terre-bonne.
 M. H. Labelle vs A. Dubois, \$10.
 Leclaire & Frère vs Art. Charbon-neau, \$12.
 M. Schwarch vs Mount Royal Liquor Store, \$33.
 H. Soullière vs C. Vézina, \$49.
 J. Pageau vs Jos. Beaulieu, \$29.
 D. Lalonde vs H. Bouchard, \$14.
 Hartt & Adair Coal Co. vs Mme D. G. Primeau et vir, \$13.
 M. Rafolovitch & Co. vs E. Dai-gneault, \$15.
 A. Poirier vs Jos. Blouin, \$57.
 A. Girouard vs Jos. Morin, \$14.
 J. Samson vs Edouard Giroux, \$23.
 Frisco Soda Water Co. vs J. O. Limo-ges, \$40.
 Bell Tel. Co. vs E. A. Meyette, \$18.
 J. Z. Gagnier vs Wm. Taft, \$30.
 L. Pigeon vs Emile Bisallion & Nap. Dupuis, \$24.
 H. D. Cameron vs Wm. Arnold, \$17.
 H. Dubuc et al vs Paul Léveillé, \$62.
 H. Lamontagne Inc. vs Atwater Shoe Repairing, \$16.
 C. N. Arpin vs Oscar Chevalier, \$65.
 A. Fillon vs L. D. Côté, \$40.
 P. Lalonde vs L. Daunals, \$29.
 McArthur Irwin, Ltée vs D. Farmer, \$11.
 W. Damphouse vs Cyrille Demonté-gny, \$40.
 J. Stern vs M. Goldberg, \$20.
 E. Dubois vs Art. Bayard, \$39.
 W. Drouin & Co. vs Vve Geo. Cour-celles, \$38.
 M. L., H. & P. Co. vs W. Dufault, \$37.
 J. Lacroix vs J. Diamond & Co., \$99.
 P. M. Beaudoin vs J. Lapierre, \$23.
 Metrop. House Furniture Co. vs J. E. Bédard, \$24.
 Mme D. Ross vs G. Davis, \$35.
 Mms C. Grégoire Loranger vs Art. Peleltier, \$75.
 D. Bachand & Co. vs Jérémie Brunet, \$12.
 C. N. Arpin vs Alf. Favreau, \$40.
 M. Feldman vs Art. Mallette, \$23.

Agents Demandés

De bons marchands canadiens-français et recommandables peuvent faire beaucoup d'argent en prenant des commandes pour nos nattes en acier. Il n'est pas nécessaire de garder en magasin un stock de ces nattes. Ecrivez pour avoir plus de renseignements au sujet de cette offre.



Ces nattes 20th Century, tout en acier, ne peuvent absorber la saleté, l'humidité, la poussière ou les germes de maladie. Toute la saleté tombe entre les interstices et on peut l'enlever en soulevant la natte. Les nattes DENNISTEEL sont absolument hygiéniques et leur durée est illimitée. Elles sont faites d'acier antirouille-flexibles et ajustables. Toutes les dimensions et formes, au choix. Elles sont employées par toutes les institutions modernes, telles que:

Hôpitaux, Ecoles, Hôtels, Eglises, Banques, etc.

Ecrivez en français à

M. F. X. QUENNEVILLE

THE DENNIS WIRE AND IRON
 WORKS CO., Limited
 LONDON
 Canada

Harnais Heney

CROWN BRAND

Il y a cinquante ans, les Harnais Heney étaient les meilleurs Harnais faits à Québec. Ce sont encore les meilleurs aujourd'hui. Tout marchand devrait en vendre. Ecrivez-nous pour nouvelle liste de prix.

HENEY HARNESS & CARRIAGE CO.

LIMITED

Manufacture: MONTREAL

Salles d'échantillons et Bureaux de ventes à
 Québec, coin des rues St-Joseph et St-Roch.

Bureaux principaux: Carriage Factories, Ltd.,
 TORONTO

LES TRIBUNAUX—(Suite)

S. Croysdill vs Jos. Archibald, \$20.
 Fehr Bros. Little vs R. Pelletier, \$61.
 O. G. Becket vs Emile Leclerc, \$14.
 Vve N. Daignault vs S. Felgelman, \$40.
 I. Brodsky vs R. Charbonneau, \$30.
 A. Ethier vs Alph. Joncas, \$21.
 A. Létourneau vs H. Prévost, \$20.
 I. Lévellé vs Mme G. Chapleau et vir, \$43.
 S. Patenaude vs Mme A. J. Lamontagne et vir, \$15.
 J. H. A. Bohémier vs A. V. Gallipoli, \$45.
 H. Cléroux vs H. Desroches, \$12.
 G. N. Brunet vs Jos. Marenger, \$33.
 Mme A. Cyr vs S. Shapiro, \$44.
 Bertha Plante vs F. Parent, \$40.
 Chrille Clothing Co. vs F. Dansereau, \$14.
 A. Oulmet vs Grant McKay, \$52.
 Lumber Construction vs J. A. Julien, \$25.
 R. G. de Lorimier vs American Smallware Co., \$21.
 A. V. Fiola Co., Ltd. vs J. Margaris, \$32.
 J. P. Lafrenière vs A. Martineau, \$50.
 A. Bertrand vs Jos. Durand, \$69.
 Mme C. Dufresne et vir vs Get. Champoux, \$32.
 L. Robert vs John Dwyer, \$32.
 Wilder's Ltd. vs A. Lauzon, \$13.
 M. A. Robitaille vs O. Dubois, \$63.
 H. Timerneau vs Jos. Vincent, \$24.
 J. Elie vs Ernest Noseworthy, \$28.
 Guar Pure Milk Co., Ltd. vs Mme H. Relch et vir, \$24.
 I. L. Lafleur vs John Bolsvert, \$25.
 J. W. Pilon vs Mme Jos. alias Delpha Leduc et vir, \$30.
 H. Briard vs Wilf. Kavanagh, \$26.
 Lamontagne Ltd. vs J. E. Dussault, Lévis, \$29.
 British Am. Oil Co. vs Ernest Boulay, St-Félicien, \$90.
 Int. Harvester Co. vs Ovilla Bolsvert, St-Mathias, \$57.
 Mme A. Labossière vs Art. Martin, Chambly-Bassin, \$42.
 John D. Duncan Co., Ltd. vs L. C. Fortin, \$16.
 Z. Charlebois vs V. Monette, \$26.
 A. Trudeau vs Hermas Aubé, \$12.
 P. M. Beaudoin vs Jas. Ballard, \$12.
 M. Feldman vs Emile Bonhomme, \$20.
 J. V. Lapierre vs M. Hogue, \$11.
 I. Caron vs A. Bolleau alias Bolteaux, \$24.
 J. B. Désautels vs Jas. Boynton, \$26.
 A. Jolicoeur vs Wm. Green, \$26.
 A. Jolicoeur vs E. E. alias G. Mitchell, \$10.
 A. Jolicoeur vs Eug. Marchand, \$76.
 A. Jolicoeur vs Andrew Jamieson, \$10.
 J. H. Lemieux vs C. A. Bégin, \$70.

Bell Tel. Co. vs F. A. Blair, \$30.
 Bell Tel. Co. vs W. Elmore, \$15.
 P. Boullanne vs Ed. Guénette, \$21.
 J. R. Aumond vs Raoul Bonenfant et Alf. Lavallée, \$40.
 A. Beaulieu vs Léon Dumont, \$31.
 F. W. Wait vs J. A. Mireault, \$37.
 J. A. Vallée vs Jos. Duquette, \$49.
 Bell Tel. Co. vs J. A. Rosenfeld, \$48.
 Duchesne & Grimard, Ltée vs Martin Dagenais, \$60.
 J. Lachance vs F. Comte, \$69.
 Flamand & Robert vs F. X. Gaudreau, \$16.
 La Banque d'Hochelaga vs E. St-Pierre, \$23.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Jos. E. Grignon vs Monarch Elect. Co., Ltd., Montréal, \$2571.
 Wm. M. Birks et al vs Paul Joseph et Meteor Co., Montréal, \$253.
 J. M. Orkin Co., Ltd. vs Mlle Joséphine Montmarquette, St-Hyacinthe, \$3937.
 Geo. Garon vs Ed. Jos. Clément, Montréal, \$140.
 Légaré Auto & Supplles, Ltd. vs Lindsay Hunter, Montréal, \$300.
 Can. United Theatres, Ltd. vs Cie Edgar Becman Inc., Montréal, \$5500.
 Syndicat St-Henri vs Odile Henne et Mme Leon Colman, Montréal, \$185.
 Machines Builders, Ltd. vs Nat. Drop Mme Leon Colman, Montréal.
 S. Gold & Co. vs Nathan Adler et Fortuna Waists Co., Montréal, \$175.
 U. Proulx vs Soc. d'Organ., Ltée, Montréal, \$1221.
 Mme Julien Therrien vs Henri Péludeau, Montréal, \$112.
 Victorine Comte et vir vs Broad Realty, Ltd., Montréal, \$5832.
 M.-Louise Goyette vs Pas. Riendeau, Montréal, 1ère classe.
 H. Budyck vs R. Boucher et N. Boucher, Montréal, \$242.
 J. A. Laferté vs J. R. Coulombe, Ste-Philomène de Châteauguay et Horm. Chauvette, Montréal, \$2297.
 Troem Kessler & Salamon Gltomersky vs Leah Rudner et Mme Aaron Siminovitch, Montréal, 1ère classe.
 Adjour Samson vs M. L. H. & P. Consolidated Co., Montréal, \$700.
 Eva Généreux vs Mme Dieudonné Ouellette, Montréal, \$204.
 A. Oulmet vs Isidore Dickman, Montréal, \$347.
 P. H. Lesage vs T. Huet dit Dulude, Montréal, \$414.
 Florence Baker et vir vs Ville de Verdun, Verdun, 200.
 J. H. Peters Co. vs J. A. Gagné, Montréal, \$1391.
 Frank Lazare vs Marins Levine, Montréal, \$250.
 Alf. Guinard vs Dom. Bridge Co., Ltd., Lachine, \$300.
 Tischel Ship vs Lindsay Crisbie Hunter, Montréal, \$237.
 Samuel Cohen vs J. B. Martel et H. Harris, Montréal, \$114.
 Jas. Sauvé vs Alex. Baillie, Montréal, \$100.
 E. Morgan vs Dom. Bridge Co., Ltd., Lachine, \$500.
 A. B. Otter vs Léon Archambault, Montréal, \$704.
 A. A. Lapointe vs F. E. Audette, Montréal, \$1045.
 Z. Pesant vs Ricard Brosseau et J. Oscar Fauteux, Montréal, \$114.
 Syndicat Oeuvres Sociales, Ltée vs Les Placements Municipaux, Ltée, Montréal, 4ème classe.
 W. F. Cummings vs Clément Duluth, Westmount, \$106.
 Collège Ste-Marie vs J. O. Legendre, Montréal, \$265.
 V. Leduc vs H. André, Montréal, \$126.
 Légaré Auto & Supplles Co., Ltd. vs Ernest Labelle, Montréal, \$513.
 A. A. Lapointe vs Léo Hurtubise, Westmount, et F. Emile Audette, Montréal, \$1240.
 Gen. Automobile Equipment, Ltd. vs J. S. Beauregard, Montréal, \$100.
 E. Ouellette vs Isaac Kauffman, Jos. Shprester, Gerson Zudick et Elphège Bélaïr, Montréal, \$2667.
 Cie Imp. d'Immeubles du Can., Ltés vs O. L. Baillargeon et Honorius Leguerier, Montréal, \$3906.
 Ls Cohen vs Moses Takerman, Montréal, \$279.
 Jos. Comtois vs S. C. Phillips, Montréal, \$190.
 The King vs John C. MacDiarmid, Montréal, \$1050.
 Syndicat St-Henri vs Odile Henne et Mme Leon Colman, Montréal, \$185.
 Esther Ratkin vs Jas. M. Clark, Montréal, \$1700.
 F. A. Veitch vs Calvert Langton, Montréal, \$100.
 John Wilson vs Can. Explosive, Ltd., Montréal, \$1000.
 Calerina Mavici et al vs C. P. R., Montréal, \$1800.
 A. S. Shapiro vs J. M. Clark, Montréal, \$2000.
 Philomène Bricault dit Lamarche vs Eléodore Jetté et al, Montréal, 1ère classe.
 Lewis Bros., Ltd. vs J. O. Fauteux, Verdun, \$600.
 Jacques Villeneuve vs Chas E. Villeneuve, Montréal, \$625.
 Mme Roméo Vandetti vs Esrom Audette, Montréal, 4ème classe.

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED
 MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

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

Bureau Principal: New Glasgow (N.E.)

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

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.

J. B. Drapeau, E. F. Gariépy, 19 avril, 10 a.m., 768 Cadieux, Robitaille.

M. L. H. & P. Co., A. E. Budd, 19 avril, 10 a.m., 2113 Ontario Est, Desroches.

A. Chartrand, A. Latour, 19 avril, 10 a.m., 414 Mentana, Brouillet.

A. N. Chicoine, Isidore Chayé, 22 avril, 10 a.m., 434 Joffre, Lapierre.

Hon. Sir A. Lacoste et al ès-qual, vs Hervé Lortie, 22 avril, 10 a.m., 81 de Lanaudière, Lavery.

E. W. Ogilvie et al, Paul Renson et al, 22 avril, 10 a.m., 11 St-Sacrement, Marson.

M. L. Brown, Jacob Zishotz, 22 avril, 10 a.m., 1147 St-Dominique, Desroches.

D. Bourassa, L. A. Archambault, 22 avril, 10 a.m., 316 Dorion, Normandin.

L. Montmarquette, E. Marchana, 22 avril, 11 a.m., 36 Iréné, Brouillet.

Deschamps & Kingsley, Ed. Valade, 22 avril, 10 a.m., 1370a Chapleau, Brouillet.

H. Dupré, A. Clément, 22 avril, 10 a.m., 2260 Hutchison, Robitaille.

Z. Guy, J. Latraverse, 22 avril, 10 a.m., 25 de Boucherville, Robitaille.

Oscar Sénécal et al, Jos. Marin, 22 avril, 10 a.m., 224 avenue Lasalle, Desmarais.

Nap. Gendron, M. Desjardins, 23 avril, 10 a.m., 612a Henri Julien, Robitaille.

Armand Vinet, Mme H. Sigouin, 23 avril, 10 a.m., 2397 St-Dominique, Robitaille.

A. Eichenbaum, A. E. Chagnon, 23 avril, 10 a.m., 554 Chambord, Lauzon.

H. Simon, F. Légaré, 24 avril, 1 p.m., 711 Mentana, Lauzon.

Z. Norman, I. Goldberg, 24 avril, 10 a.m., 1279 St-Urbain, Lauzon.

J. Sack, B. Sweney, 24 avril, 11 a.m., 464b Guy, Lauzon.

Levin Bros., Pipatro Wasylew, 25 avril, 10 a.m., 1723 Ontario Est, Lauzon.

F. Feldman, Mme Bonneville et al, 25 avril, 11 a.m., 1183 de Lorimier, Lauzon.

M. Berifsky, S. Diamond, 28 avril, 10 a.m., 1037 St-Jacques, Lauzon.

Trust & Loan Co., Rév. B. S. Dubeau, 22 avril, 10 a.m., 109 Lagauchetière Ouest, Lafontaine.

P. P. Martin Co., Ltd., Tom. Delb, 19 avril, 1 p.m., 17 St-Claude, Cout.

Félix Messier, Solar Yeast Co., Ltd., 19 avril, 10 a.m., 101 Pie IX, Desroches.

M. L. Brown, M. Dominico, 19 avril, 1 p.m., 188 Dorion, Desroches.

Mme S. Rosenweesen, Swiss Embroidery Works, Ltd., 19 avril, 1 p.m., 194a Peel, Robitaille.

Hector Robillard, Achille Jobin, 19 avril, 10 a.m., 2205 Bordeaux, Brouillet.

S. Croysdill, M. Carlo, 19 avril, 11 a.m., 1112 Berri, Lauzon.

A. S. Brosseau, R. J. Foreman, 19 avril, 10 a.m., 296 Marlowe, Racette.

C. W. Lindsay, Ltd., Wm. V. Ticks, 19 avril, 10 a.m., 4109 Ste-Catherine, Lupien.

Joseph Morin, Ville de Maisonneuve, Eff. du demand., 22 avril, 11 a.m., 224 Lasalle, Champagne.

H. Dupré, A. Clément, 22 avril, 10 a.m., 2660 Hutchison, Robitaille.

Nap. Trudeau, Pierre Bougle, 22 avril, 11 a.m., 1291 Elgin, Brossard.

David Fineberg, Paul Déziel, 23 avril, 1 p.m., 731 St-André, Brossard.

People House Furnishing, Max. Salvinsky, 23 avril, 11 a.m., 2477 Clarke, Brossard.

Léo Messenhon, Paul Rivest, 23 avril, 10 a.m., 429 Drolet, Brossard.

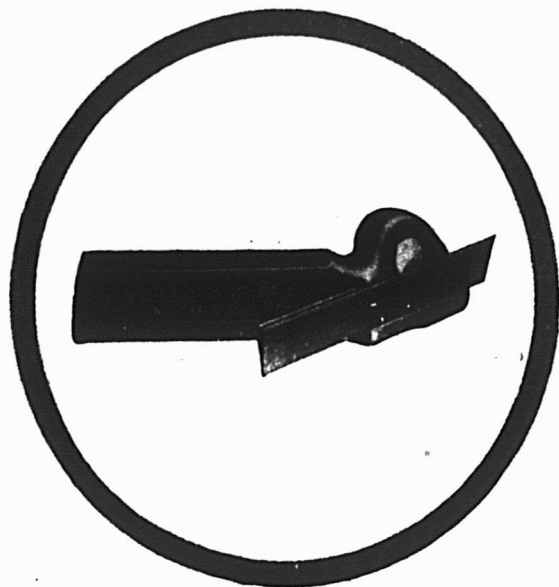
Cohen Ltd., Mésario D. Jardins, 23 avril, 11 a.m., 6125 Henri Julien, Brossard.

A. Drauin & Co., C. E. Globensky, 23 avril, 1 p.m., 503 Roy Est, Brossard.

Leo Messenhon, Alb. Martel, 10 a.m., 53 Bréboeuf, Brossard.

Flore Montreuil, H. Corbell, 23 avril, 10 a.m., 1047 St-Laurent, Brossard.

LES PORTE-OUTILS "ACRIPPA" DE WILLIAMS



Economisent considérablement le temps de la machine à l'ouvrage; font perdre le moins de temps possible pour cause de réparations et nécessitent moins de changement entre les ouvrages.

Tenus en stock en un grand choix de dimensions pour tous les ouvrages faits à la machine, y compris des tours, des perceuses, des raboteuses, des lieuses, des découpeuses et autres machines à bois.

Ecrivez pour avoir notre brochure traitant des outils pour machinistes.

J. H. WILLIAMS & CO.,

122 RICHARDS STREET, BROOKLYN, N.-Y.

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

Une offre qui s'adresse strictement au marchand

La PEINTURE DE RAMSAY est placée sur le marché par les Marchands de Ramsay et les Marchands de Ramsay font des profits en vendant la

PEINTURE RAMSAY'S

Il n'y a pas de borne à notre coopération; pas de restriction de qualité; rien d'épargné pour maintenir le succès du bon renom qui a pris 77 longues années pour s'édifier.

Ecrivez pour notre proposition

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé	\$4,000,000
Fonds de Réserve	4,800,000
SIEGE SOCIAL	
MONTREAL	
BUREAU DE DIRECTION	
WM. MOLSON MacPHERSON	Président
S. H. EWING	Vice-Président
Directeurs: — F. W. Molson, Wm. M. Birks, W. A. Black, John W. Ross, J. M. McIntyre.	
Plus de 100 succursales dans les principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.	
EDWARD C. PRATT, gérant général.	

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé	\$5,000,000
Capital versé	2,000,000
Réserves	2,100,000

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

Notre bureau de Paris,
14 RUE AUBER

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

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

A PRETER

\$5,000,000

sur débetures municipales à longs termes

Nous sommes aussi acheteurs d'obligations industrielles garanties par les municipalités.

Adressez-nous par écrit tous renseignements et mentionnez vos prix.

Prudential Financial Society

162 rue St-Denis
MONTREAL

J. A. LANGLOIS, Secrétaire Tél. Est 893

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

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

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

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

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

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

BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires-censeurs)

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

Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef, M. M. LAROSE.

Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY Inspecteur, M. ALEX. BOYER.

Auditeurs représentant les Actionnaires
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARUE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

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

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;
l'hon. F.-L. 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 Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

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

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

FINANCES

DIVERS.

L'on annonce que la banque des Marchands du Canada se propose d'augmenter son capital-actions de \$7,000,000 à \$8,400,000. Le capital autorisé de la banque est de dix millions. Les actionnaires ont été avertis en conséquence, les 14,000 actions nouvelles seront divisées entre les actionnaires sur une base d'une action pour chaque 5 actions déjà détenues. Le prix sera de \$150.00 par action. Les actionnaires inscrits dans les livres de la compagnie en date du 30 avril 1919 auront seuls le privilège de pouvoir acheter ces nouvelles actions à ce prix.

La convention annuelle de la Dominion Mortgage and Investment Association a eu lieu à Toronto le 28 mars dernier. Les officiers élus pour l'année 1919-20 sont: président-honoraire, M. A. D. Langmuir; président-actif, M. E. M. Saunders; 1er vice-président, M. A. E. Holt; 2ème vice-président, M. W. E. Long.

Le rapport annuel de la Banque Hamilton démontre que cette institution a fait des profits pour l'année se terminant le 1er mars s'élevant à la somme de \$571,226.00. Cette banque a ouvert dernièrement une succursale à Montréal sur la rue McGill.

L'assemblée annuelle de la Canadian Consolidated Rubber Company a été remise au 22 avril 1919 à midi.

Les opérations de l'année se terminant le 31 décembre 1918 de la Canadian Salt Co., Limited, démontre un profit pour l'année de \$223,342.00.

L'état annuel de la Fairbanks-Morse Co., Ltd., pour l'année 1918 démontre, qu'après avoir pourvu à une certaine dépréciation, taxe de guerre, son dividende annuel sur les actions préférentielles, la balance applicable aux actions est de \$710,097.00.

M. Carson Flood, qui jusqu'à présent était gérant à Montréal de la Eastern Trust Company, vient d'abandonner cette position pour faire partie de la maison de débetures Nesbitt, Thompson & Co.

Les courtiers Thornton, Davidson & Co. annoncent qu'ils viennent d'ouvrir une nouvelle succursale de leur maison qui sera connue sous le nom de Thornton, Davidson & Co., Ltd., dont le but est de faire le commerce de débetures municipales, provinciales et autres valeurs. Monsieur Hugh G. Davidson est le président de la nouvelle compagnie, le Major Arthur F. Nation, vice-président, MM. Maus S. Wheelright, C. O. Cameron, L. A. Wyse en sont les directeurs.

La Cour de Toronto vient de rendre jugement dans une cause, par lequel il a été décidé que la personne en possession d'un livre de banque a droit de retirer l'argent d'une banque, même si le compte est en société avec une autre personne.

LA VENTE DE DEBENTURES.

La vente des débetures municipales pendant le mois de mars au Canada s'est élevée à la somme de \$1,899,514, comparativement à \$5,946,569 dans le mois de février, et \$9,191,643 dans le mois de mars 1918. La table suivante démontre ce genre de transaction dans les différentes provinces pour le mois de mars 1919:

Ontario	\$ 748,063
Québec	500,000
Manitoba	464,373
Saskatchewan	85,878
Colombie Anglaise	55,000
Alberta	33,700
Nouvelle-Ecosse	12,500
	\$1,899,514

POURQUOI L'ECONOMIE DEVRAIT ETRE PRATIQUEE AU CANADA.

Le Dr Adam Shortt, C.M.G., d'Ottawa, écrivant sur la nécessité et les avantages de l'économie et de l'épargne systématiques, donne quelques raisons convaincantes pour lesquelles les Canadiens ne devraient pas retourner à leur manière de dépenser sans discernement et à leur politique de laisser faire quand il s'agit de l'économie nationale. Le fait que notre cause a été gagnée à la fin ne doit pas, dit-il, diminuer les sacrifices qui ont été faits durant la récente guerre. En conséquence, à moins que le peuple canadien puisse récupérer, d'ici un temps raisonnable, le montant énorme de richesses et de capital que l'on a dû sacrifier, la vie industrielle du pays devra être de beaucoup affermie et nous devrons aller chercher du capital à l'étranger. En faisant cela, nous augmenterons nos obligations dues à des étrangers et par suite le fardeau que devra supporter le pays plus tard se trouvera augmenté. Toutefois, cette reprise de capital peut être faite par l'économie qui devrait être le devoir de tous les citoyens animés de l'esprit public.

Les recettes de la douane pour l'année fiscale se terminant le 31 mars 1918 démontrent une diminution de \$3,209,343.00. Le montant total des recettes pour l'année 1917-18 était de \$159,681,046, tandis que pour l'année 1918-19 le total n'est que de \$156,471,703. La diminution pour le mois de mars 1919 est de \$651,351.00. Le total des recettes pour ce mois est de \$12,907,498.00, comparativement à \$13,558,859.00 pour le mois de mars 1918.

"Stock général à vendre"—à Saint-Denis, Rivière Richelieu, environ \$6,000.00, la propriété à vendre ou à louer, commerce établi depuis 40 ans. Cause de vente: santé. Pour plus de renseignements, s'adresser à F. X. Paradis, Saint-Denis, Rivière Richelieu.

ASSURANCES

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE LA "CONTINENTAL".

Une cause intéressante a été plaidée ces jours derniers devant le juge Archer. L'effet de la cause peut se résumer comme suit:

Dame Léontine Jolicoeur, veuve de Moïse Coutu, poursuivait la "Continental Life Insurance. Co." pour le paiement d'une police dont la valeur était due par suite de la mort de Coutu.

Un prêt de \$69 ayant été fait par la compagnie au défunt, la demanderesse en déduisait le montant ainsi que les intérêts, ce qui portait la réclamation à \$929.79 sur une police de \$1,000. L'assuré est mort le 27 décembre 1917, et nul règlement n'a été fait jusqu'à date par la compagnie.

La "Continental Life" a répondu dans son plaidoyer en défense que l'une des clauses de la police était le bien-fondé des déclarations de l'assuré. La mauvaise foi ou l'erreur en ce cas peut annuler la police, quelle que soit la régularité des paiements faits par l'assuré.

Dans le cas soumis au tribunal, le défunt Moïse Coutu avait négligé du 1er septembre jusqu'au 1er octobre 1917, de régler le paiement échu. La police fut annulée et un renouvellement s'imposa. Une nouvelle déclaration fut exigée par la Compagnie relativement à l'état de santé de l'assuré.

Coutu déclara que son état était normal et qu'il ne souffrait d'aucune maladie. Il mourut en décembre 1917.

Après enquête la compagnie découvrit qu'à la date du renouvellement il souffrait d'une maladie de coeur très sérieuse et qu'il était sous les soins d'un médecin. Cette maladie devait causer la mort deux mois après. La Compagnie a soutenu que le non-fondé de la déclaration, faite lors du renouvellement annulait la police, suivant les clauses mentionnées au contrat.

Le juge Archer a maintenu la défense de la Compagnie et renvoyé l'action.

Nous attirons spécialement l'attention des marchands sur la valeur des clauses dans leurs polices d'assurances-vie, de même que les clauses dans leurs polices d'assurances contre le feu.

Généralement les polices d'assurances contre le feu ne refusent pas de payer les dommages en opposant certaines technicalités, mais les compagnies d'assurances-vie semblent être beaucoup plus sévères. Une police d'assurance est un contrat, et par conséquent toutes les clauses y contenues ont une valeur, et personne ne peut plaider ignorance de ces clauses. Nous savons que dans la pratique un grand nombre d'hommes d'affaires acceptent leurs polices, ou signent leur application sans porter attention à toutes ces clauses. C'est une erreur. Tout homme d'affaires devrait porter une attention spéciale à ses polices d'assurances, car lorsque le temps de réclamer de la Compagnie d'assurance est arrivé, il est trop tard pour pouvoir changer ses polices, ou pour en connaître la valeur réelle.

LES PERTES PAR LE FEU DANS LE MOIS DE MARS 1919.

Les experts estiment que dans le cours du mois de mars 1919, les pertes causées par le feu se sont élevées à \$2,154,095.00, comparativement à \$1,682,286.00 dans le cours du mois de mars 1918. Ce montant se répartit comme suit:

Feux excédant \$10,000	\$1,771,000
Feux de moindre importance	87,300
Estimé de feux non répartis	295,795
	<hr/>
	\$2,154,095

Comme on peut le voir, ces pertes excèdent de beaucoup celles du mois de mars de l'an dernier.

INFORMATIONS

Monsieur G. W. Pacaud, autrefois Agent Général de la National Fire Insurance Company dans la province de Québec, a résigné ce poste pour accepter la nomination d'agent général de la Fidelity Phoenix Fire Insurance Company, de New-York, pour Montréal et la province de Québec.

M. L. S. Colwell, associé à Montréal de la maison Jenks, Gwynne & Co., de New-York, est de retour d'un voyage à la Louisiane et en Californie.

M. Théodore Meunier, gérant général de la British Colonial Fire Insurance Company à Montréal, part dans quelques jours pour un voyage dans les provinces de l'ouest où il devra visiter principalement Winnipeg, Calgary, Edmonton, Regina, Moose Jaw, Vancouver, Victoria, etc., dans l'intérêt de sa Compagnie.

M. Cecil S. Wainright vient d'être nommé secrétaire de la Western Insurance Company en remplacement de M. C. C. Foster, démissionnaire. M. Foster avait été secrétaire de la Compagnie pendant 29 ans, et M. Wainright, son assistant pendant 12 ans.

Monsieur A. H. C. Carson et M. F. D. Williams viennent de s'assurer le contrôle de la London Mutual Fire Insurance Company.

A VENDRE—MAGASIN GENERAL—ETABLI DEPUIS 92 ANS. — Propriété de campagne à vendre à Ste-Elizabeth, Compté de Joliette, avec Magasin Général, établi depuis 92 ans. Cause, santé. Vendra à bonnes conditions. S'adresser au Propriétaire: A. H. BEAULIEU, STE-ELIZABETH, CO. JOLIETTE.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

Manufacturiers,
Entrepreneurs, Commerçants

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

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

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

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

GONTHIER & MIDGLEY

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

\$5,000

de
protection pour votre maison
+ plus +

\$50 par mois
d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERNEMENT \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

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



Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIES
(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

P.-A. GAGNON, C.A.
J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

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

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

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

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

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

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général
C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT BICKERDIKE, gérant.

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE
COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 57	Church & Dwight . . . 42	Germain 19	Ottawa Paint Co. couverture
Ames Holden McCready 3-4-5-6-7	Cie J. A. M. Côté . . . 50	Gillett, E. W. 36	Parker Broom Co. . . . 46
Assurance Mont-Royal 65	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 65	Goodyear Rubber Co. 18	Paquet et Bonnier . . 65
Baker (Walter) 50	Clark Wm. 47	Greb Shoe Co., Ltd . . 17	Paradis F. X. Lecture
Banque d'Hochelega . . 62	Cluett, Peabody . . . 22	Gonthier & Midgley . . 65	P. Poulin & Cie 50
Banque Nationale . . . 62	Columbus Rubber Co. 15	Gutta Percha & Rubber Co. 9	Prudential Financial Society 62
Banque Molson 62	Connors Bros. 36	Home Shoe 17	Ramsay Paint 61
Banque Provinciale . . 62	Côté et Lapointe . . . 44	Imperial Oil Co. 52	Rena Footwear 16
Beaulieu lecture	Couillard, Auguste . . 65	Imperial Tobacco . . . 25	Riga Water 39
Bennett Limited	Dally F. F. 19	International Business couverture	Robinson James 11
. Couverture	Daoust, Lalonde & Co 8	Jonas & Cie, H. 41	Sherwin-Williams . . . 54
British Colonial Fire Ins. 65	Dennis Wire 59	King Paper Box 22	Simonds Canada Saw 56
Breithaupt Leather Co. Ltd. 20	Dent Harrison 43	La prévoyance 65	St. Croix Soap Co. . . . 47
Brandon Shoe Co., Ltd. 13	Dominion Cannery (Ltd.) 38	Lemesurier Tobacco Co. couverture	St. Mary's Wood 50
Brodie & Harvie 50	Domestic Specialty . . 22	Leslie & Co., A. C. . . 58	Slater Shoe 14
Brodeur A. 50	Dominion Salt 47	Liverpool-Manitoba . . 65	Stanway Hutchins Ltd. 50
Canada Foundries . . . 60	Duffy, J. J. & Co. . . . 42	Mathieu (Cie J.-L.) . . 48	Stauntons Ltd. 57
Canada Life Assurance Co. 65	Dupont Frères 21	McArthur 58	Sun Life of Canada . . 65
Canadian Cons. Rubber 24	Egg-O Baking Powder 45	Ministère des Travaux Publics 50	Steel of Canada 54
Chamberlain Medicine 49	Fairbanks, N.K. 44	Montbriand, L.-R. . . 65	Tanglefoot 27
Carriage Factories . . 59	Fontaine, Henri 50	Nova Scotia Steel Co. 60	Tétrault Shoe Co. . . 12
	Fortier, Joseph 23	Nugget Polish 20	Tower Canadian Co. . . 23
	Gagnon & L'Heureux 65		United Shoe 10
	Garand, Terroux & Cie 65		Williams Co., G. H. . . 61
	Genesee Pure Food . . 40		Western Assurance Co. 65

LA SITUATION OUVRIERE.

Au banquet donné l'autre soir par les officiers de la Compagnie du Pacifique Canadien, Lord Shaughnessy a bien résumé, croyons-nous, la situation du travail ici et en Grande-Bretagne, quand il a dit: "La question du travail, cause de la plus grande anxiété actuelle, n'est pas à proprement parler une question d'heures et d'échelles de salaire. En m'appuyant sur ce que j'ai pu constater moi-même, je puis dire qu'il y a autre chose à prendre en considération. L'ouvrier de l'avenir devra avoir une position sociale lui permettant de donner à sa femme et à ses enfants une existence différente de celle du travailleur du passé. Ils devront, eux aussi, jouir

des bienfaits de la vie tout comme les gens occupant des positions plus relevées."

Une nouvelle ère sociale devra régner. Lord Shaughnessy, avec sa clairvoyance infaillible, voit venir le changement qui résultera inévitablement des perturbations actuelles du monde ouvrier, et il donne ici le meilleur avis aux officiers du C. P. R. chargés de continuer le travail qu'il a dirigé si longtemps, quand il leur demande de bien juger immédiatement la situation et de faire face aux problèmes quelque peu différents de ceux qu'il avait eus à résoudre lui-même, et cela dans l'unique but de continuer les relations amicales ayant toujours existées entre les employés du C. P. R. et les officiers de la compagnie durant la présidence de Lord Shaughnessy.

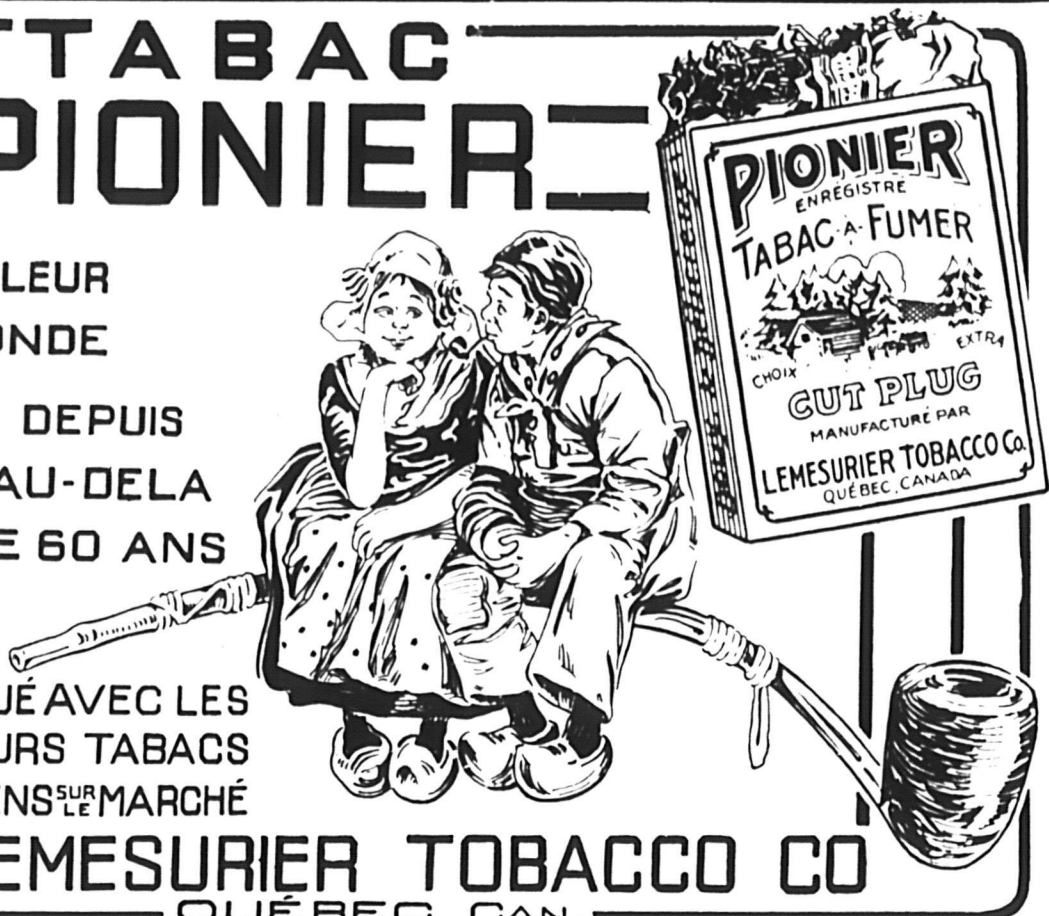
TABAC PIONIER

LE MEILLEUR
AU MONDE

DEPUIS
AU-DELA
DE 60 ANS

FABRIQUÉ AVEC LES
MEILLEURS TABACS
CANADIENS ^{SUR} LE MARCHÉ

PAR **LEMESURIER TOBACCO CO**
QUÉBEC, CAN.



LISTE DE PRIX

TABACS DOMESTIQUES (coupés)

	Boîtes	Prix
Pionier	1-12 5 et 10 liv.	à . . . 1.02
Papineau	1-12 5 et 10 liv.	à . . . 1.02
Parfum d'Italie	1-12 4 et 10 liv.	à . . . 1.02
Le Huron	1-12 5 et 10 liv.	à . . . 1.02
Quesnel	1-14 5 et 10 liv.	à . . . 1.20
Canada's Delight 1-6	10 liv.	à . . . 1.25
Canada's Delight liv	10 liv.	à . . . 1.25
Blue Band	1 liv 25 liv.	à60
Le Foyer	1 liv 25 liv.	à70
Le Foyer	1/8 liv 10 liv.	à72
Petit Canadien	1/8 liv 10 liv.	à68

NATUREL No 60

1-12	Boîtes 5 et 10 liv94
1-8	Boîtes 5 et 10 liv94
1-6	Boîtes 5 et 10 liv92
1-4	Boîtes 5 et 10 liv92
1-2	Boîtes 10 liv92
1 liv	Boîtes 10 liv90

TABAC A CIGARETTE

Oriental	1-14 5 et 10 liv.	à . . . 1.20
--------------------	-----------------------------	--------------

TABACS IMPORTES (coupés)

Golden Seal	1-14 5 et 10 liv.	à . . . 1.15
Gold Leaf	1-12 5 et 10 liv.	à . . . 1.44
Fine Cut	1-13 5 et 10 liv.	à . . . 1.10

TABAC EN TORQUETTE A FUMER NOIR

Le Huron	1-9 bte 6 et 12 liv	1.10
L. C. Spécial	1-8 bte 6 et 12 liv	1.04
Army & Navy	1-9 bte 6 et 12 liv	1.10

A FUMER JAUNE

Le Huron	1-9 bte 6 et 12 liv	1.10
Army & Navy	1-9 bte 6 et 12 liv	1.10

A CHIQUER NOIR

Maple Leaf	1-9 bte 6 et 12 liv	1.10
X X X	1-12 bte 6 et 12 liv	1.02

JAUNE

Maple Leaf	1-9 bte 6 et 12 liv	1.10
----------------------	---	------

TABAC A PRISER

En Jarres de 5, 10 et 20 liv.
En Barils de 5, 10 et 20 liv.

X X	à50
Rose et Fève	à45
Fève	à45
Rose No 1	à45
Merise	à45
Naturel	à45

25 cents extra chargés pour barils ou jarres vides et sont retournables au même prix.

MAISON ETABLIE DEPUIS PLUS DE 60 ANS

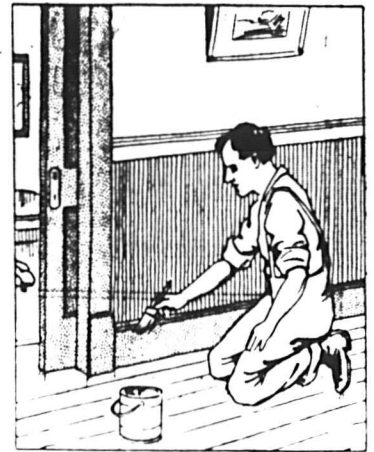
LEMESURIER TOBACCO CO.

66 à 72 rue St-Valier

QUEBEC



TEINTURE POUR CHAPEAU DE PAILLE



Fini actuel

et permanent

Brillant et durable
comme
Le JASPE

Seuls Fabricants
OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

Fini émail ou au
vernis pour tous
les usages

OTTAWA

MONTREAL

TORONTO

VANCOUVER