

Ecole des Hautes Etudes
Commerciales,
Coin Viger et St-Hubert.

Le Prix Courant

FONDE EN 1887.

MONTREAL 30 NOVEMBRE 1917

SPECIAL D'AUTOMNE No 48

Les Aliments Préparés de Clark



Votre commerce est basé sur
La Qualité, La Réputation, La Vente
Trois choses que vous procurent les produits de Clark

MONTREAL

Le "Directory" de Montreal, de Lovell

L'Annuaire de la Ville

**CET ANNUAIRE VOUS
EST NECESSAIRE :**

POUR VOTRE CORRESPONDANCE :

Afin de vous adresser correctement à vos clients en vue d'affaires à transiger. Une mauvaise adresse retarde la livraison des lettres et expose à des frais inutiles. S'il est nécessaire d'écrire une lettre, il est nécessaire qu'elle soit livrée promptement. Economiser quelques dollars en achetant pas l'Annuaire de la Ville veut dire une perte de centaines de dollars.

LA LIVRAISON DES MARCHANDISES :

Évitez les erreurs et les plaintes en vérifiant l'adresse avant d'expédier la marchandise et assurez une prompte livraison.

LA PERCEPTION DE L'ARGENT :

L'Annuaire de la Ville vous fera retrouver plus sûrement vos débiteurs qu'aucun autre intermédiaire.

L'USAGE DU TELEPHONE :

Des milliers de personnes ont le téléphone à leurs bureaux ou à leurs maisons privées, et ne sont pas enregistrées dans l'annuaire du téléphone, mais peuvent être atteintes grâce à l'Annuaire de la Ville, où leurs adresses d'affaires et résidences sont incluses.

Prenez l'annuaire sous la main l'Annuaire de la Ville afin de pouvoir correspondre facilement avec tous.

Le "Directory" du Commerce et des Professions Classifiés, de la Province du Québec,

par ordre alphabétique, suivant les localités, les noms, les genres d'affaires et les professions.

Le seul ouvrage contenant une information authentique, exacte et complète sur toute personne faisant affaires dans la Province à la date de 1915. Le commerce classifié de la campagne n'a presque pas changé depuis cette date.

Le livre comprend plus de 1,750 pages et a été très soigneusement compilé et classifié.

Correspondance sollicitée par les éditeurs

JOHN LOVELL & SON, Limited

IMPRIMEURS — EDITEURS — RELIEURS

21-29 RUE ST-NICOLAS,

MONTREAL

Suggestion pour Cadeaux de Tranchées



Le Colis Idéal pour les Tranchées

Frais de poste payés pour tout endroit en Angleterre ou pour tout envoi à un soldat c/o Bureau de Poste de l'Armée, Londres, pour livraison en France.

11 livres

**\$5.00 TOUS FRAIS DE
PORT PAYES**

11 livres

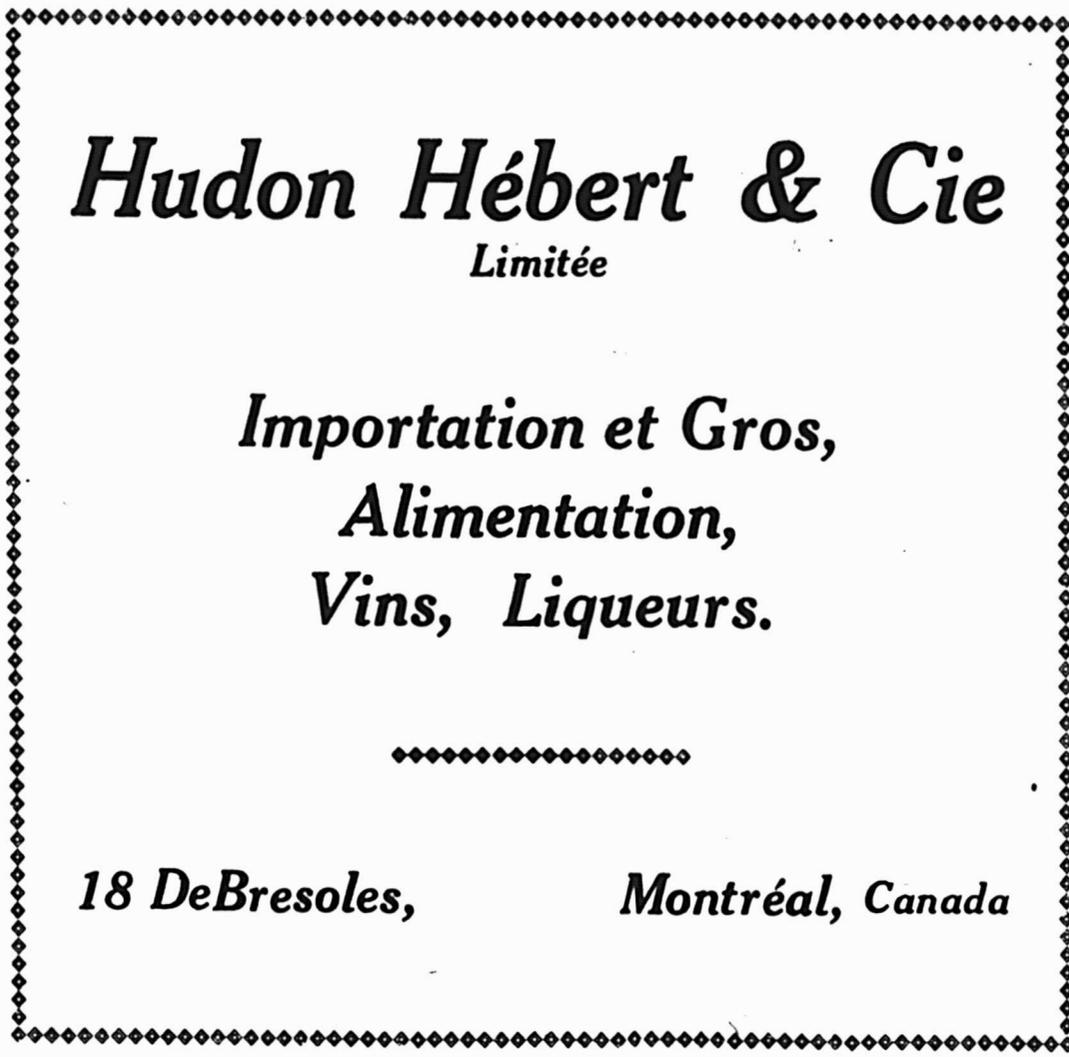
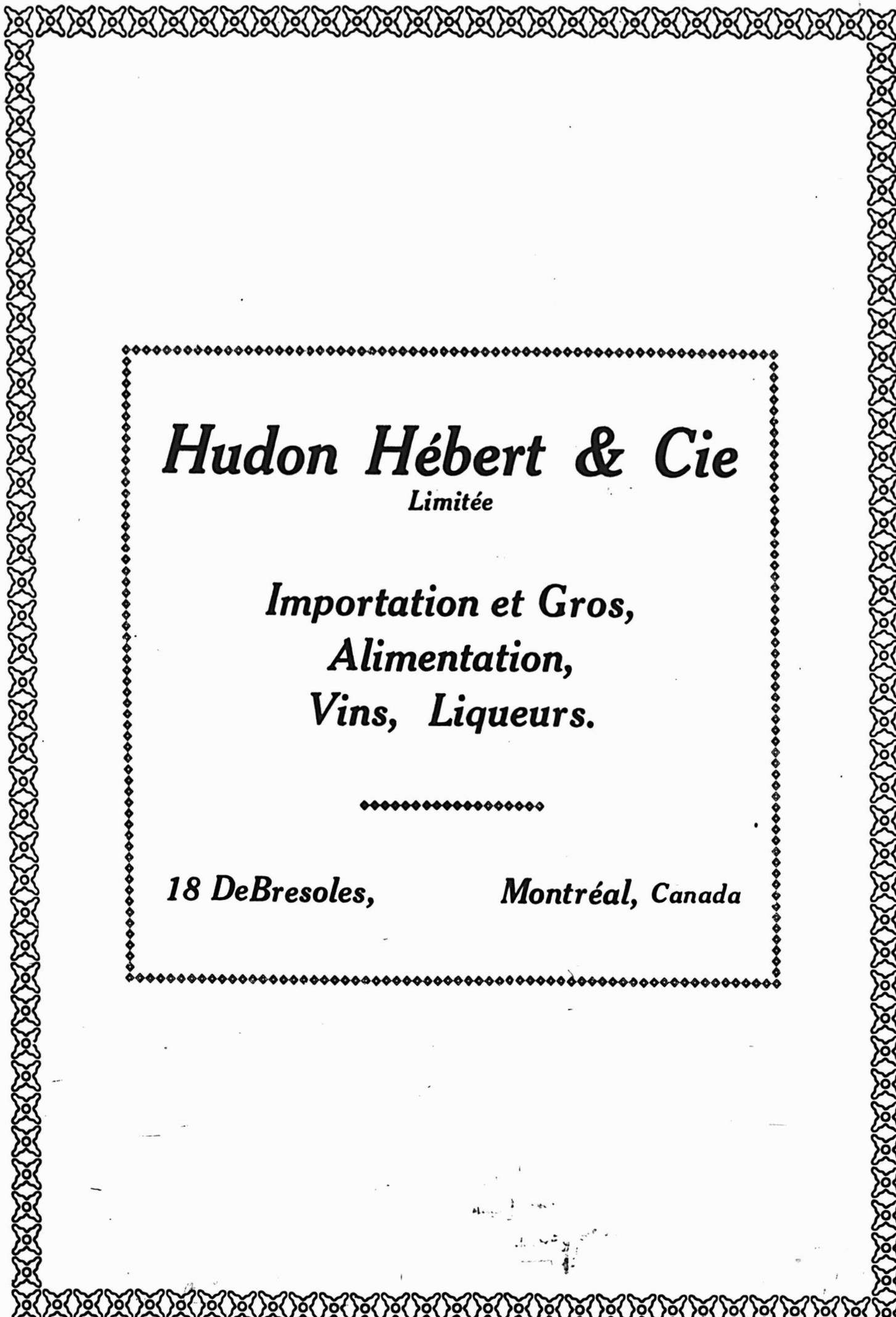
Ce colis est le résultat d'une soigneuse étude — il contient ce que demandent les gars dans les tranchées: — GATEAUX AUX FRUITS — CHOCOLAT — POUDING DE NOEL — SUCRE A LA CREME AVEC NOIX — GOMME — NOIX — PAIN D'EPICE — CARAMELS — BONBONS TRANSPARENTS — Manufacturés dans notre propre usine, produits sains et hygiéniques, comme peuvent en produire les ingrédients bons et purs et l'habileté humaine. Chaque article est enveloppé à l'abri de l'air et placé dans une boîte en carton. Ces boîtes sont soigneusement posées dans une caisse en planches gaufrées et scellée minutieusement, ce qui en assure la livraison en parfaite condition. Nous avons envoyé beaucoup de ces boîtes de l'autre côté de l'Océan et n'en avons reçu que des compliments — et beaucoup de soldats au front ont demandé dans leurs lettres qu'on leur envoie des Boîtes de Stuart.

AUX EPICIERS EN DETAIL

Vous pouvez prendre les commandes de vos clients et leur donner un reçu de la manière habituelle. Dès réception de la commande et de l'adresse complète du soldat nous expédierons les marchandises de l'autre côté de l'Atlantique et si vous nous donnez le nom de votre client, nous lui écrirons aussi directement pour l'informer que le colis a été expédié. **ECRIVEZ-NOUS POUR CONDITIONS.**

The Stuart Company, Inc.

173 Avenue Laurier Ouest, Montréal



Hudon Hébert & Cie

Limitée

*Importation et Gros,
Alimentation,
Vins, Liqueurs.*

18 DeBresoles,

Montréal, Canada

ECONOMIE ET QUALITÉ



Les ménagères qui font leur part de sacrifice en aidant à conserver les approvisionnements alimentaires du pays, comprennent parfaitement la grosse économie qu'il y a, à faire un usage fréquent de bons aliments marins hygiéniques.

C'est pourquoi les bons épiciers trouvent qu'il est plus avantageux que jamais de pousser de l'avant les délectables et économiques

ALIMENTS MARINS

MARQUE BRUNSWICK

Soyez un de ces marchands d'initiative. Mettez en étalage tous les jours, un stock de la Marque Brunswick et vos ventes augmenteront rapidement.

Les ventes des produits Brunswick se renouvellent constamment.



CONNORS BROS., LIMITED

BLACK'S HARBOR, N.B.

HUDON & ORSALI

Limitée

EFICIERS EN GROS

**Importateurs de Produits Alimentaires,
Thés, Vins et Liqueurs**

Propriétaires des Célèbres Marques d'Épiceries et
de Produits Alimentaires

SIGNAL

La maison Hudon et Orsali est le seul agent au Canada
de la fameuse

Huile d'Olive "ADOLPHE PUGET"

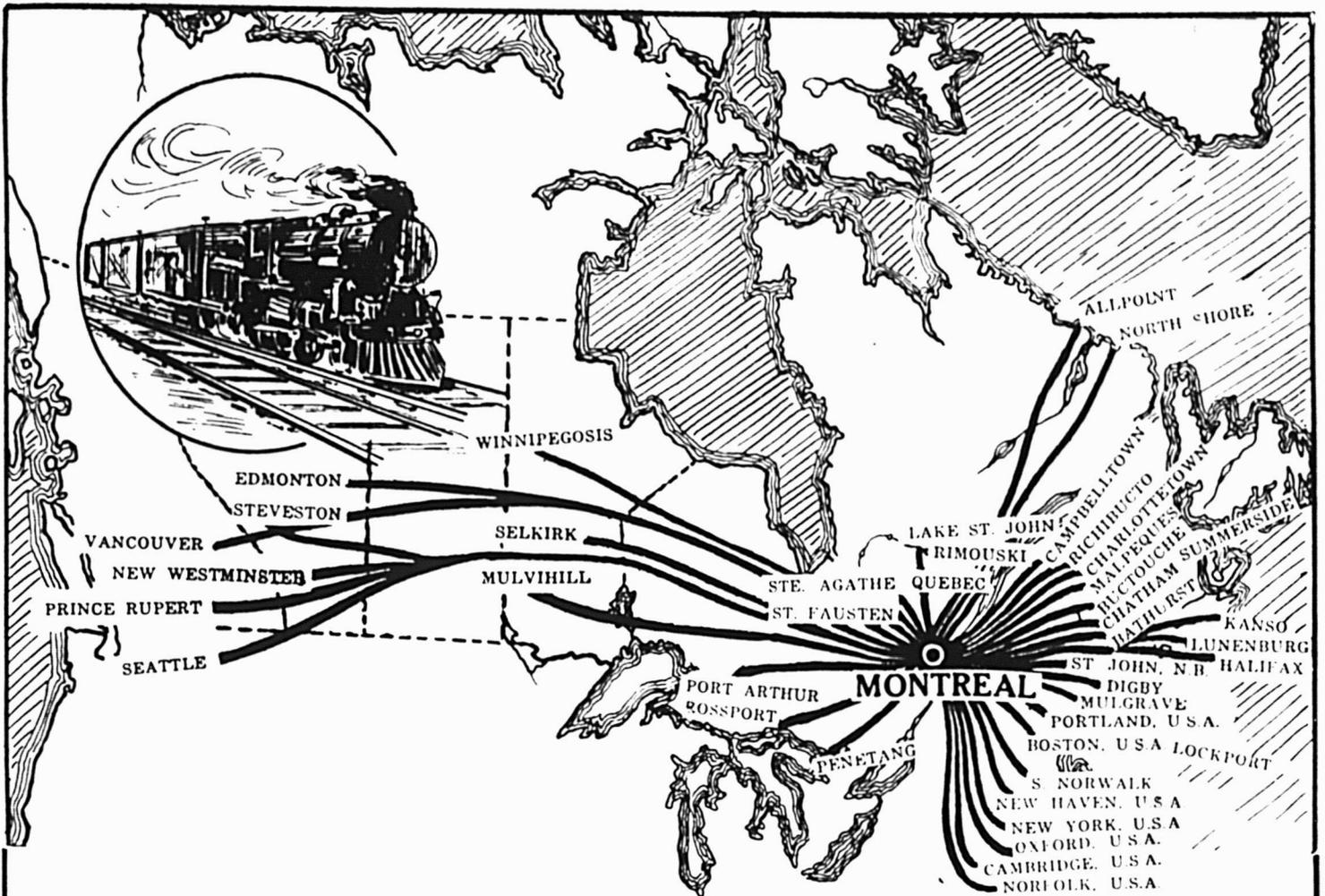
reconnue comme la meilleure au monde

*Avant de vous adresser
ailleurs, demandez-
nous nos prix. Écrivez-
nous ou téléphonez à
nos frais :*

**79 rue St-Paul Est,
Montréal**

TEL : MAIN 4964

		Qualité Vierge d'Aix		Qualité Supérieure		Qualité Surfine.	
		En Bouteilles	caisses 12	litres	brochées.		
"	"	"	24½	"	"		
"	"	"	12		Rondins.		
"	"	"	24½	"	"		
"	"	"	48¼	"	"		
"	"	"	96¼	"	"		
"	Estagnons	"	5		Gallons (Mesure Impériale).		
"	"	"	1	"	"		
"	"	"	½	"	"		
"	"	"	¼	"	"		
"	"	"	⅛	"	"		



Nos Approvisionnements de Poisson

nous arrivent de tous les meilleurs Points des

Côtes et Lacs de l'Amérique du Nord

D'un bout à l'autre du continent, de l'Atlantique au Pacifique, et d'Edmonton, Alta., jusqu'à Oxford, Maryland, des trains de poisson sont en route, nous apportant le meilleur choix qu'il soit possible d'obtenir de la pêche de ce vaste territoire.

Notre maison est la vieille maison réputée digne de confiance pour l'achat du poisson —vous pouvez toujours compter sur la qualité de nos stocks, et sur la suffisance de nos approvisionnements.

Envoyez-nous votre prochaine commande de poisson et faites la preuve de ce que le poisson de qualité peut faire pour vos profits.

LA COMPAGNIE D. HATTON

MONTREAL



Etes-vous Un des Epiciers

Qui font de bons profits en répondant à la demande sans cesse croissante pour le poisson?

Dans tout le pays, la demande pour du bon poisson, augmente constamment.

Partout les gens sont enclins pour économiser, à manger du poisson, de préférence au boeuf, au bacon ou au veau. Avec l'appui vigoureux du Gouvernement, cette demande pour le poisson est certaine de grossir encore plus, et tout bon épicier devrait être en position d'obtenir une bonne part de ce commerce profitable.

Nous pouvons vous fournir des prix très attractifs pour poissons de toutes descriptions,—Salés, Fumés et Frais. "Nous vendons ou achetons tout ce qui est du poisson" et la qualité en est toujours la meilleure.

Cela vous payera de pousser de l'avant le poisson. Demandez nos prix aujourd'hui, et voyez quels profits peuvent vous procurer les ventes de poisson.

J. Bowman & Company

Marchands de poissons en gros

TORONTO

Les Oeufs se vendent à 58c la douzaine

Un paquet de DIX CENTS de

POUDRE D'OEUF'S "POPULAIRE'S"

est l'équivalent, pour fins de cuisson, d'une douzaine d'oeufs et donne les mêmes résultats. De fait, on ne peut en noter la différence dans les gâteaux, puddings, etc.

Aidez vos clients à réduire le coût de la vie—

La Poudre d'oeufs "Populaire's" coûte beaucoup moins que les oeufs, donne les mêmes résultats, est beaucoup plus facile à manipuler et ne se gâte pas.

Ecrivez-nous pour plus amples informations

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée

26 Rue Demers et 645 Rue St-Valier, QUEBEC
















Quand vous vendez les

57 Variétés

de

PRODUITS ALIMENTAIRES PURS

de

HEINZ
















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

H. J. HEINZ COMPANY

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

BISCUITS

NOTRE ligne de Biscuits fait "plus que donner une satisfaction ordinaire", et comprend un assortiment sans égal de spécialités se vendant rapidement. La satisfaction qu'ils donnent et les profits qu'ils font réaliser, sont des caractéristiques qui intéressent le Marchand soucieux de réussite.

Nous manufacturons des **BISCUITS** depuis plus de trente ans et nous avons acquis la réputation de faire des produits de première qualité. Notre souci continuel a toujours été de fournir des marchandises qui conviennent au commerce particulier et nous croyons que nos efforts n'ont pas été faits en vain, car nos affaires ont montré une augmentation considérable chaque année.

Et d'abord, nous n'essayons pas de voir si nous pouvons manufacturer nos lignes à bon marché.

Nous achetons les meilleurs matériaux et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, et nous nous croyons justifiables d'affirmer que nos marchandises donnent

Plus qu'une Satisfaction Ordinaire

Nous avons des lignes pour convenir à toutes occasions.

Nous appelons l'attention toute spéciale sur nos

PETITS BISCUITS GRAHAM, SANDWICHS ASSORTIS, ARROWROOT, SANDWICHS GRAHAM, GATEAUX DE GINGEMBRE AUX FRUITS, GATEAUX AU RIZ, SULTANA, AFTERNOON TEA,

Egalement une série splendide des

LIGNES MARSHMALLOW

Nous sollicitons votre patronage avec confiance, et nous avons la certitude que lorsque vous aurez essayé nos marchandises, vous vous en montrerez satisfaits.

Envoyez-nous vos nom et adresse, en nous demandant qu'un de nos voyageurs passe vous voir avec une collection complète d'échantillons.

Nous garantissons chaque livre de produit que nous fabriquons et nous espérons que vous nous favoriserez de votre commande ou de votre demande de renseignements.

THE MONTREAL BISCUIT CO.

Manufacturiers de

Biscuits et Bonbons

MONTREAL

"PLUS QU'UNE SATISFACTION ORDINAIRE"

Demandez notre Catalogue et nos derniers Prix.

LE
Beurre d'Erable
 DE SMALL
est le seul original

il a obtenu les plus hautes récompenses à Paris (France) 1900, et en Amérique et en Orient.

Il possède toujours une homogénéité crémeuse uniforme. Les prix n'en sont pas plus élevés que ceux de ses succédanés. En vente chez tous les marchands de gros. Prompts envois. Nouvelle manufacture: 101 rue Parthenais; capacité: 30 mille livres par jour.

Small's Limited
 MONTREAL



UN PRODUIT
 SE VENDANT
 BIEN TOUTE
 L'ANNEE

PARIS PATÉ
 PARIS MEAT PATTY

Un mets délicieux--Mettez-le en étalage maintenant
 Rappelez à vos clients que Paris Pâté fait d'excellents sandwiches pour thés d'après-midi, parties de cartes, etc.

Délicieux, sain, prêt à servir.

Ayez-en toujours quelques boîtes sur votre comptoir—vous serez surpris du nombre que vous en vendrez.

Avez-vous goûté notre Pâté à la langue? (Deville Tongue).

SOCIETE S. P. A. 91 rue Reading, MONTREAL

Ce fut en 1874—Il y a juste 43 ans

que nous commençâmes le commerce d'importation des Thés et Cafés au Canada, des contrées lointaines où croissent ces feuilles et ces fruits.

Pendant ces 43 années, nous nous sommes spécialisés dans les

Thés et Cafés

Aujourd'hui, nous tenons plus de 140 sortes de Thés en magasin, et nous pouvons répondre à vos besoins, quelles que soient les demandes de votre commerce.

Notre longue expérience et notre succès dans l'achat et le mélange des Thés et Cafés nous autorisent à poursuivre notre politique bien connue de

SATISFACTION GARANTIE OU RENVOI DES MARCHANDISES A NOS FRAIS.

Thés

Assortiment d'un choix minutieux de Thés de Ceylan, des Indes, du Japon et de Chine—noirs et verts. Vous pouvez faire de meilleurs profits et en même temps faire connaître votre magasin en mettant en vue des thés en vrac de choix.

Cafés

Choix des plus purs Cafés de Java, Mocha, Bogota, Maracaibo, Ceylan, Mexique, Santos, Jamaïque, Rio brûlés frais tous les jours. Il est de votre intérêt d'acheter convenablement votre café et d'obtenir ainsi le commerce de café de votre ville.

Ecrivez-nous pour échantillons et prix

KEARNEY BROS., LIMITED

MARCHANDS EN GROS DE THES ET CAFES

33 Rue St-Pierre (ETABLIS DEPUIS 1874)

Montréal

M. le Marchand,

Vous rendez-vous compte du bénéfice que vous réalisez en mettant en évidence des marchandises qui sont annoncées dans tout le pays?



Un commerçant qui ne fait des affaires que dans sa localité peut ne pas avoir les moyens de faire de la publicité sur une aussi grande échelle que les manufacturiers dont le commerce s'étend par tout le pays; MAIS. . . .

Il peut profiter de la publicité de ceux-ci en faisant un bel étalage dans ses vitrines et en donnant aux articles annoncés dans tout le pays une place prééminente dans son magasin--en faisant--sienne--la--publicité--des manufacturiers.

L'affiche reproduite ci-dessus, bien coloriée, pleine de vie, 10' de hauteur par 25' de largeur, s'adresse plusieurs fois par jour à plus de 3,500,000 Canadiens.

Mettez une carte du STAG dans votre vitrine et voyez quelle augmentation d'affaires elle vous vaudra.

Faites vôtre cette publicité

ECRIVEZ A LA

CANADIAN POSTER COMPANY,

EDIFICE LEWIS, MONTREAL

Pour la Publicité par l'Affiche n'importe où au Canada.



Tenez les Meilleures sences

C'est le seul moyen d'attirer et de retenir la clientèle des ménagères soigneuses. Lorsque l'une d'elles vient à votre magasin et vous demande une essence culinaire, elle entend naturellement la meilleure, car de la qualité de l'essence dépend la qualité du mets.

Par conséquent, donnez-lui les

Essences Culinaires de Jonas

et vous vous assurerez son constant patronage ainsi que celui de ses amies et connaissances. Soyez assuré qu'il n'y a pas de meilleurs agents de publicité que les femmes. Si vous voulez qu'elles soient en votre faveur, donnez-leur toujours ce qu'il y a de mieux. Tout ce qu'on peut mettre de qualité dans une bouteille d'essence se trouve dans les

ESSENCES CULINAIRES DE JONAS

Henri Jonas & Cie.,

FABRICANTS,

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue St-Paul Ouest, - Montréal



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

"SILENT 500S"

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

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

CRYSTAL

DIAMOND

En Morceaux

Le sucre en morceaux le plus délicieux sur le marché, et aussi le plus économique, parce qu'il fond rapidement et ne laisse pas de résidu infondu dans la tasse

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTEAL.

AVIS AU COMMERCE

ECRIVEZ A

CHARLES GURD & COMPANY, LIMITED

76 RUE BLEURY, MONTREAL.

Pour tarif des prix des:

GINGER ALE DE "GURD"

DRY GINGER ALE DE "GURD"

EAU CALEDONIA DE "GURD"

NECTAR DE POMMES DE "GURD"

Et autres boissons de haute qualité de "GURD."

SANS CES BOISSONS VOTRE STOCK SERA INCOMPLET.



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

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

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

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

LIBRAIRIE BEAUCHEMIN, Limitée, Distributeurs,
Montréal.



La Ligne de Qualité

La qualité compte plus que jamais dans ces temps de prix élevés. La ménagère doit considérer soigneusement la valeur alimentaire et la qualité de chaque achat qu'elle fait.

L'expérience a démontré l'économie et la qualité supérieure des

Fèves au Lard

(AVEC SAUCE TOMATES)

MARQUE SIMCOE

Vous pouvez toujours recommander cette marque à vos clients avec la certitude qu'elle leur donnera une satisfaction absolue.

Cette ligne comporte une bonne marge de profits et vous payera largement de tout effort que vous consacrerez à en pousser la vente. Prenez soin d'en avoir toujours un bon stock en mains.

CHAQUE BOITE VENDUE EN FAIT VENDRE UNE AUTRE

DOMINION CANNERS, LIMITED, HAMILTON CANADA



**The Canadian Salt
Without a Fault**
(LE SEL CANADIEN
SANS DEFAUT)

Si vous voulez convaincre une cliente du fait que quelque article de votre magasin est pur vous ne pouvez faire une meilleure comparaison qu'en disant: "Il est aussi pur que le Sel Windsor".

Il est probable que le Sel Windsor a été employé chez elle pendant des années.

**Windsor
Table
Salt**
*Made in
Canada*
THE CANADIAN SALT CO., LIMITED



Nous vous réservons toujours le meilleur accueil, que vos dépôts soient gros ou petits.

A.-P. LESPERANCE,
Gérant.

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

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

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPETERIE
Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la Ménagère



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

Emmagasinez-en—Votre marchand en gros en a.

CHURCH & DWIGHT
LIMITED
Manufacturiers
MONTREAL

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

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

THÉ DU JAPON



PESEE DU THE

Vous vous ferez une idée absolument nouvelle de l'excellence que représente un thé de qualité, lorsque vous boirez du THE DU JAPON. Il possède une délicatesse d'arome, une saveur d'une richesse qui complètent admirablement un bon repas—c'est incontestablement le meilleur stimulant naturel pour le corps et l'esprit.

Le Gouvernement du Japon défend l'adultération et la coloration du Thé.

EN VENTE CHEZ TOUS
LES EPICIERS.

Une de nos annonces au consommateur pour créer la demande

Le fait que la qualité, bien annoncée, peut créer, en faveur du marchand, une vente sans cesse croissante, se trouve clairement démontré dans le cas du Thé du Japon. Notre publicité au consommateur est conduite d'une manière agressive et sur une grande échelle, déterminant un plus gros volume d'affaires pour les marchands de Thé du Japon.

L'amateur de thé le plus difficile trouvera dans le thé naturel une qualité vraiment supérieure—tout juste ce petit quelque chose qui fait toute la différence entre le thé ordinaire de tous les jours et un thé d'une finesse d'arome qui flatte le palais.

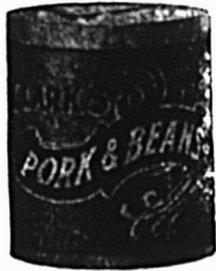
Demandez-le à votre marchand de gros.

VOS CLIENTS,

M. l'épicier, étudient aujourd'hui l'ECONOMIE plus que jamais.

N'hésitez pas à leur dire que les

Fèves au Lard de CLARK



sont exactement ce qui leur faut—Elles constituent un mets parfait.

*Elles épargnent des ennuis.
Elles épargnent du temps.
Elles épargnent du travail.
Elles épargnent de l'argent.*

Et elles sont pour vous les articles qui se vendent le plus rapidement.

W. Clark Ltd - Montréal

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SAUCISSE DIONNE

Tél. Lasalle 92



Faite Exclusivement de

PORC FRAIS

La Meilleure Saucisse au

Monde

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Tel. Bell Est 3665

L. SEMETEYS

Manufacturier de Confitures, Sirop, Oignons, Cornichons, Beteraves.

Demandez nos Liqueurs de Familles

191 rue Montcalm MONTREAL



UN BON VENDEUR

La Farine Préparée de Brodie

Voyez le Coupon des Epiciers dans chaque Carton.

Brodie & Harvie Limited, Tél. Main 436. MONTREAL

Les clients satisfaits sont le meilleur actif d'un

commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



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

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

REGISTERED TRADE-MARK

Faite en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

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

W. H. ESCOTT CO., LIMITED

COURTIERS EN EPICERIES EN GROS

AGENTS de MANUFACTURES ET MARCHANDS A COMMISSION

FONDEE EN 1907

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

WINNIPEG — REGINA — SASKATOON — CALGARY — EDMONTON

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

L'OUEST DU CANADA?

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

Bureau Principal: 181-183 avenue Bannatyne, WINNIPEG.

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons,—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q. Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Lisez les Annonces DU

PRIX COURANT

elles vous donnent les meilleures adresses où vous approvisionner.

MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Epiciers :

Une réputation établie de commerçant honnête tenant des marchandises fiables est un actif de valeur et que tout détaillant devrait désirer. Cela ne peut s'obtenir que par un effort persistant et déterminé à tenir les produits que l'on sait devoir plaire au client même si le profit net de la vente est un peu moindre que celui obtenu sur des marques sur lesquelles vous ne pouvez vous permettre de risquer votre réputation. Cela vous payera de pousser la vente de la poudre à pâte "Magic" et les résultats obtenus à la fin de l'année vous surprendront. L'article est bien annoncé et vous n'avez pas à perdre de temps en explication au moment de la vente.

MAGIC BAKING POWDER

LA SEULE POUDRE À PÂTE EN CANADA DONT TOUS
LES INGRÉDIENTS SONT MARQUÉS SUR L'ÉTIQUETTE

E.W. GILLET COMPANY LIMITED
TORONTO, ONT.

MONTREAL

WINNIPEG



MAGIC BAKING POWDER MAGIC BAKING POWDER

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferrerrie et Quincallerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

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

New Victoria HotelH. FONTAINE, Propriétaire
QUEBECL'Hôtel des Commis-Voyageurs.
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.50**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

ERNEST ST-AMOURCurateur et Liquidateur de Faillites
Commissaire pour Québec

Edifice Banque de Québec

No. 11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Main 3285.

Chambres 713-714.

GEO GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable Comptable-Inst. spéré**GONTHIER & MIDGLEY**

Comptables et Auditeurs

163 RUE S.-FRANÇOIS-XAVIER, - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-819

Adresse télégraphique - "GONTLEY"

GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

L.-A. CARON, Téléphone Bell
MAIN 3876

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs de la Province de Québec.

48, Notre-Dame-O., Montréal.

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

JOSEPH FORTIE

Fabricant-Papetier

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

210 OUEST RUE NOTRE-DAME

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

Ouverture des Classes

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

Demandez échantillons
et prix à**La Cie J.-B. Rolland & Fils**

53 RUE SAINT-SULPICE,

MONTREAL

Vieille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes Pas de Commission

Demandez les prix par lettre

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50 } PAR AN.
Canada et Etats-Unis . \$2.00
Union Postale, fra . . 20.00

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

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

Toute année commencée est due en entier. L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

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

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables 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 30 novembre 1917

Vol. XXX—No 48

Le Commerce de Quincaillerie et les Fêtes de Noël

Les articles à offrir. — Jouets pour enfants. — Articles de sport. — Coutellerie. — Outils pour mécaniciens. — Articles d'électricité. — Accessoires d'auto. — Ustensiles de ménage. — Les magasins. — Les vitrines.

Quelques semaines seulement nous séparent des fêtes de la Noël, ce n'est donc pas trop tôt pour les marchands de quincaillerie de se préparer pour obtenir leur part des affaires qui marquent toujours cette époque de l'année. Dans des temps d'économie comme ceux que nous traversons, le commerce de quincaillerie n'offre-t-il pas une série de présents utiles qui seront les bienvenus et seront préférés aux frivolités?

Il faut, avant tout, pour faire des affaires brillantes à la Noël, plaire aux enfants et rien n'empêche le marchand de quincaillerie de faire un étalage intéressant de jouets. Sans doute ces jouets ne sont pas des cadeaux utiles, à première vue; cependant, il faut remarquer que les manufacturiers de jouets ont évolué et sont arrivés à produire des jouets éducateurs qui, tout en amusant les enfants, développent l'intelligence de la jeunesse.

Il y a, dans les articles de sport, nombre d'objets qui attirent l'attention et suscitent l'envie chez les jeunes gens et les enfants. Il n'y a pas un enfant qui n'ait eu envie d'un vélocipède, d'un traîneau, d'une paire de patins ou d'un bâton de hockey. C'est de bonne politique de placer ces articles en vitrine. La vente des patins et des bâtons de hockey ne concerne d'ailleurs pas que les enfants, les jeunes gens et les jeunes femmes prennent plaisir au patinage et ne dédaignent pas non plus la raquette, le sky et le toboggan, tous articles avantageux à offrir. Il est bien évident que les lignes d'hiver ont la préférence à cette saison de l'année, mais il est reconnu que, même à cette époque, il se vend des articles de tennis, des accessoires de baseball, des bâ-

tons de golf, etc., et ces objets ne sont pas hors de mise dans un étalage de Noël.

Un des plus importants départements pendant les fêtes de Noël est représenté par la coutellerie. La tendance, aujourd'hui, porte sur le choix d'un certain dessin auquel des pièces peuvent être ajoutées pour compléter le "set". Il n'est donc pas suffisant de tenir en stock des couteaux, fourchettes et cuillères, qui sont d'un usage journalier, mais il faut y ajouter des services à salade, des couverts pour viandes froides, etc.

Les articles en verre taillé et en plaqué argent, tels que plats à beurre, corbeilles à pain, etc., sont tenus à présent avec succès par les magasins de quincaillerie. Ces lignes sont très populaires et ajoutent à l'effet plaisant d'un étalage de coutellerie.

Pour les hommes, les rasoirs et ustensiles pour la barbe sont toujours intéressants. Il y a beau jour que le rasoir de sûreté a passé de l'état de nouveauté à celui d'article courant et c'est à présent un article usuel de vente facile. Les blaireaux, savons à barbe et poudres de talc se vendent bien et sont à offrir. Les ciseaux et canifs de poche ne doivent pas être oubliés. Les canifs s'échelonnent du prix de 10c pour les enfants à trois ou quatre dollars pour les canifs à manches nacrés favoris des dames et messieurs.

Il y a des marchands de quincaillerie qui font de bonnes affaires en montres et horloges et beaucoup trouvent excellent de tenir des porte-plumes-réservoirs. Le garçonnet sera aussi content d'une montre à \$1.50 que d'une montre en or et la ménagère sera heureuse de se procurer une horloge pour sa cuisine qui marquera ses heures de travail, tandis que tous les membres de la famille voudront posséder comme cadeau une "plume-fontaine".

Le mécanicien appréciera fort comme cadeau, quelque chose qui viendra s'ajouter à sa collection d'outils. Une règle, un niveau, un manomètre, une scie, un



Black Watch

LE TABAC NOIR
A CHIQUER
PAR EXCELLENCE



marteau, sont des présents qui feront plaisir à l'ouvrier aimant son travail. Le département des outils, dans son stock régulier, offre de magnifiques opportunités pour suggestions de cadeaux.

Le département des articles marchant à l'électricité offre aujourd'hui au marchand de quincaillerie un vaste champ à exploiter. Faire tout à l'électricité est devenu une habitude favorite chez la ménagère d'à présent. Le percolateur électrique, le grilleur, le fer, la machine à laver, le "vacuum cleaner", ont une place toute marquée dans l'aménagement d'un intérieur. Les lampes de table, les chauffeuses sont également des articles attrayants.

Et le département des accessoires d'auto! En voilà un qui devient de plus en plus populaire. L'usage croissant de l'automobile pendant l'hiver fournit au quincaillier mille occasions de ventes. Là encore, il y a des suggestions à faire pour les fêtes.

Les étalages de peinture aident aux ventes des fêtes, car ils donnent l'impression de clarté et de réjouissance qui sied à ce moment.

Les articles de ménage ne sont pas à mettre de côté, bien au contraire. Il n'y a pas une femme qui, fière de sa batterie de cuisine, n'aura pas plaisir à recevoir quelque article en émail, en aluminium, en cuivre ou en nickel.

Il n'y a pas d'équipement de cuisine qui soit complet sans un fourneau, et le choix de cet item important est souvent retardé jusqu'au premier de l'an, alors que son achat peut être considéré comme un cadeau de nouvel an. On verra que les ventes de poêles et fourneaux peuvent être poussées avantageusement pendant la saison de Noël et du Jour de l'An.

D'autres articles spéciaux qui font partie parfois du stock du marchand de quincaillerie, tels que: articles de cuir, malles et sacs, lits, matelas, sommiers, peuvent être proposés avec succès aux acheteurs des fêtes.

Il est un fait certain, c'est que le magasin de quincaillerie, avec ses lignes variées et utiles offre d'excellentes opportunités d'affaires au moment des fêtes de Noël et du Jour de l'An et tout commerçant engagé dans cette ligne ne devrait pas laisser échapper un surplus d'argent dont il se montrera satisfait.

On pourrait dire beaucoup de choses sur la tenue du magasin pendant ces jours de fêtes, nous nous contenterons de mentionner quelques points utiles concernant la campagne de vente qu'il convient de poursuivre à cette époque. Et d'abord, on devra se rappeler que pour commencer cette campagne de ventes, il faut que le magasin soit décoré, de façon à créer une atmosphère de fête. Du houx, des cloches, des couleurs brillantes devraient dominer dans les étalages de vitrine et de comptoir. Chaque département devrait subir un nettoyage complet, de façon à ce que la poussière en soit bannie. Des cartes publicitaires attrayantes devraient être disposées à bon escient. Chaque ligne de marchandises devrait être arrangée d'une façon nouvelle, de manière à attirer l'attention.

Les vitrines ont un pouvoir de vente précieux pendant le temps de Noël; c'est dire qu'il faut savoir en profiter en les garnissant agréablement en vue de créer de l'intérêt et de la curiosité. Il y a beaucoup de gens qui se laissent influencer par les objets vus en vitrine et qui entrent dans des magasins à cause de ce qu'ils y ont vu de l'extérieur. Il n'est donc pas nécessaire d'insister sur ce point, l'évidence de son utilité s'impose, et il est à souhaiter que tous les marchands sachent pro-

fitier de ce moyen dont ils disposent pour faire fructifier leur avoir et développer les affaires de leur magasin.

M. HANNA EST NANTI DE TOUS LES POUVOIRS, MAIS SON INTERVENTION EST MALHEUREUSE

Quelle que soit l'opinion du commerce à l'égard de M. Hanna et des actions qu'il prend, il est bien évident que le contrôleur des vivres est dans les bonnes grâces du gouvernement. La dernière manifestation de cette faveur a été fournie par l'augmentation des pouvoirs conférés au contrôleur des vivres de régler la vente des aliments au Canada, en vue de prévenir l'accumulation ou les combinaisons et pour réduire le coût de la vie. Par cet ordre, le contrôleur des vivres peut prescrire le montant maximum de profits ou le prix maximum ou les deux à être chargés sur les ventes au Canada, ou dans toute partie ou parties du Canada pour tout aliment, ou produit alimentaire.

Il peut, conformément à la loi, prescrire les unités de mesure ou poids à être employés dans la vente des dites commodités, peut déclarer la manière dont les produits alimentaires offerts en vente doivent être désignés, marqués ou gradés, et finalement, peut fixer le montant maximum de tout aliment ou produit alimentaire qui peut de temps en temps être acheté ou vendu par toute personne ou personnes. Pour les fins d'exercice de ces pouvoirs, le contrôleur des vivres peut défendre aux manufacturiers, aux marchands de gros, aux marchands à commission, aux agents et détaillants de faire ou de vendre au Canada tout aliment ou aliments à moins d'avoir obtenu préalablement une licence de son département. Le tarif de cette licence, ne saurait dépasser en aucun cas \$600. Les violations aux règlements ci-dessus, mis en force, seront punissables d'une amende de \$1,000 ou trois mois de prison ou des deux, amende et prison.

Comme on le voit, M. Hanna ne se plaindra pas de ne pas avoir de pouvoirs. Malheureusement il ne sait pas en faire un usage heureux adapté aux circonstances. Sa décision concernant les céréales en paquets a paralysé le commerce et les demandes de licence attendent une réponse favorable depuis plusieurs semaines. Ce n'est pas en troublant les usages commerciaux et en allant à l'encontre des désirs des marchands et des consommateurs que M. Hanna apportera un secours efficace au pays et améliorera la situation économique du Dominion.

LES EXPORTATIONS

Les exportations des produits manufacturés ont été aux Etats-Unis pour les neuf mois de l'année 1917 quatre fois plus élevés que pendant la même période de 1914.

Les produits des aciéries ont été six fois plus élevés, ceux du coton, des wagons, voitures, automobiles, aéroplanes, motocycles et bicycles trois fois plus considérables.

L'exportation du cuivre a triplé celle du cuir et celle du papier a doublé tandis que celle des plaques d'étain a atteint un chiffre huit fois plus grand. Le sucre raffiné, qui en temps ordinaire est un petit facteur d'exportation, a été expédié pour un montant de \$48,421,000.

LE COUT DE TENIR UN COMMERCE

L'enquête récente de la William Davies Company a mis en lumière un fait saisissant concernant le commerce de détail, à savoir que le commerce de détail, bien que favorablement situé et bien conduit, entraîne à de lourdes charges d'administration. Sans contredit, les magasins de détail de la William Davies Company font affaires sous des conditions aussi favorables que celles des autres magasins de détail en général, sinon plus. Ils tiennent en grande partie les produits de leur propre maison qu'ils sont supposés acheter à des conditions avantageuses. Il est donc bon pour le commerce de considérer quelques-uns des chiffres révélés par l'enquête. Les ventes des magasins de la Compagnie, à Toronto, en 1915, se sont élevées à \$1,697,274, avec un profit brut de 21.4 pour 100, après déduction des frais d'opération, le profit net s'éleva à 3.89 pour 100. Pendant 1916, les ventes furent de \$1,496,148, et les dépenses d'opération de 19.3 pour 100, laissant un profit net de 2.7 pour 100. En 1917, les ventes furent de \$1,499,408, et après déduction des dépenses d'opération, de 20.25 pour 100, il restait un profit net de 2.62 pour 100.

L'histoire des magasins de l'Ontario était identique. En 1915, un profit brut de 21.46 pour 100 était réduit à un profit net de 4.38. En 1916, les profits bruts de 21.8 pour 100 donnaient un profit net de 4.76. En 1917, un profit brut de 22.99 montrait un profit net de 3.11. Ce sont là des faits qu'il serait profitable au marchand de considérer. Ces chiffres montrent que le coût moyen de faire affaire pour cette compagnie pendant les 3 dernières années a été de plus de 19 pour 100. Ces magasins sont soigneusement dirigés et ont toutes chances de faire des profits; ils sont généralement favorablement situés et peuvent réduire les frais plus que ne saurait le faire la moyenne des marchands. La conclusion s'impose: c'est qu'un commerce, à moins de produire un profit brut de 20 pour cent ne saurait se maintenir et cela sans qu'il soit question de profits nets. Tout marchand qui marche en-dessous de ce pourcentage court à la faillite.

Un autre point est à souligner dans ces chiffres, c'est qu'il en a coûté plus pour faire affaires en 1916, qu'en 1915 et que cette même progression s'est fait sentir en 1917, en regard de 1916 et, considérant les conditions présentes, on est forcé d'admettre que le coût de tenir un commerce sera encore plus élevé l'an prochain.

Le point où nous voulons en venir est celui-ci: c'est qu'il est absolument indispensable que le marchand sache exactement le profit qu'il fait et qu'il connaisse rigoureusement ce qu'il lui en coûte pour faire marcher son commerce. Une idée générale ne suffit pas. Ne pas avoir une connaissance absolument exacte de ses affaires, c'est aller directement à un suicide commercial.

UNE CAUSERIE DE M. CHARLES HOLMES.

M. Charles Holmes, de l'Agence Canadienne de Publicité, Montréal, était l'invité d'honneur au lunch-causerie donné mardi soir à l'hôtel Saint-Charles, par le Toronto Ad. Club. Présenté par M. Fitzpatrick, de la maison Fitzpatrick et O'Connell, M. Holmes s'attaqua avec force à tous les préjugés entretenus dans les milieux anglais sur le compte des Canadiens-français. Cette courageuse défense valut à l'orateur les plus vives félicitations.

SITUATION DIFFICILE DANS LA COUTELLERIE

Les importateurs de coutellerie ne voient pas précisément l'avenir en rose. Un importateur de coutellerie anglaise nous disait qu'il avait reçu en août et septembre de cette année, de bons envois qui étaient en retard depuis plusieurs mois et que depuis, il n'avait rien reçu et n'avait pas d'espoir de rien recevoir avant longtemps.

D'autres maisons sont en dehors du marché depuis quelque temps déjà pour les canifs d'Angleterre. Les Etats-Unis en ont profité pour envoyer leurs lignes sur notre marché et y ont fait de bonnes affaires.

Quelques lignes de coutellerie japonaise sont aussi arrivées sur le marché, mais ce commerce est encore à l'état d'expérimentation et ne saurait être fermement établi dès à présent. Les échantillons parvenus ici démontrent cependant que l'industrie coutelière au Japon a fait de rapides progrès.

Il n'y a presque pas de manufacture de coutellerie au Canada. Certaines sortes de couteaux de table y sont cependant fabriquées, mais en petites quantités. Il avait été fait rapport dernièrement de l'établissement prochain d'une grande fabrique de coutellerie au Canada, mais rien de définitif n'a encore été fait à ce sujet.

Le champ du Canada semble être trop restreint pour pouvoir espérer soutenir la concurrence des gros manufacturiers anglais et américains. Le pays, avec sa population de huit millions d'habitants n'a pas les possibilités de marché d'un pays de cent millions d'habitants. C'est le nombre de douzaines de certains modèles de canifs qui permet aux manufacturiers de les produire à un prix raisonnable. Récemment, une grosse maison des Etats-Unis a reçu une commande de 3,600 douzaines d'un même numéro, ce qui donne 43,200 canifs du même modèle.

Une telle commande serait impossible avec un manufacturier canadien à moins qu'il se soit, par hasard, spécialisé sur cette espèce particulière et qu'il ait porté ses efforts sur un très petit nombre de numéros. Le commerce de coutellerie est une des industries les plus spécialisées et qui exige un grand champ d'action. Le Canada a la superficie, mais n'a pas la population pour de telles exploitations. Pour le moment, il est malaisé d'obtenir de la coutellerie des manufactures des Etats-Unis et il est pour ainsi dire impossible d'en obtenir d'Angleterre. La situation devient d'autant plus tendue que les stocks existants se sont bien vendus et qu'ils se trouvent dans beaucoup de cas, passablement dégarais.

LE MARCHE DES HARNAIS EST TRES FERME

Comme résultat de la grosse demande de cuir pour harnais, de la part des Etats-Unis, une situation très ferme s'est développée au Canada. Les Etats Unis ont placé récemment des commandes de harnais qui nécessitent 355,000 peaux. Pour s'assurer de cette quantité, les manufacturiers de cuir s'adressèrent à toutes les sources d'approvisionnement. Ils vinrent au Canada et firent des achats qui ont accaparé la production des tanneries canadiennes pour ce cuir, pour trois ou quatre mois à venir. Un des résultats directs de cette situation a été une augmentation de 4c à 8c la livre dans le prix du cuir à harnais. Le mouvement d'achat de la part des Etats-Unis a été lancé, il y a trois ou quatre

semaines et tous les tanneurs canadiens sont actuellement engagés dans la production de cette sorte de cuir à harnais. Le cuir à harnais qui, il y a trois semaines se vendait de 64c à 69c la livre, a haussé aux prix de 72c à 73c la livre. Le gérant d'une des plus grosses maisons de cuir, disait que cette hausse représentait une augmentation du coût d'un set de harnais lourd de \$3.00 à \$4.00.

A l'heure présente, les manufacturiers de harnais sont occupés à prendre des commandes pour les livraisons de printemps. Depuis le commencement de la guerre, il y a eu une hausse approximative de 33 1-3 à 40 pour cent dans le prix des harnais. En général, les manufacturiers se protègent en faisant leurs achats de cuir d'avance pour six mois. Ceux qui ont suivi cette méthode, pourront assurer leurs livraisons de printemps sans augmenter leurs prix, mais il n'en sera pas de même pour les autres.

Les manufacturiers de l'Ouest et ceux qui ont leurs bureaux principaux dans l'Est avec succursales dans l'Ouest estiment que la prochain saison leur apportera de bonnes affaires.

Le fermier, au cours des deux dernières années, n'a pas acheté libéralement, se servant de ses vieux harnais autant qu'il pouvait les faire durer. Avec la prospérité qui depuis trois ans a favorisé le fermier, on peut s'attendre que lorsque viendra le moment des achats, au printemps, il déliera les cordons de sa bourse.

Quant au marchand de détail, il ne saurait s'attendre à une diminution de prix dans la ligne de harnais, car tout concourt à hausser les prix des produits manufacturés, de ce caractère.

LA COMPAGNIE PALMOLIVE

La **Palmolive Company of Canada, Limited**, vient d'ériger une nouvelle usine à Toronto, Canada, pour répondre aux demandes du commerce, dans tout le Canada. La nouvelle bâtisse comprend à présent environ 48,000 pieds carrés de surface et est entièrement à l'épreuve du feu; c'est la bâtisse la plus vaste établie en ciment renforcé.

La **Palmolive Company of Canada, Limited** fera usage de cet immeuble pour la manufacture du **Savon Palmolive** et des **Préparations de Toilette Palmolive** telles que: Crèmes pour le visage, Poudres, Talc, Shampoo, Rouge, Savon à barbe, Crèmes, etc.

Palmolive est annoncé dans le monde entier dans les principaux journaux et magazines et sera annoncé sur une vaste échelle pendant l'année prochaine dans la province du Québec, dans tous les principaux journaux français, dans les journaux de commerce et par affiches.

Le **Savon Palmolive** est parmi les savons de toilette de toute espèce, celui qui se vend le mieux dans l'Amérique du Nord.

La **Palmolive Company of Canada** fait ses produits au Canada depuis quatre ans et a des bureaux à Londres (Angleterre) et dans toutes les principales villes

LES EMPLOYÉS DE LA MAISON RACINE

Le président du Comité des Employés de l'Emprunt Canadien de la Victoire a adressé cette semaine la lettre de remerciements suivante à M. Alphonse Racine:

Cher Monsieur Racine,

Je vous accuse réception de votre lettre du 15 courant, contenant formule d'application signée de vos employés pour une somme de \$20,000.

Les employés de la Maison Alphonse Racine Limitée ont certainement lieu d'être fiers de ce geste et je prendrai la liberté de le faire connaître à tout le monde, car c'est une réponse typique à la question de savoir ce que pensent les employés canadiens-français de Montréal au sujet de l'Emprunt. Notre comité est heureux de cette magnifique assistance et de l'encouragement qui lui est fourni par vos employés. Je suis persuadé que votre influence personnelle n'a pas été étrangère à cette initiative et je vous en remercie.

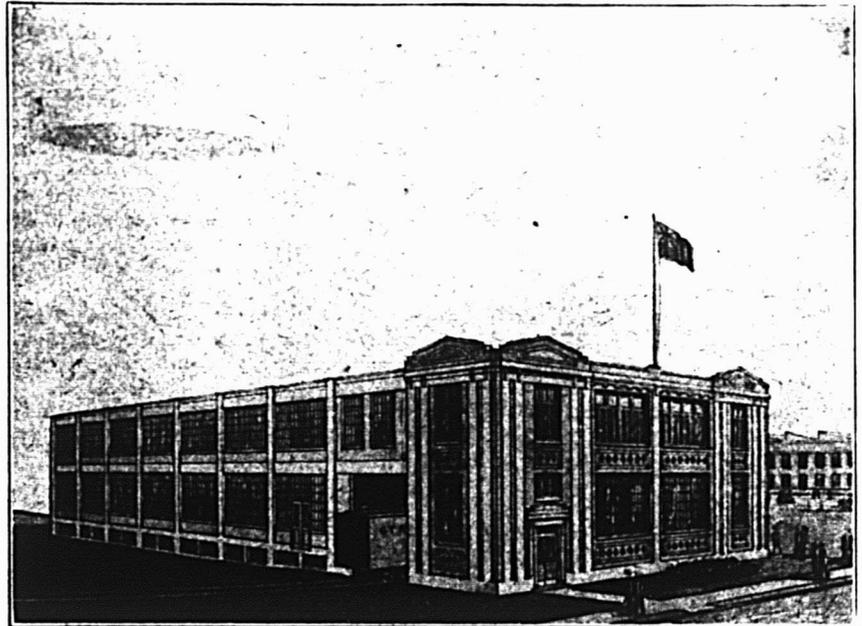
Sincèrement vôtre,

(Signé) R.-N. WATT,

Cette lettre se passe de commentaires et elle est toute à l'honneur des employés à laquelle elle est indirectement adressée.

NE PAS CONFONDRE

Nous avons annoncé la semaine passée la liquidation des affaires de M. Patrick Brunet, épicier, rue Church, à Verdun. Cette liquidation ne concerne nullement M. Patrick Brunet, (épicerie et liqueurs) coin Lagouchetière-Est et Sainte-Elisabeth, dont les affaires sont de plus en plus prospères.



La nouvelle usine Palmolive.

des Etats-Unis. La manufacture américaine est située à Milwaukee. Le bureau principal, pour le Canada est à Toronto (Ont.).

La **Palmolive Company of Canada** ouvre un bureau à Montréal, dans l'édifice Saint-Nicolas, sous la direction de M. Henry Limington, de façon à donner encore plus de service à sa clientèle déjà nombreuse dans la province du Québec.

Le Commerce des Maisons Vendant par Correspondance et les Marchands Locaux

Une importante compagnie publiciste, propriétaire d'un périodique a fermé les colonnes de ce magazine aux annonces des maisons vendant par correspondance; cette décision devant prendre effet à partir du numéro d'avril prochain. Cette compagnie a pris la peine de donner les raisons de cette décision et voici comment on peut les résumer :

Au cours des dernières années, il y a eu un effort sans cesse croissant de la part de quelques maisons vendant par correspondance, à tenter le public par des promesses d'économie absurde. En conséquence, les publicistes dudit magazine ont décidé qu'il serait de l'intérêt des abonnés, des annonceurs et des marchands de détail, que les produits soient distribués par l'intermédiaire des magasins locaux, ils ont annoncé que leur influence se porterait dorénavant dans ce sens, ainsi donc la publication en question rejettera toute annonce de marchandise offerte par correspondance seulement et qui pourrait être distribuée facilement dans les magasins de détail.

Qu'est-ce que le commerce de vente par correspondance?

La croissance du commerce d'affaires par correspondance a été au cours des dernières années une des caractéristiques les plus remarquables de la vie commerciale américaine. Ce commerce consiste en un effort de la part de quelques grosses corporations de vendre des marchandises de presque toutes sortes, par correspondance dans tout le pays.

La grosse maison d'aujourd'hui vendant par correspondance est similaire à un vaste magasin à départements, mais dont les clients font affaires par lettres de toutes les villes et hameaux des Etats-Unis.

La puissance de la maison vendant par correspondance

On estime qu'aujourd'hui, vingt pour cent des achats ruraux au détail du pays, vont aux maisons vendant par correspondance; on évalue à 500,000,000 de piastres le total des affaires faites annuellement aux Etats-Unis par les maisons vendant directement aux consommateurs par lettres.

La plus grosse maison de ce genre aux Etats-Unis prétend qu'elle obtint de ses clients 6,000,000 de renouvellement de commandes. En un an elle vendit 5,000,000 de paires de chaussures.

Dans le courrier d'un seul jour elle reçut plus de \$1.500,000 de clients individuels de tous les points de l'Amérique.

Elle reçoit 90,000 articles de matière postale par jour. Rien que dans la ligne d'ameublement elle absorbe la production totale de plus de cent manufactures. On estime que 10,000,000 de gens en Amérique achètent quelque chose chaque année aux maisons vendant par correspondance.

Le rapport suivant a été publié dans le "New-York American", le 28 février dernier.

"Chicago, 27 février.—La maison Sears-Roebuck & Company a reçu 201,000 commandes de marchandises accompagnées de paiement au comptant s'élevant à \$1,625,000 pour la journée de lundi, ce qui constitue un record dans les annales du commerce des maisons vendant par correspondance. Le plus haut total précédent était de \$1,500,000 reçu le 11 décembre 1916.

"La comparaison est plus frappante encore quand on note que février est un des mois les plus pauvres de l'année, se classant le cinquième ou sixième en volume

de vente, tandis que décembre est invariablement le mois qui tient la tête. Une augmentation de 45% pour janvier ne serait pas surprenante. Une seule fois en octobre 1916 le gain mensuel a dépassé 40%.

"Les ventes pour l'année 1916 se sont totalisées à \$146,838,000, soit une avance de 30.33%. Celles de décembre montraient une avance de 39.12%, et celles de janvier 1917 de 38.04. Les ventes pour 1917 sont certaines de dépasser \$200,000,000. Les profits nets sur ce volume d'affaires dépasseront probablement \$20,000,000."

La méthode des maisons vendant par correspondance est-elle économique?

Le professeur Paul-H. Nystrom dit dans un livre: "Les méthodes économiques de détail", que "quand on ajoute toutes les dépenses dépendantes et incidentes du commerce des maisons vendant par correspondance, on peut se demander si la méthode de distribution des dites maisons est plus économique que l'ancien système de distribution des dites maisons est plus économique que l'ancien système de distribution par la voie du marchand de gros au détaillant."

Le professeur Nystrom explique que sur chaque dollar que chaque client dépense dans une maison vendant par malle, 20% sont absorbés par les frais de ces maisons et 10% par le transport de la commande par poste, soit un total de 30%. Pour chaque dollar dépensé dans un magasin local, 12% représentent les frais du marchand de gros, 2% les frais de transport et 16% les frais du détaillant, soit un total de 30%.

Ainsi donc les frais de conduite des affaires sont les mêmes dans les deux cas, mais la méthode des maisons vendant par correspondance a trois désavantages distincts pour le consommateur: (1) l'intérêt est perdu sur l'argent payé d'avance. Si l'on considère que des maisons vendant par correspondance reçoivent parfois plus d'un million de dollars dans la journée, on juge de l'intérêt considérable de l'argent ainsi investi pour la période qui s'écoule entre l'envoi de la commande et sa réception. (2) Retard dans la réception des marchandises et dans l'échange des marchandises. (3) Impossibilité d'examiner la marchandise avant de la recevoir.

L'effet sur le marchand-détaillant

Les maisons vendant par correspondance ont acquis des fortunes considérables aux dépens du marchand local.

Tout dollar qui prend le chemin des maisons vendant par correspondance au lieu d'être dépensé dans un magasin local, nuit à la prospérité de la localité. Plus la ville est petite, plus le poids des maisons vendant par catalogue se fait sentir sur les épaules des marchands locaux.

Les intérêts du marchand local sont diamétralement opposés à ceux des maisons vendant par correspondance. Dans la plupart des villes ces maisons sont si fortement ancrées qu'elles livrent un rude assaut aux magasins locaux.

Les magasins de détail sont une nécessité pour toute ville et hameau. Dépenser de l'argent dans sa localité est une nécessité pour toute ville et hameau. Envoyer de l'argent en dehors de la localité pour des articles qui pourraient y être achetés, est une offense directe au marchand local, au journal local, à la banque locale, à la ville toute entière.

Le Blé Canadien et les Alliés

Il y a une demande impérieuse et inaccoutumée du surplus de blé canadien à l'étranger.

On rapporte officiellement que les sources de blé et des autres céréales où la Grande-Bretagne, la France, l'Italie, la Belgique, étaient habitués de s'approvisionner, accusent une baisse sérieuse de leurs rendements habituels.

Les importations très considérables qu'on faisait autrefois de la Russie, de la Roumanie et des Balkans, de l'Allemagne et de l'Autriche n'existent plus. Non seulement les pays du Sud et l'Inde n'atteignent pas la production normale, mais leur éloignement les rend presque inaccessibles vu le manque de transports. Et même en face de cette production inférieure, la demande en est augmentée par les exigences anormales et les pertes dues à l'état de guerre actuel. La seule conclusion possible à déduire c'est que le Canada et les Etats-Unis deviennent les seules sources d'approvisionnement un peu rapprochées; l'économie bien observée dans l'usage du blé, sa substitution par d'autres céréales seront donc les seuls moyens de combler le déficit. Y manquer serait causer la famine chez les alliés et la misère chez les combattants.

Les chiffres de la production normale des céréales dans le Royaume-Uni, la France, l'Italie et la Belgique pendant les trois premières années qui ont précédé la guerre, comparée aux estimations des récoltes de cette année, ainsi que le déficit qui en résulte, figurent au tableau suivant :

Céréales	Prod. moyen- ne des 3 années précédentes	Estimation pour 1917	Déficit d'im- porta- tion
Blé	590 675 000	393 770 000	196 905 000
Maïs	121 109 000	94 464 000	26 645 000
Avoine	570 890 000	337 235 000	233 655 000
Orge	125 201 000	93 585 000	31 616 000
Riz	78 573 000	41 732 000	36 841 000

La vraie situation se fait jour quand on a ajouté ce déficit à l'importation normale de ces pays.

Avant la guerre, l'Europe occidentale importait 381.000.000 de boisseaux de blé et 345.000.000 de boisseaux d'autres céréales. Pour atteindre le niveau normal de leurs importations sans parler des surplus de guerre il faudrait pour ces mêmes pays 577.000.000 de boisseaux de blé et 647.000.000 de boisseaux de céréales diverses. Où les trouveront-ils? La Russie, les Balkans et les nouveaux continents n'en exportent plus. L'Argentine, l'Inde et l'Australie sont tellement éloignées qu'il faut trois fois plus de vaisseaux pour transporter une cargaison de ces pays qu'il en faut pour la même marchandise importée d'Amérique.

Les quelques chiffres anglais que voici nous donnent une idée de la part que jouent les pays fournisseurs et combien leur influence a évolué.

IMPORTATIONS DE BLE ET DE FARINE DANS LE ROYAUME-UNI.

(Farine désignée en blé au taux de 4½ boisseaux de blé pour un boisseau de farine.)

Pays	1914	1915	1916
	Boisseaux	Boisseaux	
Canada	67.018.000	45.464.000	51.194.000
L'Inde	19.993.000	26.063.000	10.476.000
Australie	23.252.000	483.000	8.195.000
Nouv.-Zélande	16.000		57.000
Etats-Unis	78.170.000	95.075.000	133.805.000

Argentine	12.278.000	22.920.000	8.436.000
Russie	13.759.000	1.617.000	23.000
Chili	95.000		218.000
Allemagne	2.380.000		
France	935.000	169.000	
Roumanie	761.000		
Autriche-Hon- grie	145.000		
Turquie	73.000		
Bulgarie	359.000		
Autres pays	633.000	757.000	98.000

On constate assez facilement que les produits des autres pays européens ne vont plus aux nations alliées. Les effets de la guerre sur le transport maritime des pays du Sud, comme on le voit ici, ne sont pas aussi grands qu'ils promettent de l'être pour l'année courante. Il est impossible de libérer des vaisseaux pour les longs voyages en Argentine si on peut par tous les moyens obtenir des produits canadiens des endroits deux fois plus rapprochés.

On rapporte du reste une baisse dans les récoltes de l'Amérique du Sud. La tâche de combler le besoin des alliés dans la mesure du possible, incombe au Canada et aux Etats-Unis.

Nous avons signalé plus haut que les besoins actuels se chiffrent à 674.000.000 de boisseaux de blé et 577.000.000 de boisseaux d'autres céréales. Les Américains calculent un surplus de 80.000.000 de boisseaux de blé cette année. La campagne d'économie et la substitution fera probablement augmenter le surplus, et même à ce compte, il y a dans les 577.000.000 de boisseaux requis, place pour la production canadienne.

Les dernières années concernant la récolte actuelle du blé canadien indiquent à peine 250.000.000 dont 152.000.000 pour la consommation normale du pays, y compris une marge de 50.000.000 pour la semence et les pertes sur le champ. Aux Etats-Unis on travaille pour augmenter le surplus. On doit faire de même au Canada. Heureusement que les autres céréales accusent un surplus de 829.000.000 de boisseaux, et la demande des alliés en est de 674.000.000 seulement. Le Canada a aussi un surplus dans cette récolte.

Le principal moyen pour le Canada et les Etats-Unis d'augmenter l'exportation du blé, c'est donc d'y substituer les autres céréales pour l'usage canadien.

Les Alliés sont moins aptes à faire cette substitution parce qu'ils ne sont guère outillés pour moulinier le maïs, et la farine de maïs ne peut s'expédier que très difficilement. Ils ne font pas le pain à la maison; et depuis des générations, même les paysans achètent leur pain aux boulangers. Le pain de maïs deviendrait très peu appétissant après avoir été transporté par les boulangers. C'est pourquoi la substitution du blé par le maïs ou par d'autres céréales, peut se faire mieux ici que dans les pays d'outre-mer.

MONTREAL EMPRUNTE

Une entente est intervenue cette semaine entre la ville de Montréal et la Banque de Montréal pour un nouvel emprunt de \$6.900.000 à raison de 6 pour 100 par an.

Le taux minimum d'émission sera de 92,85. Le courtier qui placera les débentures aura droit à une commission de 2½ pour cent et la banque aura elle-même droit à une commission de 3,1-16 pour 100.

LA SITUATION DU SUCRE

L'industrie du sucre au Canada, comme plusieurs autres, vient de voir sa liberté de développement soumise au contrôle du gouvernement. Il pourrait d'ailleurs en être difficilement autrement avec la rareté de la matière première sur ce continent et avec les exigences croissantes des alliés. En tant qu'aliment, il était inévitable que le sucre fût placé sous des restrictions internationales, et c'est cette condition des prix fixés, et probablement des produits fixés et de la production réglementée qui confrontera l'industrie du sucre pendant l'année à venir.

Désormais, pas une livre de sucre brut ne pourra être achetée sans la permission de la commission internationale du sucre opérant pour les alliés et le montant qui pourra être importé au Canada sera décidé sur un principe de part équitable à tous ceux concernés. Tels sont les facteurs extérieurs qui rendent toute prévision précise sur l'an prochain ou les années à venir aussi futile que la prédiction de la date de la fin de la guerre.

L'année 1917, en dépit des circonstances, a été une année merveilleuse dans l'histoire de l'industrie du sucre, particulièrement pour le commerce d'exportation. On estime que près de 100,000 tonnes ont été envoyées au-delà des mers, encore que l'opinion courante soit que presque la moitié de cette quantité a été assez infortunée pour tomber victime des sous-marins. En 1916, 26,000 tonnes seulement (de 2,240 livres) furent envoyées de l'autre côté de l'Océan et avant cette date, l'exportation du sucre du Canada était pour ainsi dire inconnue. La rareté du sucre brut a mis un arrêt soudain à l'exportation vers le 1er septembre de cette année, mais les raffineurs s'attendent à envoyer encore plus l'an prochain que durant la présente année, s'il leur est possible d'obtenir du transport océanique. En attendant les récoltes de Cuba et des Indes Occidentales, les raffineurs canadiens, pour la fin de l'année, seront fortement rationnés, de fait on estime qu'en ce moment les manufactures canadiennes ne marchent pas à plus de 25% de leur capacité. Aux Etats-Unis, des règlements ont réduit le montant qui peut être acheté en un temps quelconque par la famille individuelle, et il est possible que des règlements similaires soient introduits dans notre pays. En ce moment les raffineries qui sont en opération au Canada travaillent pour la plupart à perte, du fait des prix élevés payés pour les matières brutes, mais il est entendu qu'aucune hausse ne peut être invoquée avec la désapprobation du contrôleur des vivres. La crise actuelle dans la production du sucre est résultée principalement de la disparition du surplus de la récolte de betteraves d'Allemagne dont la Grande-Bretagne importait 1,000,000 de sucre chaque année. En 1914, la production totale de sucre du monde était de 18,520,000 tonnes. Sur cette quantité, 10,300,000 tonnes étaient du sucre de canne, lequel a augmenté depuis de 900,000 tonnes. Le sucre de betterave dans la même période, tombait de 8,200,000 à 5,500,000 tonnes, soit une perte de 2,700,000 tonnes, ou une perte nette de 1,800,000 tonnes. Pour l'an prochain, une grosse augmentation est estimée tant en sucre de betterave qu'en sucre de canne brute, ce qui élargira à un degré considérable les restrictions pesant sur les raffineries canadiennes et américaines.

Les prix élevés qui militent toujours contre la consommation ont été principalement le résultat de l'augmentation du sucre brut plutôt que de plus larges pro-

fits de la part des raffineurs. Dans les trois dernières années passées, la matière brute a avancé de 31.3 cents et le prix du sucre raffiné a avancé comme suit :

Année	Prix à la livre.
1914	4.10 cents.
1915	6.60 cents.
1916	8.15 cents.
1917	9.00 cents.

Après le premier de l'an on s'attend à ce que les prix tombent d'au moins une cent la livre.

Tandis que les demandes domestiques ont montré quelque augmentation, le commerce d'exportation aurait créé un nouveau record pour la production, n'eussent été les circonstances inusuelles qui arrêtaient l'exportation pendant les quatre derniers mois de 1917 et forcèrent aussi la restriction de l'achat local. Comme résultat, la production de cette année, encore qu'excédant celle de l'an passé, peut difficilement atteindre le niveau élevé de 1913. Les chiffres pour les cinq dernières années sont comme suit :

Année	Production.
1913	379,752 tonnes.
1914	332,512 tonnes.
1915	303,233 tonnes.
1916	345,089 tonnes.
1917 (estimé)	370,000 tonnes.

Les valeurs de ces productions varient d'ailleurs d'après les changements constants de prix à la livre, allant de 4.1 cents à 9 cents la livre. Dans le tableau qui suit, la valeur pour l'année est fournie par les chiffres du recensement; la balance étant établie sur la base du prix moyen pour le sucre jusqu'à la fin de l'année :

Année	Valeur
1910	\$21,260,011
1913	33,418,176
1914	27,265,984
1915	40,026,756
1916	58,664,930
1917 (estimé)	66,000,000

Depuis que les raffineries de sucre "Atlantic" furent établies, le nombre des raffineries au Canada est demeuré à six : deux pour le sucre de canne exclusivement à Vancouver, C.-A., deux à Montréal, une à Saint-Jean, et une à Halifax. La sixième qui produit environ 20,000,000 de livres de sucre de betterave par an, et plus de huit fois cette quantité en sucre de canne a trois usines, à Wallaceburg, à Chatham et à Kitchener. Une petite quantité de sucre de betterave est faite à Vancouver. Pour ce qui est des sucres bruts, tous sont importés, et les Indes Occidentales Anglaises sont notre principale source d'approvisionnement, la plupart de ces importations passant par New-York. Les importations pour les trois dernières années finissant le 31 mars, ont été comme suit :

Pour les 12 mois finissant le 31 mars.

Des	1915	1916	1917
Etats-Unis . . .	\$ 1,266,716	\$ 2,882,929	\$ 4,614,751

Guyane Anglaise	2,949,433	5,576,241	7,141,108
Indes Anglaises	4,280,714	4,360,496	11,206,805
Cuba	1,009,407	1,087,594
Indes Occidentales Hollandaise	71,577	552,856
Guyane Hollandaise	185,135	372,248	4,549
Fiji	1,780,368	1,262,718	831,840
Pérou	1,406,112	789,223	961,883
Saint-Dominique	2,891,238	4,020,484	3,888,807
Autres pays	405,391	438,613	2,213,920
	<hr/>	<hr/>	<hr/>
	\$16,246,091	\$20,790,546	\$31,416,578

Les importations de sucre brut pour les autres cinq mois de cette année finissant le 31 août, s'élevaient à 418,216,567 livres évaluées à \$19,402,310. Cela donne comme indication d'importation pour l'année,

plus de 400,000 tonnes, ce qui établit un nouveau record pour le Canada.

Il est intéressant de noter que la nature de l'industrie du sucre procure un large revenu au pays par les droits. Ces droits se montent à \$1.37½ les 100 livres sur les sucres bruts de Cuba par exemple, et \$1.03 sous le tarif préférentiel tel qu'applicable aux Indes Occidentales Anglaises. Sur le sucre brut de Cuba, les importateurs des Etats-Unis ont un avantage distinct sur les Canadiens, tandis que sur le sucre des Indes, le montant payé, est à peu près le même.

Les droits pour les premiers cinq mois de la présente année fiscale 1917-1918 s'élèvent approximativement à \$4,300,000 et les droits pour une année moyenne, dépassent \$7,000,000.

La capacité des usines canadiennes est plus que suffisante pour répondre aux besoins du pays. En temps normal, la production ne dépasse pas 60% de la capacité, et pendant la présente année, jusqu'au moment où le commerce d'exportation cessa elle fut au-dessous de 70%. La consommation du sucre au Canada est en moyenne de 100 livres par tête, ce qui n'est dépassé par aucun autre pays du monde.

LA RICHESSE DU CANADA

A l'occasion de la campagne de l'Emprunt de la Victoire, la McLean Daily Reports Limited a eu l'heureuse idée, pour démontrer la sécurité de ce placement, d'établir sur de petites fiches un résumé de la richesse de chaque province et nous y relevons les renseignements sommaires suivants:

Province du Québec—

Superficie	703,653 milles carrés
Acres de terre	455,078,602
Acres d'eau	7,295,158
Bétail, approximativement	2,433,182 têtes
Pouvoirs d'eau (Force hydraulique estimée)	6,000,000 H.P.

Industrie laitière, plus de 200,000 fabriques de beurre et de fromage.

Province de l'Ontario:—

Superficie (approximativement en acres)	126,000,000
Produits laitiers (1915)	\$18,863,000
Produits minéraux	\$59,400,000
Chemins de fer	11,000 milles en opération
Agriculture (production approximative annuelle)	\$200,000,000
Bétail	\$100,000,000

Nouvelle-Ecosse:—

Pêcheries	\$ 8,650,000
Fermes	\$33,886,960
Fer et acier	\$18,000,000
Charbon	\$21,595,000

Nouveau-Brunswick:—

Charbon (estimation 1916) 151,000,000 tonnes métriques.	
Bétail	432,293 têtes
Pêcheries, employant	20,000 personnes
Bois de charpente, production approximative, \$10,000,000 annuellement.	

Manitoba:—

Bétail	899,129 têtes
Production manufacturière	\$94,000,000
Produits laitiers (valeur estimée 1916)	\$9,812,000

EN CALIFORNIE OU EN FLORIDE CET HIVER

Si vous vous proposez de passer une partie du prochain hiver en Californie, en Floride, en Georgie, dans la Caroline du Sud, à la Louisiane, aux Bermudes, dans les Indes Occidentales, à Cuba, à Panama, dans l'Amérique du Centre ou du Sud ou en n'importe quel point du Golfe, consultez M. D. Dafoe, 122 rue Saint-Jacques, coin Saint-François-Xavier, pour plus amples informations, billets réservés, etc.

Des billets circulaires pour la Californie et les différents points de la Côte du Pacifique sont en vente tous les jours.

COMMERCE EXTERIEUR DU CANADA

Le commerce extérieur total du Canada, en octobre dernier, s'est chiffré par \$238,834,321, comparative-ment à \$164,330,179, en octobre 1916. La balance du commerce continue d'être en notre faveur.

LES PRIX MARQUES

Les clients ont une plus grande confiance dans un magasin où les prix des marchandises sont marqués lisiblement, car ils savent que si vous agissez ainsi, c'est que vous avez confiance dans les valeurs que vous offrez.

Vous pouvez augmenter vos ventes en marquant les prix sur vos marchandises, car souvent une cliente hésite à demander ce renseignement et s'abstient d'acheter.

Vous pouvez obtenir une série complète d'étiquettes métalliques s'adaptant aux rayons ou aux produits mêmes, ou se posant simplement sur la table, en vous adressant à la Store-Help Mfg Co., 18 rue Toronto, à Toronto, Ont.

L'OLEOMARGARINE

L'oléomargarine est un composé d'oléine et de margarine, un succédané du beurre. Les deux éléments de ce composé sont deux principes immédiats. L'oléine forme la partie la plus difficile des corps gras dans lesquels elle entre.

On extrait la margarine des graisses animales et on l'emploie plus spécialement dans la production du beurre artificiel. Elle est plus généralement extraite de la graisse de bœuf où elle se trouve associée à l'oléine et à la stéarine, on la débarrasse de cette dernière substance par un procédé spécial.

A l'oléomargarine, on ajoute de l'huile d'arachide (ou huile de pea-nut) et du lait pur.

Le barattage et le mélange, qui sont les opérations à lui faire subir, donnent un produit qui, coloré de façon appropriée, ressemble assez bien au beurre naturel.

Règlementation concernant la fabrication et l'importation de l'oléomargarine au Canada.

1. Le et après le premier jour de novembre 1917, et jusqu'à ce que le Gouverneur-en-conseil ait par décret déclaré que les présentes conditions anormales ont cessé, le paragraphe (a) de l'article de la "Loi de l'industrie laitière," Statuts de 1914, chapitre 7, sera suspendu en ce qu'il prescrit que personne ne fabriquera, n'importera en Canada, ou offrira, vendra ou aura en sa possession pour la vente aucune sorte d'oléomargarine, ainsi que ci-après définie, et l'importation, la fabrication, l'offre en vente et la possession pour la vente de telle oléomargarine seront permises, subordonnement aux règles et règlements qui suivent.

2. Pour les fins des présents règlements "oléomargarine" signifie et comprend l'oléomargarine, la margarine, la beurrine, ou tout autre substitut du beurre qui est fabriqué en tout ou en partie d'autres matières grasses quelconques que celle du lait et de la crème, pourvu qu'ils ne contiennent aucune matière colorante étrangère et ne contiennent pas plus que seize pour cent d'eau.

3. Personne n'importera ou ne fabriquera d'oléomargarine sans avoir préalablement obtenu un permis du contrôleur des vivres pour le Canada. Ce permis peut en tout temps être annulé par le contrôleur des vivres pour infraction d'une disposition quelconque des présents règlements ou de tout autre règlement fait par Son Excellence le Gouverneur Général en conseil ou par le contrôleur des vivres.

4. Aucune oléomargarine ne sera fabriquée au Canada à moins qu'elle ne le soit sous la surveillance du Ministre de l'Agriculture du Canada, et aucune oléomargarine ne sera importée au Canada à moins qu'elle ne soit fabriquée sous la surveillance du gouvernement dans le pays de production et soit accompagnée d'une preuve satisfaisante de telle surveillance.

5. L'oléomargarine ne sera pas fabriquée dans aucun endroit quelconque servant à la fabrication du beurre ou en rapport avec une beurrerie, et aucun fabricant de beurre ou personne qui manipule le beurre dans le but de le refaire ou de le mélanger n'obtiendra de permis d'importation ou de fabrication de l'oléomargarine.

6. Aucune substance conservatrice ne sera employée pour ou dans l'oléomargarine, excepté le sel, sans la permission écrite du contrôleur des vivres.

7. Nulle autre personne qu'un fabricant d'oléomargarine ne mêlera de l'oléomargarine et du beurre.

8. Toute personne qui importe ou fabrique de l'oléomargarine devra tenir un livre dans lequel il inscriera la date de chaque importation, achat, vente et expédition de l'oléomargarine, ainsi que la quantité ainsi importée, vendue ou expédiée, la personne de qui elle a été achetée ou à qui elle a été vendue ou expédiée, et le nom de la compagnie du chemin de fer ou compagnie de navigation qui a transporté cette oléomargarine; ce livre sera en tout temps ouvert à l'inspection du contrôleur des vivres ou de toute personne autorisée par le contrôleur des vivres à examiner ce livre.

9. Le contrôleur des vivres aura le pouvoir de réglementer de temps à autre le prix de toute l'oléomargarine vendue au Canada, et il pourra fixer le prix non seulement d'après la qualité de l'oléomargarine mais aussi d'après l'endroit où elle est vendue.

10. Tout paquet ouvert ou fermé contenant de l'oléomargarine doit être durablement et clairement marqué "oléomargarine" sur le dessus, le fond et les côtés du paquet en caractères imprimés d'au moins trois-quarts de pouce carré; et si cette oléomargarine est exposée pour la vente au détail, il doit être attaché à chaque paquet exposé, de manière à ce qu'elle soit clairement visible aux acheteurs, une étiquette portant le mot "oléomargarine" en lettres capitales imprimées d'au moins un demi-pouce carré.

(2). Toute personne qui vend de l'oléomargarine en détail en paquets autres que des paquets ainsi marqués devra dans chaque cas la remettre à l'acheteur dans une enveloppe en papier sur laquelle est imprimée en caractères gras (capitales) d'au moins un demi-pouce de long et distinctement lisible le mot "oléomargarine." Nulle autre matière imprimée ne paraîtra sur l'étiquette.

(3). Dans tous les hôtels, restaurants et endroits publics où l'on donne à manger et où l'on sert de l'oléomargarine on exposera dans un endroit bien en vue un placard, portant les mots "oléomargarine servie ici" en caractères gras (capitales) d'au moins un pouce et demi de long.

(4). Aucune étiquette, placard ou marque ne sera employée sans qu'elle ait été approuvée par le contrôleur des vivres.

11. Il n'y aura aucun droit de douane sur l'importation en Canada de l'oléomargarine qui est conforme aux règlements ci-dessus.

12. Toute personne qui viole un des règlements ci-dessus est coupable de délit et passible sur conviction sommaire d'une amende n'excédant pas \$500.00, ou à l'emprisonnement pour une période n'excédant pas six mois, ou des deux peines, de l'amende et de l'emprisonnement.

RAISINS D'ALMERIA

Le vice-consul américain à Almeria, Espagne, câble que près de 300,000 barils de raisins attendent du tonnage pour être expédiés aux États-Unis et en Angleterre.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Du fait de la hausse des avoines sur les marchés de Chicago et de Winnipeg, un sentiment plus fort a prévalu sur le marché local et les prix ont monté aux niveaux suivants:

Avoine No 3 de l'Ouest Canadien	0.86½
Avoine Extra No 1, d'alimentation	0.86½
Avoine No 1 d'alimentation	0.84½
Avoine No 2 d'alimentation	0.83
Avoine d'Ontario et Québec No. 2 blanche	0.83
Avoine d'Ontario et Québec No. 3 blanche	0.82
le boisseau, ex-magasin.	

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

Le marché local de la farine n'a subi guère de changement cette semaine. La demande de la part des acheteurs locaux et de la campagne a été importante pour farine de blé de printemps, et un bon volume d'affaires a été enregistré, tant pour livraison immédiate que pour envoi dans les 30 jours. Nous cotons:

Farine de blé du printemps:	
Premières Patentes	\$11.60
Secondes Patentes	11.10
Fortes à boulangers	10.90
le baril en sacs.	

La demande pour farine de blé d'hiver a été également meilleure et de bonnes affaires ont été faites en patentes à 90 pour cent de \$10.70 à \$11.00 le baril en bois, et de \$5.20 à \$5.35 le sac, et en lots de chars de \$10.00 à \$10.25 le baril, en sacs.

ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendu à \$35.00; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$60 à \$61 et la moulée mélangée, de \$55 à \$56, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée de \$4.22½ à \$4.25 le sac de 90 livres.

LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé.

avec ventes de lots de chars de No 2 de \$13.00 à \$13.50; de No 3 de \$12.00 à \$12.50 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$11.50 la tonne, ex-voie.

LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

Les arrivages des animaux de boucherie sur le marché local ont été peu considérables, et tout s'est bien vendu.

La demande a été bonne durant la semaine et les bestiaux offerts étaient en général de meilleure qualité.

La température plus froide que nous avons eue ces jours-ci a été le principal facteur qui a maintenu le haut niveau des prix. Les seules fluctuations qui se sont produites ont été dans les prix du porc.

Les prix ont été comme suit:
Bouvillons de choix, \$10.26; bons, \$9.50 à \$10; médium, \$8.75 à \$9, le quintal; boeufs de de choix, \$8.00 à \$8.50 et en conserves, \$6 à \$6.25 le quintal. Vaches de choix, \$8.25 à \$8.50; bonnes, \$7.50 à \$7.75; médium, \$6.50 à \$7.25; en conserves, \$5.25 le quintal.

Moutons, \$10 à \$12; agneaux de Québec, \$14 à \$14.50 et d'Ontario \$15 à \$15.50 le quintal.

Porcs, choix, \$17.25 à \$17.50 en grosses quantités et \$17 à \$17.25 pour les petites quantités.

Veaux engraisés à l'herbe, \$6.50 à \$8 et nourris au lait \$12 à \$13 le quintal.

LES OEUFS

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

Nous cotons:		
Oeufs frais du jour.	0.60	0.65
Oeufs frais	0.54	0.55
Oeufs frais d'automne	0.50	0.52
Oeufs de choix des glacières	0.46	0.47
Oeufs No 1 des glacières	0.42	0.43
Oeufs No 2 des glacières	0.39	0.40

LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour

la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée.

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.28	0.29
Poulets	0.24	0.28
Poules	0.20	0.24
Canards	0.24	0.25
Oies	0.18	0.19
Dindes vivantes	0.00	0.23
Poulets vivants	0.18	0.22
Canards vivants	0.24	0.25
Oies vivantes	0.20	0.21

LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

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

LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars à \$18.25 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$25 à \$25.50 les 100 livres.

LES JAMBONS ET BACONS

L'augmentation du prix du porc a entraîné l'augmentation de toutes les lignes de viandes fumées et séchées. La demande continue à être bonne en dépit des prix excessifs. Nous cotons:

Jambons, 8 à 10 livres		
.	0.32	0.33
Jambons, 12 à 15 livres		
.	0.31	0.32
Jambons poids lourds	0.30	0.31
Jambon bouilli, la livre	0.00	0.44
Bacon pour breakfast	0.40	0.41
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43
Bacon Windsor dé-sossé	0.44	0.45

LE SAINDOUX

Il y a une hausse sur le saindoux, cette semaine, et des prix plus élevés encore sont à prévoir prochainement. Il y a eu une bonne demande pour saindoux pur et un commerce actif s'est fait dans le gros de 27½c à 28c la livre en saux en bois de 20 livres.

Le saindoux composé se vend 25c à 26c.

BEURRE

Le décret favorisant l'entrée de l'oléomargarine sur le marché a eu pour effet de faire baisser les prix du beurre, mais il y a tendance à un relèvement.

Nous cotons:

Beurre de crèmerie supérieur, 44½ à 45c.

Beurre de crèmerie fin, 43½c à 44c.

Beurre de ferme supérieur, 38c à 39c.

Beurre de ferme fin 0.36½ 0.37½

LES POMMES DE TERRE

Le marché des pommes de terre offre une bonne apparence d'activité et la demande est bonne pour du stock de choix. Le sentiment demeure ferme avec des ventes de lots de chars de Green Mountains, de \$2.20 à \$2.25 le sac de 90 livres, ex-voie, et dans le gros, de \$2.30 à \$2.40 le sac de 80 livres, ex-magasin. Les pommes de terre de l'Ontario et du Québec se vendent dans le gros de \$1.65 à \$1.85 le sac de 80 livres, ex-magasin.

LES PRIX DES POMMES DE TERRE DANS TOUTES LES PARTIES DU CANADA ET AUX ETATS-UNIS

Toronto, \$2.15 à \$2.25.

Ottawa, \$1.90 à \$2.00.

Montréal, \$1.85 à \$2.20 en lots de chars, bonnes ventes.

Québec: marché calme. Stock du Québec: \$1.80 à \$2.00.

Halifax: stock de l'Île-du-Prince-Edouard, \$1.70 à \$1.85.

Nouvelle-Ecosse: \$1.85 à \$2.00.

New-Glasgow: les fermiers reçoivent \$1.45.

Sydney: les prix de gros sont de \$1.85.

Prix américains: New-York, \$1.65 à \$2.50; Boston, \$2.15 à \$2.40; Buffalo, \$1.80 à \$2.15.

Hillsburg (Ontario), les fermiers reçoivent \$1.85 par sac.

Charlottetown, les fermiers reçoivent \$1.05 à \$1.15 en vrac.

LES NOUVELLES CONFITURES AMERICAINES

Les marchandises des Etats-Unis trouvent un bon marché ici et une maison de gros a pris livraison d'un envoi de confitures de haute qualité en jarres de 2 livres. Ces confitures se vendent de \$2.25 à \$3.10 la douzaine et comprennent: raisins noirs, à \$2.75; pêches jaunes à \$2.25; gooseberries, \$2.60; ananas graté, \$2.50; framboises rouges, \$3.60; fraises, \$3.10.

L'HUILE DE CASTOR

L'huile de Castor en bouteilles a haussé de 10% à 15%.

FRUITS ET LEGUMES

Un changement de prix pour les citrons les porte à \$7.00 la caisse, soit une hausse de \$3.00. Le nouveau céleri de Californie se vend à \$7.50 la crate. Les oranges de Valence se vendent à présent à \$5.50 la boîte, ce qui représente une hausse de 50c.

Les tomates de serre se vendent de 25c à 30c la livre et sont en bonne demande à présent. La demande pour les pommes est bonne, sans changement de prix. Les bananes se vendent de \$2.75 à \$3.50 le régime, selon qualité.

LE POISSON

Le poisson est en hausse, en général.

L'anguille fumée ne se trouve plus sur le marché.

La morue verte est cotée à \$16 le baril. Les crevettes sont cotées à présent au poids à 32c la livre et les shrimps à 30c. Le saumon rouge se vend de 18c à 20c et le pâle de 15c à 16c. La truite de lac est en hausse d'une cent la

livre, de 15c à 16c, l'anguille est plus chère de 2c la livre, à 12c et le doré vaut 1c de plus, de 15c à 16c.

LES SUCRES

Les sucres demeurent fermes. Les cotations de sucre granulé sont à \$9.00 les 100 livres, sauf celles de l'Atlantic Sugar qui demeurent à \$8.90.

LES MELASSES

Nous cotons les prix suivants pour mélasse de la Barbades, Fancy, dans l'Île de Montréal:

Puncheons 0.86

Barils 0.89

½ Barils 0.91

Pour les territoires en dehors, 3 sous de moins.

ARTICLES DE CONSERVE

Les produits de conserve sont en bonne demande et des affaires importantes sont relatées. Ci-dessous, quelques cotations:

Saumon Sockeye—

"Clover Leaf" ½ liv. flats \$2.45

"Clover Leaf", 1 liv. flats 4.00

"Clover Leaf", 1 liv. talls,

caisses de 4 doz., la doz.... 3.75

Chums, 1 liv., talls 1.80

Pinks, 1 liv., talls 2.40

Cohoes, 1 liv., talls 2.65

Red Springs, 1 liv., talls . . . 2.70

Saumon de Gaspé, marque

Niobé, (caisses de 4 doz.),

la doz. 2.25

Sardines canadiennes, (caisse)

se) 6.75 7.00

Sardines Norvégiennes, la

caisse de 100 "¼s" 20.00

Légumes en conserves

Tomates, 3s 2.67½ 2.75

Tomates, E.-U., 2s 2.12½

Tomates, 2½s. 2.50 2.60

Pois, standard 1.75

Pois, Early June 1.90

Fèves, golden wax . . 1.85 1.90

Fèves, Refugees . . . 1.85 1.90

Blé-d'Inde, 2s, la doz. 2.35 2.40

WHITE HORSE

SCOTCH

Le Premier Scotch Whiskey du Monde

EN VENTE PARTOUT



VOTRE



USMC



GARANTIE

POUR LA

QUALITÉ

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

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

122 rue Adélaïde Ouest,
TORONTO

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

LES TRIBUNAUX

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Mme Philius Saulnier v. Avila Vallancourt, Jos. Poulin, Sylvestro D'Ambrosio, Montréal, Anne-Marie Préfontaine, Saint-Hilaire, et Calixte Thibault, Mont-Laurier, \$195.
 G.-A. Grier & Sons, Ltd v. Lafleur Industrielle, Inc., Sainte-Agathe-des-Monts, \$293.
 Universal Furniture Co. v. John Convas, Verdun, \$100.
 Greenshields & Co. v. Chas.-D. Anderson, Montréal. Wm.-A. Anderson, New-York, Mabel Anderson et Mme C. O'Gorman, Toronto, Ontario, \$1,322.
 Alexis Pilon v. Nap. Goulet, Saint-Tite, \$1,999.
 E. Huot v. Sam. Tafier, Montréal, \$287.
 Ed. Pepin v. Sam Tafier, Montréal.
 W.-J. Chapineau & Co. v. C.-H. Labrie, Montréal, \$185.
 Walsh & Bussières v. W.-A. Holland, Montréal, \$234.
 Banque de l'Amérique Britannique du Nord v. Henry Levitt et Levitt Bros., Montréal, \$1,108.
 Jos. Bourgea v. Wilf. Germain, Montréal, \$257.
 Eug. Côté v. Joséphine Tanguay et Mme P. Ricard, Montréal, \$200.
 W. Daoust v. Frank Touchy, Montréal, \$555.
 W. Daoust v. Pierre Rivard, Montréal, \$120.
 J.-I. Clément v. J.-E. Tremblay, Montréal, \$2,000.
 Victor Legault v. Wm. Carrick et Mme W.-H. Carrick, Montréal, \$158.
 E.-J. Sibley, Ltd v. Deakin Const. Co., Ltd., Inc., Montréal, \$379.
 J.-J.-E. Lespérance v. Marie-Rose Labelle, Mme P.-J. Champagne et P.-J. Champagne & Co., Montréal, \$2,060.
 A. Racine Ltd v. H. Cohen, Montréal, 506.
 Omer DeSerres v. Can. Elect. & Gas Heater Co., Ltd, Montréal, \$130.
 A. Jetté & Co. v. J.-A. Labrecque, Montréal \$1 180.
 Evoride Mireault v. Ovide Lefebvre, Montréal, 1re classe.
 E.-A. Connolly v. Cie Terra'ns et Constructions, Ltd, Montréal, \$375.
 Girard & Godin, Ltd v. O. Laroche et Mme Z. Laroche, Montréal, \$335.
 Duchesneau Duchesneau Co., Ltd v. Alex. Théoret, Montréal, \$108.
 Eva Poirier v. Geo. Dubreuil, Montréal, \$1,105.
 Prosper Gadbais v. Wm. Lonaie, Montréal, \$150.
 Ville de Montréal v. Montreal and Southern Counties Ry Co., Montréal, \$29 200.
 C. Grovanni v. M. L. H. & P. Co., Montréal, \$2,400.
 Rosiane Couillard Legris v. Mariatti Marble Co., Montréal, \$2,025.
 Scythes Co., Ltd v. Alexé Johnston, James Hamilton, Alice Rose, Mme Geo. Hamilton et Hamilton et Johnston, Montréal, \$417.
 Olivier Guimond v. Elle et Narcisse Thomas, M. Rossi et Maple Leaf Theatre, Montréal, \$600.
 Jas. Carey v. Horm. Dubois, Montréal, \$500.
 B. Trudel & Co. v. Athanase Rocheleau, Saint-Norbert, \$179.

Sarah-Anna Johnson Longworth v. Blanche Hudon et Mme Art. Delisle, Westmount, \$100.
 Marie-Louise Pelletier Riopelle v. Ordre Canadien des Forestiers, et Ordre Canadien des Forestiers, Brantford, Ont., \$1,515.
 Prime Desforges v. Standard Steel Co. Ltd, Montréal, \$3,615.
 City House Furnishings Co. v. J.-H. Ritchot, Montréal, \$164.
 Evelina Léonard v. Alex. Villemaire, Montréal, 1re classe.
 Abel Bergeron v. Hormisdas Desjardins, Montréal, \$6,000.
 Henri Bini v. Horm. Dubois, Montréal, \$300.
 Avile Besner v. Wm.-C. Bloomingdale, Montréal, \$340.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

S.-L. Burnstein v. R. Blanchard, Blanchard Express, Montréal, \$60.
 Edm. Austin v. David Katz, Montréal, \$85.
 Wabakin Fish Co., Ltd v. Dom. Timber & Minerals, Ltd, Montréal, \$703.
 A. Beautione v. C.-A. Lavimodière, Montréal, \$900.
 W.-J. Francis & Co v. Dom. Timber & Minerals, Ltd, Montréal, \$2,400.
 J. & W. Duncan, Ltd v. Jos. Vlau, Montréal, \$217.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Zénon Charland v. Antonio Buccell, Montréal, \$15.
 A.-L. Caron v. Mlle M.-P. Breton, Montréal, \$35.
 A. Gadbais v. Steel Co. of Canada, Montréal, \$180.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

J.-S. Mitchell Co., Ltd., Sherbrooke, \$500,000.
 Commercial Chambers Realty Co., Ltd.
 S.-W. Marsan Co., Ltd., Winnipeg, \$25,000.
 Renfrew Refrigerator Co., Ltd., Renfrew, Ont., \$100,000.
 Laval Chemical Co., Ltd. Laval de Montréal, \$100,000.
 Gauvreau, Beaudry, Ltd., Québec, \$150,000.
 Fraser, Brace & Clarke Ltd., Montréal, \$500,000.
 Commercial Chambers Realty Co., Ltd., Ottawa, \$48,000.
 Caledonian Finance Corporation Ltd., Montréal, \$35,000.
 Canadian Appliance Co., Ltd., Montréal, \$25,000.
 Enterprise Cattle Co., Ltd., Montréal, \$500,000.
 Gold Grain Co., Ltd., à Winnipeg, \$200,000.
 Corriveau Advertising Service Ltd., Montréal, \$50,000.
 Villa Bros. of Shanghai, Ltd.
 Villa Bros. of Japan, Ltd.
 Villa Bros. of Canton, Ltd.
 Montreal Fruit Exchange, Ltd., Montréal, \$50,000.
 Canadian Marine & Commercial Co., Ltd., Montréal, \$500,000.
 Ker-Carb. Led., Toronto, \$20,000.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Colborn Co., Ltd., Montréal, \$20,000.
 Décarry Ltd. à Dorval, \$20,000.
 La Cie Jalbert Inc., Chicoutimi, \$50,000.
 Le Club Nautique de Sorel, Inc., Sorel, \$10,000.
 Leslie, J.-R., Ltd. Amherst Harbour, \$49,000.
 Lewis Apedalle, & Hanson, Inc., Montréal, \$10,000.
 Palge Motors of Montreal, Montréal, \$20,000.
 Parisian Wardrobe Co., Ltd., Montréal, \$20,000.
 Porter Malloreay Co., Ltd., à Mont-Joli, \$20,000.
 Victoria Doll and Toy Mfg. Co., Ltd., à Victoriaville, \$199,000.

EN LIQUIDATION

Royal Agricultural School of St-Adolphe.—Montréal, Geo. Duclos, liquidateur.
 L'Union Saint-Joseph de Saint-Ambroise de la Jeune Lorette.

AVIS DE DIVIDENDE

United Photographic Stores, Ltd. — Montréal, un dividende sera déclaré le 10 décembre, par F.-W. Sharp de Montréal, liquidateur.
 Harry Gruber—Montréal, un second dividende final, payable le 11 décembre, par Turcotte et Merrill, curateurs.
 Higgs & Lee Motor Supplies, Ltd. —Montréal, un premier dividende final, payable le 5 décembre, par Finlayson & Gardener, liquidateurs.

CURATEURS

In re Geo. Breck Mitchell, Montréal v. S.-R. Campbell, curateur.
 Pierre Guénette de Dorval v. E. St-Amour, curateur.
 J.-A. Lachapelle, Montréal v. Oscar Beauchamp, curateur.

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
J.-Antoine Labelle	Andrew Baile Ltd
J.-H. Berthelet	Z. Legault
Dame Céline Mantha	J.-R. Bessette
Michel Lefebvre	Divers patrons
Laurent Brittingham	Consumers Cordage Co.
L.-P.-A. Nadeau	Lamontagne, Ltée, Hector
Frs. Paré	Martin & Frères
Oswald	Mowatt
Jos. Enzer	The Ideal Ladies Wear, Ltd.
Jos. Chaput	Fondateur de Sulf
Alfred Larue	Canadian Pacific Ry.
Joseph Poirier	Léon Kaufman
Ernest Therrien	Commission Hâvre
Thomas Toussaint	C. P. R.
Tancrede Benoit	Thomas Katz Patron
Chs.-Jean Gagnon	La Cité de Montréal
William Decosse	Paterson Mfg. Co., Ltd.
Adrien Biron	Domipion Textile
Alfred Durocher	C. P. R.
J.-H. Trudel	Locomotive Works Co.

NOUVEAUX RECORDS

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

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

COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

No 20, rue St-Jacques, Montréal
Téléphone Main 2617

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie indépendante (Incendie)

BUREAUX: EDIFICE LEWIS

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président
E. Clément, Jr., gérant général

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

— Bureau —

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacramento

Téléphone Main 553 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe.

A Propos de la "Canada Life"

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

La "Canada Life" a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7.-\$22,701, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la "Canada Life", en 1915, a été de \$9,323,622.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

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

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

HERBERT C. COX

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.)

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant.

ASSURANCES

Cautiionnements
Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies
Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

LA PREVOYANCE

160 rue S.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J C GAGNE, gérant général

VOS YEUX

Demandent une attention spéciale



Consultez

J. A. LANGLOIS

Spécialiste de la vue

Diplômé de la Province de Québec et de l'Etat de New York

Examen Scientifique de la vue avec Instruments modernes. Tél. Bell Main 686

8 Rue ST-JACQUES - MONTREAL

en face de l'édifice La Presse
Nous Remplaçons les Verres brisés



Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

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

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

LES COMPAGNIES D'ASSURANCE-VIE ET LES EMPRUNTS DE GUERRE

Lorsque les résultats du présent emprunt de guerre seront connus, on verra que les compagnies d'assurance-vie auront souscrit largement à cet emprunt. Une législation fut passée en 1916 par laquelle les compagnies d'assurance-vie et les associations faisant affaires au Canada sous la licence du Canada étaient obligées d'investir et de maintenir investi un certain montant de leur actif, pendant 1916 et 1917, en bons ou débiteures du gouvernement. Les compagnies dont le domicile est en dehors du Canada, mais qui sont licenciées pour faire affaires au Canada, furent requis de faire des dépôts (pour 1916 et 1917) comme garantie pour leurs détenteurs de police, en semblables placements; et les compagnies canadiennes pour les deux mêmes années ont eu à placer dans ces obligations la moitié de l'augmentation de leur actif net, pendant les années 1915 et 1916, après avoir fait provisions pour augmentation dans les réserves étrangères et dans les emprunts de police.

Des prévisions furent faites pour rencontrer le cas des compagnies étrangères qui avaient déjà fait leurs dépôts pour 1916. Le montant total de ces placements avait atteint un total d'au moins \$15,000,000. "Considérant le taux d'intérêt que le Dominion paye à présent sur ses obligations, il ne peut y avoir de difficulté dans une telle législation, soit pour les compagnies d'assurance, soit pour leurs assurés, qui obtiennent un placement de premier ordre, procurant un intérêt des plus attrayants", disait le ministre des finances, en suggérant cette législation à la Chambre à

Ottawa. Il ajoutait qu'il avait moins d'hésitation à proposer cela, parceque, à l'encontre des autres compagnies financières, les compagnies d'assurance et les associations d'assurance n'avaient pas été sujettes aux taxations du Dominion.

Alors que cette législation expirait à la fin de 1917, il est à remarquer que les compagnies d'assurance-vie ont fait mieux que suivre à la lettre cette loi. Dans l'ensemble, elles ont souscrit aux obligations du gouvernement du Dominion, approximativement trois fois le montant requis par la loi. A ce propos, M. G. D. Finlayson, surintendant de l'assurance à Ottawa, disait: "La loi d'investis-

sement des compagnies d'assurance, 1916, n'a pas été renouvelée, mais je pense qu'il est généralement prévu que les compagnies d'assurance continueront leurs placements en conformité avec les prévisions de la loi. Dans la plupart des cas d'ailleurs, les exigences de la loi ont été plus que comblées."

Les compagnies d'assurance vie ont placé approximativement \$30,000,000 dans les trois précédents emprunts de guerre.

Le tableau suivant, compilé par le Monetary Times montre quelques-uns des placements des compagnies d'assurance-vie, dans les trois emprunts de guerre précédents:

COMPAGNIES D'ASSURANCE- VIE	1er Emprunt de Guerre		2e Emprunt de Guerre		3e Emprunt de Guerre	
	Sous- cription	Répar- tition	Sous- cription	Répar- tition	Sous- cription	Répar- tition
	\$	\$	\$	\$	\$	\$
Aetna	525,000	525,000	100,000	100,000	250,000	250,000
British Columbia	20,000	20,000			20,000	20,000
Canada	1,500,000	1,500,000	1,000,000	407,500	4,000,000	2,890,000
Capital	25,000	25,000	20,000	20,000	100,000	90,000
Confederation	500,000	500,000	250,000	207,500	2,000,000	1,440,000
Continental	100,000	100,000	100,000	47,500	200,000	155,000
Crown	100,000	100,000	150,000	67,500	200,000	156,500
Dominion	115,000	115,000	115,000	69,500	200,000	155,000
Excelstor	150,000	150,000	100,000	82,500	300,000	255,000
Great West	1,000,000	1,000,000	1,000,000	407,500	1,500,000	940,000
Gresham	30,000	30,000	25,000	25,000	20,000	20,000
Imperial	350,000	350,000	750,000	307,500	150,000	1,132,500
London & Lancashire	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
London	250,000	250,000	300,000	127,500	500,000	425,000
Metropolitan	3,000,000		2,725,000		3,000,000	
Manufacturers	500,000	500,000	700,000	287,500	1,000,000	715,000
Monarch	40,000	35,000	50,000	43,000	100,000	94,600
Mutual of Canada	500,000	500,000	1,500,000	537,500	2,500,000	1,843,700
Natlonal	150,000	100,000	150,000	67,500	175,000	137,500
North American	500,000	500,000	500,000	207,500	1,000,000	715,000
Northern	105,000	105,000	50,000	32,500	210,000	165,000
Phoenix	25,000	25,000	40,000	29,500	287,000	287,000
Prudential Newark	700,000	287,500			500,000	365,000
Saskatchewan			5,000		15,000	
Security	10,000					
Sovereign	60,000	60,000	60,000	35,500	60,000	53,000
Sun	2,000,000	2,000,000	5,500,000	2,487,700	10,000,000	4,765,000
Travelers, Hartford	100,000	100,000	100,000	47,500	200,000	155,000
Travelers, of Canada	15,000	15,000	25,000	25,000	25,000	25,000
Union Mutual	150,000		82,500		85,000	

TEL. MAIN 1850

CHAMBRE 465

Collections et Achats de Comptes

HANDY COLLECTION ASSOCIATION: 71A Rue St-Jacques, Montréal

Edm. Chaput, Gérant, BUREAUX DU SOIR: Jos. Mayer, H. C. S.,
1517 Papineau 154 Marquette

FRAPPANT UN BARGAIN!

1000 Blancs de Lettres, Enveloppes, Etats de Comptes, Envoies ou Cartes d'Affaires imprimés sur bon papier et livré sur réception de \$1.00 par la malle. Autres petites impressions livrées rapidement. Ecrivez nous aujourd'hui.

Imprimerie A. Letourneau
1545 Notre-Dame Ouest Montréal

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée en 1855

Capital Versé - - \$4,000,000

Réserve - - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

98 Succursales dans tout le Canada

LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1869

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

LA NOTE AMERICAINE

résume chaque soir la journée financière. Pour la recevoir gratis, il suffit de s'adresser à

PAUL de MARTIGNY

au Bureau de Montréal de
la Maison

BRYANT, DUNN & CO

rue Saint-François-Xavier, Nos.
84-88

TELEPHONE MAIN 4960.

BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

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

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

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

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

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

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

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

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

BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

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

Vice-Président: Docteur E-P LACHAPELLE, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.

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

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,
M. ALEX. BOYER

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

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

DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Béique, vice-président;

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

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

Beaudry Lemay, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

42 Bureaux de Quartiers.

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

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

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

De source selon toute apparence autorisée, on annonce que le gouvernement étudie le projet de réquisitionner tous les chemins de fer de l'Est. Telle est l'information de presse qui a servi de prétexte aux baissiers pour répandre le pessimisme, pour jeter la défiance et le doute dans l'esprit de la clientèle. Reste à savoir si cette réquisition éventuelle serait funeste aux compagnies, ou si, en d'autres termes, la réaction de la journée correspond à la réalité des faits.

D'abord il est permis de remarquer qu'on ne possède sur le projet de réquisition du réseau de l'Est aucune information précise et même on peut se demander s'il a bien été mis à l'étude. Il est remarquable en tous cas que personne ne peut établir dans quelles conditions financières la régie du rail s'effectuerait. En sorte qu'en dehors de toutes les histoires imaginaires, il ne reste rien de bien inquiétant à ce sujet. En vérité, une chose reste acquise: l'esprit de haute justice du président et c'est au moins une garantie morale qu'il n'écrasera personne, ni le capital, ni le travail.

Les soldats de France et d'Angleterre sont sur la ligne de feu d'Italie; le Congrès se réunira la semaine prochaine et probablement déclarera la guerre aux alliés de l'Allemagne; la guerre coûte aux Etats-Unis, \$33,740,000 par jour, soit \$12,360,000,000 par année, sans compter les prêts aux alliés. Or, si l'on admet que la fin de la guerre est lointaine, on doit aussi admettre que l'industrie américaine va recueillir dans sa caisse, un certain nombre de milliards.

La situation, comme on le voit, est loin d'être mauvaise, et les perspectives, à tout le moins, sont encourageantes. Mais il semble que l'on soit dans une période où la patience est nécessaire et aussi la prudence. L'une sert à ne pas lâcher prise avant le temps, l'autre, à ne s'engager qu'à bon escient.

BRYANT, DUNN & CO.

LE CREDIT AMERICAIN AU CANADA

Un hebdomadaire financier publie un article disant qu'un arrangement vient d'être fait entre le gouvernement canadien et le bureau Impérial des Munitions avec le gouvernement des Etats-Unis par lequel le Canada obtient un crédit de \$250,000,000. Dans cet article, on ajoute que ce crédit considérable permettra au Canada de remplir jusqu'à la limite les commandes de guerre américaines.

Le ministère de la finance canadien aurait tenu la chose secrète, de peur de nuire au succès de l'emprunt de la victoire. On savait généralement jusqu'ici que le coût de l'exportation de notre blé était partiellement défrayé par les capitaux d'outre-mer. Il ne faut pas aller cependant jusqu'à dire, maintenant, que les faits sont livrés à la publicité, que ce crédit ait été accordé au gouvernement canadien. C'est une transaction semblable aux arrangements déjà faits par les Etats-Unis et la Grande-Bretagne. Le but est d'aider au transport de 170,000,000 boisseaux de notre récolte de blé dans l'Ouest. Les banques canadiennes coopéreront à amener ce résultat en jouissant d'un crédit spécial allant jusqu'à \$100,000,000. Cela aura pour effet pour nous de mettre promptement sur le marché le surplus de la

récolte de blé au prix fixé et stimulera probablement les travaux d'ensemencement sur une plus grande étendue.

L'EMPRUNT CANADIEN DE LA VICTOIRE

Les rapports reçus mardi soir, aux quartiers généraux de l'organisation de l'emprunt de la victoire, à Toronto, indiquaient qu'un montant de \$220,360,000 avait été souscrit dans tout le pays. Il ne faudrait pas oublier cependant que les rapports n'ont pas été absolument tous reçus. C'est dire que le chiffre donné officiellement doit être considérablement dépassé.

Les souscriptions dans chacune des provinces formaient les montants suivants: Ontario, \$120,751,150, dont \$47,317,950 dans Toronto; province du Québec, \$43,123,150, dont \$35,686,950 dans le district et la ville de Montréal; Nouvelle-Ecosse, \$8,985,500; Nouveau-Brunswick, \$4,891,850; Ile-du-Prince-Edouard, \$1,136,750; Manitoba, \$15,959,550; Saskatchewan, \$9,620,400; Colombie-Anglaise, \$7,351,400; Alberta, \$8,438,400.

Il n'a pas été fait encore de rapport officiel au complet pour les nouvelles souscriptions qui ont été reçues jusqu'à mardi soir, à Montréal. Cependant on calcule que les nouvelles souscriptions dépassent le montant de \$1,500,000. Ce qui a surtout attiré l'attention, c'est le rapport du comité des employés, présidé par M. R. N. Watt. Ce dernier n'a donné encore qu'une partie de la liste des souscriptions reçues par son comité, et ce rapport donnait déjà un montant de près de \$300,000, ainsi distribués: employés de la Dominion Products Co., \$175,000; Northern Electric Co., \$100,000; Consolidated Rubber Co., \$250,000; autres employés, \$54,000; Morgan, \$35,000; Canadian Paint Co., \$5,000; Boulter Waugh, Co., \$10,000; W.-R. Brock Co., Ltd., \$9,000; Canada Iron Foundries, Ltd., \$4,500; Debenhams Canada Limited, \$3,500; W.-M. Lowney Co., of Canada, Ltd., \$5,700; Grier Timber Company, Ltd., \$5,000; O.-H. Manning & Co., \$150; Montreal Warehousing Company, \$1,800; New Zealand Shipping Co., Ltd., \$1,050; J.-T. Robertson, Canada, Ltd., \$550; Jas. Shearer Company, Ltd., \$10,000; R.-J. Tooke Ltd., \$2,750; Campbell McLaurin Co., Ltd., \$10,000.—Total, \$54,000.

Les rapports pour les souscriptions des employés des compagnies dans les comtés donnent les chiffres suivants:

Andrews-S. Johnson, Thetford Mines, \$100,000; Three Rivers, J.-L. Sanschagrín, \$40,000; Stanstead, Chas.-S. Niedner, \$10,000; Lévis, The A. Gravel Lumber Co., Ltd., \$10,000; Richmond, James Riddle, \$10,000; Richmond, Alex. MacLeay, \$10,000; Brome, George Houldsworth, \$10,000; Matane, Maria Astle, \$8,000; Kenogami, Mme A.-E. Ball, \$5,500; Stanstead, Penmans Limited, \$5,000.

Les autres souscriptions dans les comtés se lisent comme suit, pour les montants de \$5,000 et plus:

Sherbrooke Imperial Oil Co., \$25,000; Trois-Rivières, Eugène Balcèr, \$10,000; Portneuf, Parkin Bishop, \$10,000; Verchères, Mme Ethel-A. Ross, \$10,000; Ottawa, Aristide-M. Lapierre, \$6,000; Verchères, Mme Herméline Laflamme, \$5,500; Mégantic, Florence-R. Mooney, \$5,000; Portneuf, sir Lomer Gouin, \$5,000; Compton, Frasier Thornton Co., Ltd., \$5,000.

Idées qui font vendre les Marchandises



No 8 d'une série de nouvelles primées écrites par des commis

Demandez à un client s'il y a quelque chose dont il a encore besoin dans votre magasin, et neuf fois sur dix il vous répondra "Non!" Par contre, suggérez-lui quelque chose dont il a véritablement besoin et vous aurez beaucoup de chances de le lui voir acheter. C'est là que réside le pouvoir de suggestion de l'art de la vente. Cette puissance d'efficacité est démontrée d'une façon concluante par l'histoire de M. John-M. Swalm, de la Swalm Co., Pottsville, Pa., racontée ci-dessous:

Je me trouvais à mon comptoir samedi soir, comme d'ordinaire. Nous étions très pressés et il y avait toujours quelqu'un à attendre, aussi devions-nous travailler très rapidement. Certains de ces clients nous faisaient perdre du temps à se demander si "Jean" leur avait dit d'acheter 10 livres de clous de 5 d ou 5 livres de clous de 10 d, ou à nous faire expliquer que les cartouches noires n'étaient pas chargées avec de la poudre noire, mais avec de la poudre sans fumée. Cependant nous en sortions, et vendions même en plus une bonne quantité de Batteries Tungsten et d'Eveready.

Je venais justement de finir de dire à une cliente pourquoi il était impossible de mettre une batterie d'une capacité de 8 heures dans une lampe assez petite pour être portée dans sa poche. Elle avait acheté finalement un No 6991. Pendant que je parlais, je remarquai un homme âgé qui écoutait et regardait comme s'il était intéressé, c'est pourquoi je lui demandai si je pouvais lui montrer aussi un Eveready. Il me répondit qu'il désirait une règle, une règle de 2 pieds, et que c'était tout.

Je lui montrai les règles. Il ne se montra pas satisfait de notre prix, car il prétendit qu'il pouvait en obtenir une meilleur marché et qui lui rendrait le même service. Je lui dis alors: "Si nous ne pouvons vous vendre une règle, n'avez-vous pas besoin d'un de ces Evereadys qui sont si commodes par ces matins sombres d'hiver?"

Il manifesta l'intérêt qu'il portait à ma proposition en me demandant combien cela coûtait. Je lui mentionnai les plus bas prix. Il dit qu'il n'avait besoin que d'une règle de deux pieds et qu'il voulait l'acheter sans en payer deux fois le prix.

Nous ne perdons pas de temps les samedis soirs à discuter avec les clients. Nous réservons ces matières de discussion pour nos assemblées semi-hebdomadaires. Je me remis donc au travail. Un homme acheta une vadrouille et ensuite, je lui vendis un Eveready No 6962, de cette façon, il pourrait voir à la noirceur combien de gazoline il restait dans son automobile. Tandis que je plaçais une batterie No 791 dans une boîte d'autre fabrica-

tion et disais au client pourquoi il aurait meilleure satisfaction avec la Tungsten Eveready, je remarquai que le petit vieux monsieur était revenu.

Il traversa le magasin et un des autres commis lui montra à nouveau les règles, soit qu'il n'eut pas trouvé ailleurs de règle meilleur marché, soit qu'il ne les ait pas trouvées bonnes. Il me fit plaisir de voir que je l'avais traité assez courtoisement pour qu'il revint. Je le vis acheter une des règles et revenir de mon côté pour gagner la rue. Je venais justement de finir avec un client et je l'interpellai en lui disant: "Voici un des Evereadys qui vous conviendrait je crois."

"Je ne suis pas venu pour acheter un de ces articles", dit-il. Je compris ce que j'avais à faire et lui dis combien un Eveready était utile. Je lui montrai comment sortir une batterie et comment la remplacer, et lui indiquai comment était établi le contact avec la lampe; ensuite je lui dis combien de temps la batterie durerait et combien coûterait une nouvelle.

"Cela doit être pratique pour regarder l'horloge le matin, avant le lever du jour," dit-il. Cela me fournit une porte d'entrée et je soulignai: "C'est certainement meilleur de rester sous les couvertures confortablement au chaud comme un Oriental, beaucoup mieux que de se lever, d'avoir froid, d'allumer une allumette et de découvrir que vous avez encore une heure à rester couché."

Combien de batteries cela demandera-t-il pour ce service, pendant un an?" demanda-t-il.

"Pas plus de quatre," dis-je, "et probablement trois seulement, si vous ne vous en servez que pour cela, mais je suis sûr que que vous trouverez que cet article est un des plus utiles de la maison et qu'il vous prouvera être utile dans beaucoup d'autres circonstances."

Il dit qu'il prendrait le modèle que je lui suggérais. Je l'enveloppai et lui remis son change en le remerciant. Et je compris que j'avais accompli quelque chose, car j'aurais gagé que ce vieillard reviendrait pour changer les batteries et les lampes et même pour acheter une plus petite lampe de poche pour demoiselle. Qu'en pensez-vous?

EVEREADY

DAYLO

CANADIAN NATIONAL CARBON COMPANY

Limited

TORONTO

ONTARIO

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LES PRODUITS DE PLOMB, EN BAISSE

Le marché du plomb en lingot étant considérablement plus faible, les produits manufacturés de plomb ont maintenu leur déclin d'un cent la livre. Nous cotons.

Montréal—

Tuyaux de plomb, la liv.	.015
Tuyaux de dégagement, la livre016
Trappes et coudes en plomb sur la liste	10%
Lead Wool, la livre015
Plomb en feuilles, 3 livres pied carré0133¼
Plomb en feuilles, 3½ livres pied carré0133¼
Plomb en feuilles, 4 à 6 livres pied carré014

LA DEMANDE EST FAIBLE POUR LES TUBES ET TUYAUX DE FER

La demande est calme pour tuyaux de fer. Les affaires qui se font sont plutôt d'un caractère de réassortiment, car il n'y a pas tendance à se surcharger dans le commerce de détail, vu les prix élevés. Certains marchands se sont approvisionnés assez largement tandis que le fret par eau pouvait encore être obtenu.

POELES ET FOURNEAUX SE VENDENT MIEUX

Avec l'arrivée de la saison d'hiver, les manufacturiers de fourneaux se sont trouvés en face d'une meilleure demande. La

demande pour chauffeurs à huile est encore très bonne et les prix sont fermes dans toutes les lignes.

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 65 CENTS

Comme nous l'avions entrevu, l'huile de lin a subi deux hausses de prix, du fait de l'augmentation de 10 cents dans le prix du lin. Ces deux hausses se totalisent à 6 cents. Le manque de moyens de transports paralyse un peu les affaires, et il serait prudent d'être attentif au marché pendant les semaines à venir. Les commandes ont été bonnes et dans certains cas des marchands de gros ont imposé une hausse de plus de 6 cents, le gallon. Nous cotons:

	Le gallon Impérial.
Huile de lin Brute Bouillie	
1 à 2 lbs.	\$1.38-\$1.41 \$1.40-\$1.43
3 à 5 lbs.	\$1.37- 1.40 1.39- 1.42

LA TERE BENTHINE

La térébenthine fait preuve de tendances irrégulières sur le marché, certains marchands signalant de bonnes affaires, d'autres faisant rapport d'un calme plat. Les cotations sont les suivantes:

Térébenthine Le gallon Impérial	
5 bbls. et plus	\$0.73-\$0.75
Lots de 1 baril	0.75
Petites quantités	0.83

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN BAISSE

Les nouveaux prix pour le blanc de plomb à l'huile sont

comme suit: en lots de cinq tonnes, \$15.50 les 100 livres; en lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres; en lots de moins d'une tonne, \$16.30 les 100 livres.

LE MARCHE DU MASTIC

La question des récipients est encore un point sérieux en ce qui concerne le mastic, et peut occasionner des hausses successives dans l'avenir. Les cotations sont cependant toujours aux mêmes taux: Mastic Standard en vrac, en baril, par lots de 5 tonnes, les 100 livres, \$3.25; en lots d'une tonne, les 100 livres, \$3.40; en lots de moins d'une tonne, les 100 livres, \$3.60.

LES METAUX EN LINGOTS

Ferblanc.— Le ferblanc est très rare ici et le marché est ferme avec une nouvelle hausse de 2c à 2½c la livre. Les marchands locaux cotent de 72½c à 75c la livre.

Cuivre.— Le marché du cuivre en lingots est encore confus du fait de l'incertitude des besoins américains. La cotation est de 34c la livre.

Plomb.— Le marché du plomb est quelconque et les prix sont de 9¼c à 9½c.

Zinc.— Marché calme. Cotations: 10½ à 11c.

Antimoine.— Meilleure demande aux prix de 16c à 18c.

Aluminium.— Marché calme et peu d'affaires au prix de 60 cents.

Nous sommes les principaux distributeurs des

"DAYLOS" EVEREADY

et nous nous spécialisons dans le service efficace et les livraisons promptes des articles de notre stock complet. Economisez du temps et des frais d'express ou de fret en donnant votre commande à

SPIELMANN AGENCIES REGD.

45 rue Saint-Alexandre, Montréal

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE

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

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

LE PETROLE ET LA GAZOLINE

La cotation de la gazoline se maintient à 32 $\frac{1}{2}$ c le gallon Impérial, et celle du pétrole Royalite à 17c tandis que la Polarine s'inscrit à 20c le gallon Impérial. Il y a toujours rareté de l'huile crue et cela affecte directement le marché de la gazoline.

LA RARETE DU METAL EN FEUILLES EST SERIEUSE

Il n'y a pas d'amélioration dans la situation du métal en feuilles. Le ferblanc est presque impossible à obtenir. Les plaques Canada sont plus rares que jamais.

La tôle galvanisée demeure ferme. Toutes les grosses épaisseurs de tôle noire sont rares ainsi que celle des plaques pour bouilloire.

Nous cotons:

Montréal	Les 100 livres	Tôle noire.
Calibre 10		\$12.50
Calibre 12		\$11.60
Calibre 14		\$10.05
Calibre 16		\$10.15
Calibre 18-20		\$10.25
Calibre 20-22		\$10.40
Calibre 26		\$10.45
Calibre 28		\$10.55

TOLE GALVANISEE

10 $\frac{3}{4}$ oz.	\$11.05
Calibre 24	10.45
Calibre 22	10.45
Calibre 20	10.30
Calibre 18	10.15

CLOUS ET BROCHE

Bien qu'il n'y ait pas de changements dans les prix, le marché des clous et broche est plus fort que jamais et on fait rapport d'une bonne demande. Les clous en acier Standard sont cotés sur une base de \$5.50 les 100 livres et les clous taillés à \$5.75 de base. La broche est encore au prix de base de \$6.50 les 100 livres.

LE FER ET L'ACIER

La demande est bonne sur le marché du fer et de l'acier, mais il est malaisé d'obtenir des livraisons. Nous cotons:

Montréal—

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

VENTES PAR HUISSIER

Mme S. Flanz et vir, J. Rosen, 3 décembre, 10 a.m., 940 Hôtel de Ville. Brouillet.

Jos. Fenbrook, L. Rittenbond, 3 décembre, 2 p.m., 926 Saint-Laurent. Robitaille.

Jos. Fenbrook, L. Rittenbond, 3 décembre, 11 a.m., 476 Désery, Normandin.

Association Pharmaceutique de la Province, Otto Droll, 3 décembre, 10 a.m., 1924 Hutchison, Normandin.

Granger & Frères, Ltd P. Décary, 3 décembre, 10 a.m., 20 DeMontigny-Est. Pauzé.

Mme Alexis Gravel, Siméon Matte, 3 décembre, 11 a.m., 53 Sainte-Marguerite. Lafontaine.

S.-L. Routtenberg, Harry-L. Levine, 4 décembre, 10 a.m., 24 Durocher. Brouillet.

J. Wizer et al, D. Bonami, 5 décembre, 10 a.m., 1121 Henri-Jullen. Lapierre.

B. Diamond, Thompson Mattress Co., 5 décembre, 10 a.m., 880 de l'Épée. Dionne.

Langevin & Forest, L. Goldberg, 5 décembre, 10 a.m., 739 Saint-Dominique, Pauzé.

D'Israeli Loan Syndicate, G. Berg, 7 décembre, 280 Saint-George. Steinman.

G. Bilokyll, C. Seyker, 7 décembre, 10 a.m., 20 Nicolet, Steinman.

Shonghold Realties, A. Jacobs, 2 décembre, 2 p.m., 338 Saint-Urbain. Steinman

Langevin et Forest, L. Goldberg, 5 décembre, 10 a.m., 769 Saint-Dominique, Pauzé.

Saïomon Saad, Dd.-Esperie Lecours, 5 décembre, 10 a.m., 680 Ontario. Maisonneuve, Lauzon.

Charbon

ANTHRACITE ET BITUMINEUX

Expédié par voie ferrée ou voie d'eau à tous endroits de la province de Québec.

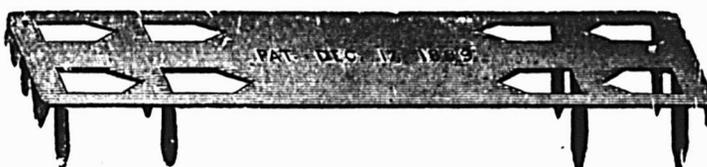
**George Hall Coal Co.
of Canada, Limited**
26 rue St-Pierre, Montréal

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

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

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



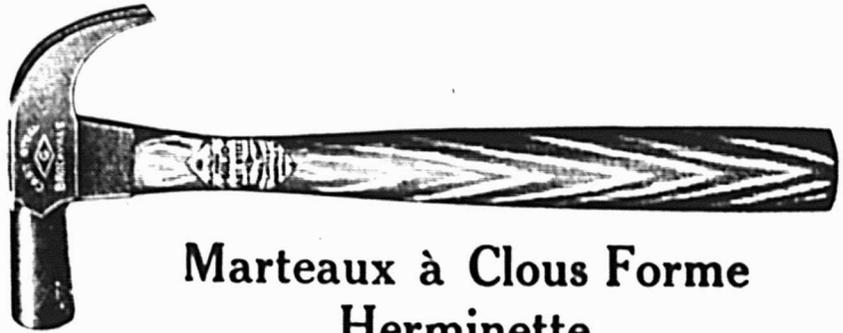
Bande pour coin ou agrafe barbelée.

Echantillons et Prix de Courroies pour Boîtes, Crochets pour Seaux, Fermetures scellées, et autres spécialités pour expédition, envoyés sur demande. Egalement Litho, Boîtes en Ferblanc, Enseignes, Baquets et Nouveautés.

J. N. WARMINTON & CO.
MONTREAL



**Marteaux
d'Enclume**

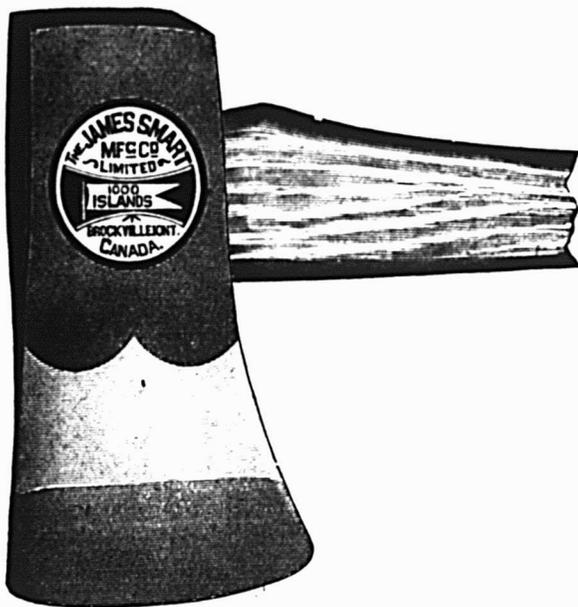


**Marteaux à Clous Forme
Herminette**

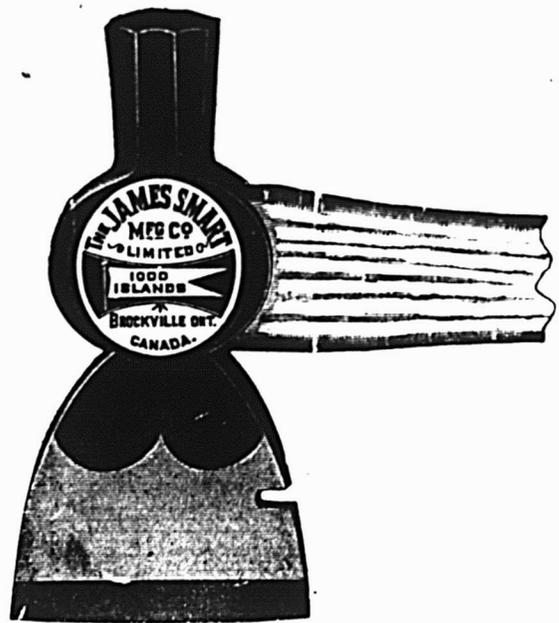
Quelques modèles de notre ligne de

**Marteaux à Clous, Haches à
Mains, Hachettes, Haches de
Bûcherons et Marteaux de
Forgerons.**

Nous sollicitons vos demandes d'informations et
nous enverrons avec plaisir, catalogue
et prix, sur demande.



Haches à mains 3 grandeurs



Hachettes à bardeaux

Canada Foundries & Forgings, Limited

Usine James Smart

BROCKVILLE (Ont.)

CANADA

WINNIPEG (Man.)



Le Lien "Acme" dans son porteur, prêt à être employé

Ecrivez, téléphonez, ou venez nous voir pour les prix, catalogues et autres informations.

Acme Steel Goods Company of Canada, Limited. Montréal, Qué.

AGENTS:

V. A. C. McIntyre & Co., Winnipeg. T. A. Corley & Son, Winnipeg.
Lynch & Manley, Toronto. H. C. Brennan Co., Ottawa.
Landry & Simard, Québec.

Le Lien de Fer "Acme" pour boîtes

Est une Bande Métallique fixée dans son porteur et prête à servir à l'emballage de toutes caisses, caisses-voies, boîtes, etc., destinées à l'expédition. Absolument indispensable au manufacturier pour l'emballage original, et au marchand pour l'emballage de réexpédition.

Prévient les pertes et le vol durant le transit.



AUSSE

LIENS BARBELES pour BOITES

Epargnant le temps, la mauvaise humeur et les clous. En grandeurs de $\frac{3}{4}$ de pouce de largeur et $3\frac{1}{2}$ pouces de longueur, jusqu'à 1 pouce de largeur et 6 pouces de longueur.

Agrafes
Flexibles
"ACME"



En grandeurs, depuis $1\frac{1}{2}$ pouce jusqu'à 3 pouces de longueur, vendues à la livre.

Johnston Brokerage Co.

CAPITAL ET SURPLUS \$150,000.00

INCORPORATED

Manufacturiers

VITRES POUR FENETRES

Marques de Vente Courante

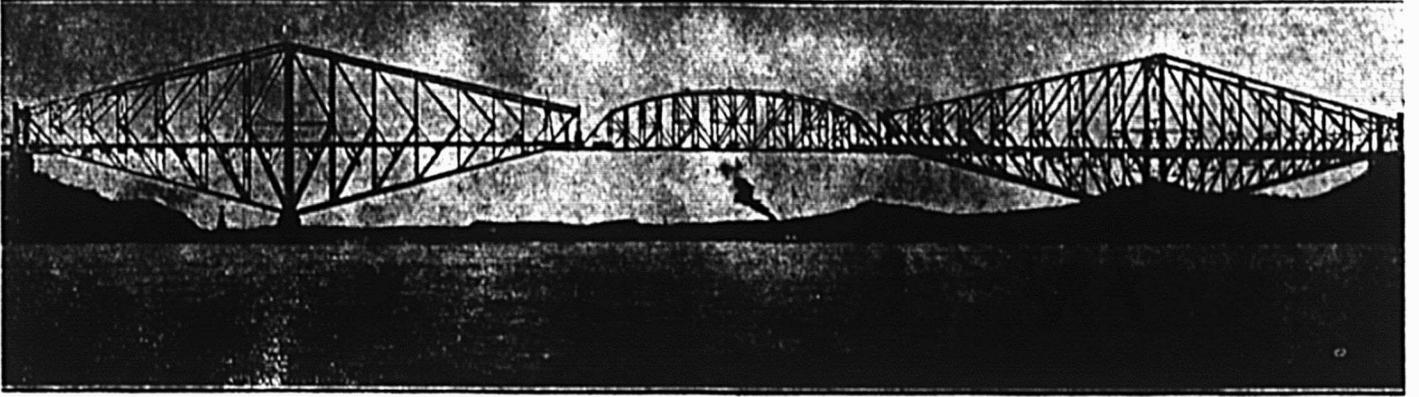
Par Wagons Complets Seulement

Attention spéciale apportée au commerce d'exportation.

Grande capacité. Qualité la meilleure. Service excellent.

2104-05-06 First National Bank Bldg., Pittsburgh, Pa.

Bureau Canadien: JOSEPH TAYLOR & SON, Agents, 53 Rue Yonge, Toronto



La Peinture Jamieson

Protègera le Pont de Québec

APRES DES EXPERIENCES D'ENDURANCE FAITES
SUR UNE PERIODE DE QUATRE ANS, LE CONSEIL
DES INGENIEURS A FINALEMENT CHOISI LA

Peinture Jamieson

EXCLUSIVEMENT

Pour la Dernière Couche

Nous sommes la seule compagnie ayant reçu un contrat pour la peinture du fini. Le contrat pour les couches de dessous a été partagé entre un certain nombre de manufacturiers et une grande partie de cette peinture a été également fournie par nous.

La qualité l'emporte toujours

R. C. JAMIESON & Co., Ltd.

Calgary

MONTREAL

Vancouver

Propriétaires et Exploitants P. D. DODS & CO., Limited

EPONGES

En stock, marchandises en balles de toutes qualités et de toutes tailles.

Nous avons nos propres agences d'achats à Nassau (Bahamas), Bataviano (Cuba), et Tarpou Springs (Floride).

Balles d'origine seulement, fournies aux plus bas prix du marché.

PEAUX DE CHAMOIS

Nous tenons un stock important de toutes grandeurs et qualités, et pouvons faire de promptes livraisons.

Evans & Co., Limited

Importateurs et Exportateurs

424-7 Immeuble Coristine,

MONTREAL

FER EN GUEUSE

Pour Fonderies de Fer et l'Acier

Du stock et pour importation

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

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



TWEED
SANITARY OODLESS CLOSET

CLOSET
TWEED

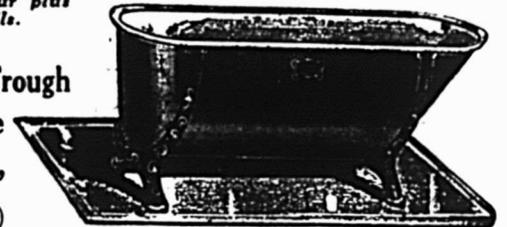
Sans odeur et sanitaire nécessaire dans toute maison n'ayant pas de connexion d'épout. Installation facile. Pleine garantie. PRIX BON MARCHÉ. ECRIVEZ-NOUS.

BAIGNOIRE ACIER EMAILLE

Corps fait d'acier galvanisé de premier ordre, fini à l'intérieur de trois couches de Pur Email Blanc. Une baignoire très attrayante et durable à un prix modeste.

Ecrivez-nous pour plus amples détails.

The Steel Trough
& Machine
Co., Limited,
Tweed (Ont.)



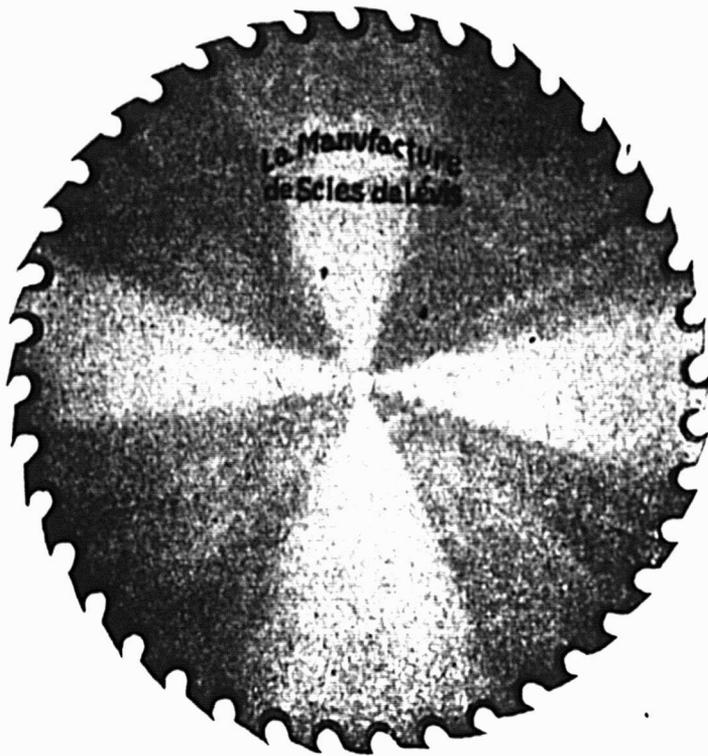
En annonçant leurs marchandises dans

LE PRIX COURANT

les manufacturiers et les commerçants en gros peuvent être sûrs de faire une

PUBLICITE PROFITABLE,

car notre journal est lu régulièrement par la plupart des marchands canadiens-français.



*N'achetez pas ailleurs ce que
vous pouvez acheter
dans la province--*

La Manufacture de Scies de Lewis, P.Q.

fabrique des scies rondes de toutes sortes.

Elle a toujours en mains, prêtes à être expédiées, toutes espèces de scies circulaires, telles que scies à dents solides et rapportées, scies Edger à lattes, à embouvetter, à bardaux, etc.

Dents de scies Hoe et Simonds.

Section de scies Hoe et Simonds aux plus bas prix.

Scies à ruban (swage) obsetteur.

SPECIALITE: — Réparations générales de Scies.

Ecrivez-nous pour plus amples informations.

La Manufacture de Scies de Lewis—Lewis, P.Q.

MAISON FONDÉE EN 1896

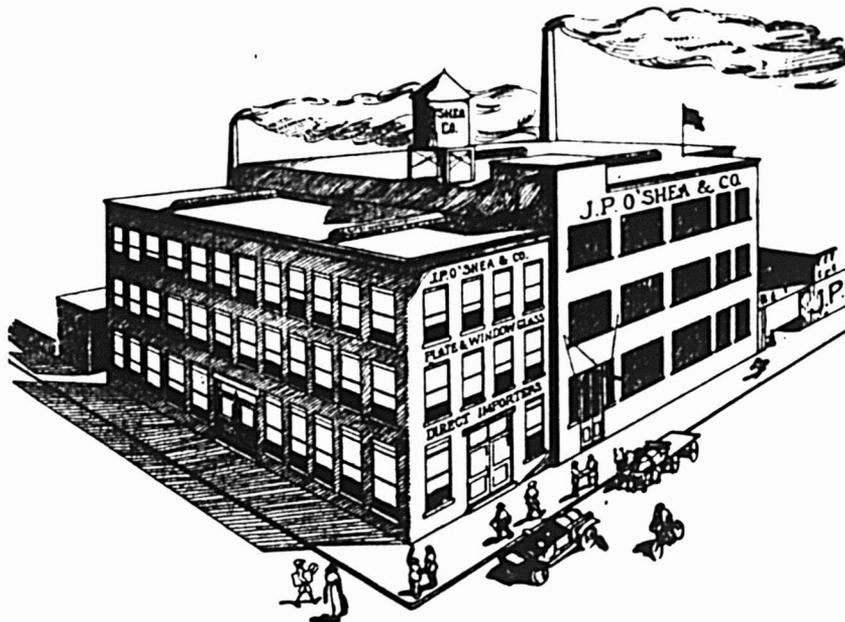
Prompte Exécution
des Commandes

Importateurs de

“Plate Glass”
“Window”
et
“Wired Glass”
etc.

Verre de
Fantaisie

Toutes sortes
de travaux
sur verre



Satisfaction
Garantie

Manufacturiers de

Miroirs
Vitres

Mise en Plomb
et
Ornementées

VITROLITE

“Meilleur que le
Marbre”

Téléphones Bell: EST 430 et 3751

J. P. O'SHEA & CIE.

Angle des rue Ste-Agathe et ruelle Perrault

MONTREAL, Can.

LA CONSTRUCTION

Manufacture, (articles de ciment). \$30 000, Trois-Rivières, (Côteau Saint-Louis). Propriétaire: La Compagnie de Béton Spécial, Limitée. Directeur: Alcide Lebrun. Architecte: Chs. Lafond, 15 rue Bonaventure. 1 étage, 150 x 55, construction en briques plastiques. Entrepreneur général: F.-A. Verrette, 43 rue Bonaventure.

Eglise et presbytère, \$69,274. Montréal, (Côte-des-Neiges). Propriétaires. Les Syndics de la Paroisse de Saint-Pascal-Baylon, 1791 Chemin Côte-des-Neiges. Pasteur: J.-R. Granger, 1971 Chemin Côte-des-Neiges. Architecte: G.-A. Monette, Power Bldg. Entrepreneur général: L.-J. Fauteux, Saint-Benoît, Québec. Le pasteur achètera meubles, orgues, sièges, ornements d'église, etc.

Résidence, \$8,000, Outremont (Parkland). Propriétaire: J.-O. Lavergne, 45 rue Saint-Alexandre. Entrepreneur général: A. Cloutier, 115 avenue Northcliff, 2 étages, 27 x 39, construction en briques. Briques et maçonnerie: Louis Bernard. Toiture: J. Lamarche, 866 rue Drolet. Electricité: Martel Ltd, 229 rue Saint-Viateur. Montréal. Plomberie et chauffage: A. Mathieu, 74 rue Saint-Valler, Montréal. Charpente, plâtrage et peinture: travaux à la journée.

Garage, \$2,800, Montréal, (457 Wellington). Propriétaire et entrepreneur général: Geo.-G Miller, 20 rue Rushbrooke, Briques et maçonnerie: A.-T. Dunnet, 918 rue Carrière. Charpente: travail à la journée. Le propriétaire a besoin de matériaux pour toiture, fournaise et radiateurs. 1 étage, 43 x 75, construction en briques et pierres, fondations en ciment, toiture en gravols.

Résidence, \$5 000, Montréal, (avenue Addington). Propriétaire: G.-A. Kell, 201 Avenue Addington. Entrepreneur général: J.-H. Salisbury, 354 avenue Addington. 2 étages, 25 x 36, construction en briques. Toiture: J. Dumphy, 55 rue Barré. Electricité: C.-D. Booth, 316 avenue Melrose.

Addition à Bâtisse, \$75 000, Montréal, (coin Saint-Gabriel et Notre-Dame). Propriétaire: Gouvernement Provincial, Québec. Entrepreneur général: J.-B. Gratton, 600 rue Labrecque. 1 étage ajouté.

Pertes par le feu: Usine de produits chimiques, Québec, (118 rue Saint-André). Propriétaires: Geo. Tanguay, Co., Ltd., 48 rue Saint-Paul. Bâtisse, machinerie et contenu totalement détruits. Pertes couvertes par assurances.

Contrat accordé, résidence, \$1,500, Montréal, (Casgrain). Propriétaire: Roméo Sanscartier, 2932 rue Saint-Dominique. Entrepreneur général: H. Legault, 74 Hozart-E. Construction en briques, fondations en ciment, toiture en gravols, chauffage, fournaise.

Glaçière, \$7,000 à \$8 000, Montréal, (rue Clarke entre Henri IV et Lauder). Propriétaire, entrepreneur, maçon et charpentier: Shlaning Ice & Cartage Co., 2668 rue Saint-Laurent. Gérant: F. Shinnick.

Deux écoles, \$100,000, Montréal-Nord, (1 sur Boulevard Gouin et 1 sur Boulevard Pie IX). Propriétaires: Commission d'école. Secrétaire: J.-A. Cadieux, Hôtel de Ville, Montréal-Nord. Architecte: A. Saint-Louis, 80 rue Saint-Gabriel, Montréal. Entrepreneurs généraux: Grothé et Pion, 70 rue Saint-Jacques, 3 étages et bas, 50'6" x 80'6"; briques plastiques. Electricité: E. Hodge, 23 rue Decelles. Travaux de briquetage faits par entrepreneur général, à la journée. Marbre et tuiles: E. Lepage, 184, 41ème avenue, Maisonneuve.

Deux résidences, \$8,000 Notre-Dame-de-Grâces, (rue Hampton). Propriétaire: Owen Roberts, 360 Hingson, Montréal. 2 étages, 24 x 40.

Résidence, \$1,500, Montréal, (Casgrain) Propriétaire: L.-A. Sanscartier, 128 rue Bulder. Entrepreneur général: H. Legault, 74 Mozart-E., 1 étage, 20 x 30, construction en briques, fondations en ciment, toiture en gravols, chauffage fournaise.

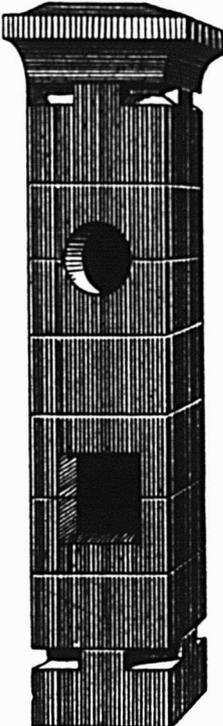
Manufacture, Montréal. Propriétaire: Holland Varnish Co., coin avenues du Parc et Atlantic. Gérant: N. Holland. Travaux d'excavation, briques, charpente et peinture: E.-B. Evans, rue Saint-Patrick. Plomberie: Paquette et Fortin, 79 rue Cathédrale.

L'entrepreneur général cèdera contrats pour toiture; le propriétaire donnera contrats pour électricité et chauffage.

Changements à résidence, \$6,000, Montréal, (308 rue Stanley). Propriétaire: T. Harvard Stewart, 405 rue Mackay. Entrepreneur général: G. Roberts, 79 rue LaGauchetière-Ouest. 3 étages, 50 x 68 construction en briques. Electricité: McDonald et Wilson Co., Ltd., 99 rue Drummond.

Manufacture de chaussures, \$20,000, Maisonneuve, Québec, (rue Ernest). Propriétaire: Lida Shoe Co., 899a Avenue LaSalle. Architectes: Cardinal et Beauchamp, 54 rue Notre-Dame-Est Montréal. Entrepreneur général: J. Bourdon, 521 rue Panet. 3 étages et bas, 100 x 40, construction en ciment. Electricité: H.-T. Huotte, 433 avenue Orléans. Plomberie et chauffage: Geo. Surprenant, 244 avenue Desjardins. Toiture: entrepreneur général. M. J.-P. Côté, 899A avenue LaSalle achètera nombre d'accessoires de machinerie.

Résidence, \$5,200, Cap de la Madeleine, (Boulevard Forget). Propriétaire: Pierre Dumas, rue Saint-Marc. Entrepreneur général: Xavier Toupin, 2 étages, 22 x 26. Construction en bois. L'entrepreneur général a besoin de matériel pour toiture et plomberie et de fournitures électriques.



La Cheminée

PERFECTION

est supérieure à toute autre car elle réunit tous les derniers perfectionnements que la fabrication moderne peut donner.

PRENEZ en STOCK la Cheminée "PERFECTION"; elle vous sera demandée et donnera satisfaction à vos clients tout en vous procurant un bon profit.

Demandez-nous l'explication détaillée de cette cheminée vraiment moderne et nous vous la fournirons gracieusement.

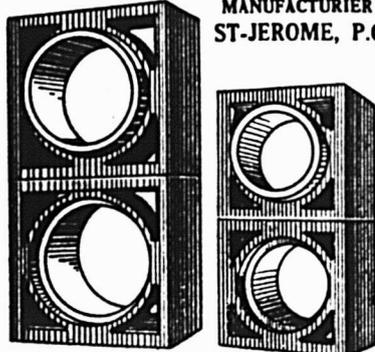
C. E. Laflamme

MANUFACTURIER
ST-JEROME, P.Q.

PARFAITE

IMPERMEABLE

DURABLE





LA MARQUE QUE VOUS POUVEZ TOUJOURS RECOMMANDER

Matériel à Toiture Black Diamond

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

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

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

Toitures en caoutchouc "Favorite" et "Capitol".
 Papier à doubler Gris et Paille.
 Papiers de construction goudronnés et secs, "Cyclone" et "Crown".
 Goudron et Ciment à Toitures.
 Papier pour murs, Journaux, Livres et Papiers de Couleurs.
 Papiers d'emballage Manille, Bruns, Fibres et Gris.
 Feutre à Tapis, Etc.

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

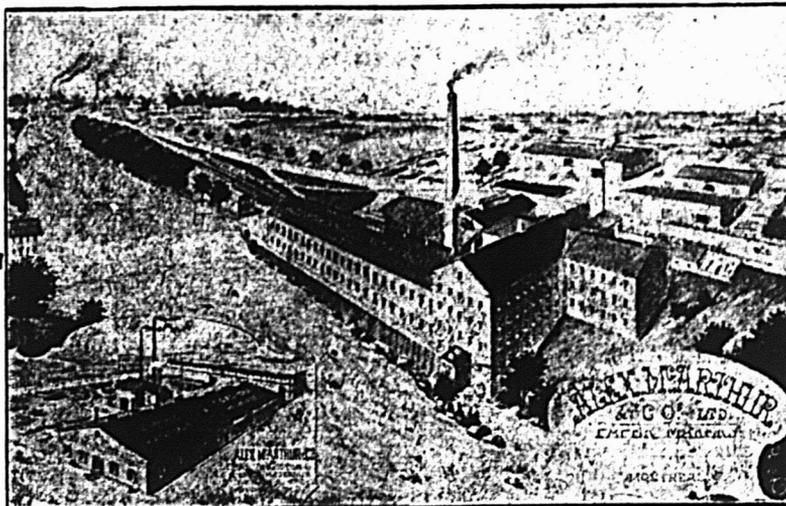
Une de nos spécialités est notre Matériel à Toiture en Feutre Goudronné et Gravier. Nous avons des listes de toitures qui ont duré beaucoup plus de vingt-cinq ans. Ce matériel est absolument à l'épreuve du feu et est d'un prix raisonnable.

Nous ferons toute ligne spéciale demandée. Ecrivez pour renseignements.

Alex. McArthur & Company, Ltd.

Bureaux et Entrepôts: 82 RUE MCGILL, MONTREAL

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



Moulin à Papier: Joliette, (Qué.)



Greenshields, Limited

Désirent adresser à tous les membres du Commerce leurs meilleurs souhaits pour un Joyeux Noël et un Nouvel An brillant et prospère.

Nous vous offrirons au cours de la prochaine année notre co-opération dévouée, comme nous l'avons fait par le passé.

Nous vous remercions d'avoir bien voulu nous favoriser de vos commandes pendant la présente année et nous espérons que vous nous continuerez votre patronage en 1918.

Greenshields, Limited

17 Square Victoria

Montréal

"TOUT CE QUI SE FAIT EN FAIT DE NOUVEAUTES."

Tissus ^{ET} Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XVIII.

MONTREAL, NOVEMBRE 1917.

No. 11

LES MODES D'HIVER

Il y a deux fortes lignes dans les vêtements tout faits à présent. Les autres se vendent plus ou moins selon les conditions locales, mais ce que l'on voit presque partout, ce sont les manteaux longs et les robes.

Les manteaux

D'abord, au point de vue des manteaux, il y a une caractéristique qui s'est manifestée le mois passé, qui a atteint presque immédiatement Montréal et qui gagne constamment en faveur. Cette caractéristique est dans la coupe du col qui a peut-être été depuis longtemps la plus importante partie d'un manteau. Alors, que beaucoup de capes vastes et de cols d'épaules se rencontrent encore, la coupe la plus nouvelle est le châle ou col roulé, de proportions généreuses, mais totalement différent des convertibles larges. Il s'étend en surplus jusqu'aux points de la taille devant et roule haut au cou derrière. Il est ordinairement fait de fourrure, de tissu de fourrure ou de peluche. Sur dix nouveaux modèles produits par une maison de New-York en octobre, quatre possédaient ce col châle, ce qui indique assez quelle impression forte il a produit.

Manches de manteaux kimono

La jupe et la manche kimono sont encore des points à noter et les manufacturiers disent que ces caractéristiques apparaîtront dans les modèles de printemps principalement ceux légèrement hauts à la taille. Un nouveau manteau a cette forme de manches avec une couture descendant du haut du cou jusqu'à la manchette.

Le manteau poulet demeure un bon vendeur. Ce style, on se le rappelle a un empiècement à la taille haute (essentiellement dans le dos), la partie de la taille unie et ample en dessous.

Les ceintures torpedo extrêmement larges, les poches ouvertes bordées de fourrure se rencontrent couramment. Le seal, le kit, le lapin, la taupe, le broadtail, le chinchilla et l'opossum sont les garnitures de fourrure favorites.

Le drap pom-pom en vedette

Dans les tissus, les velours sont les plus proéminents. Les kersey, bolivia, peluche, velours de laine,

velours de coton, broadcloth, et chinchilla sont tous populaires. Le clou de la saison est peut-être le pom-pom; un drap laineux paraissant touffu. Le prix de ce tissu en fait un article pour les manteaux dispendieux ordinairement doublés de jolies soies de fantaisie ou bréchées et garnis avec de la fourrure, toutes choses chères. Un nouveau manteau de Paris est de deux tons, militaire et taupe. Le col et les manches sont de loup taupe.

Les robes

Depuis beaucoup d'années le commerce canadien de détail n'avait pas mis en évidence les robes de velours de velveteen comme c'est le cas cette saison. Le velours est employé seul ou combiné avec du satin, dit taffetas, du Georgette, du broché, de la dentelle, du voile, du broadcloth, de la serge ou de la fourrure. Pour les couleurs: le taupe, brun, bleu, violet, vert, rubis et noir sont populaires. D'une importance presque égale à celle du velours, est l'influence de la mode à tournure que Hickson de New-York a lancée. Ce style est spécialement adaptable aux robes dans lesquelles le drapage et les plis doux sont proéminents. Une demande marquée s'est dessinée pour les robes de soirée, en styles simples et gracieux, en tissus plutôt de haute qualité. Les prix de détail populaires pour ces robes sont de \$30.00 à \$50.00. Les couleurs sont vives et claires comprenant: Nil, citron, ciel. Le satin, le taffetas, le crêpe de Chine et le Georgette demeurent les quatre meilleurs articles de soie pour robes.

Tuniques avec jupes étroites

Les plis et les drapés légers sur le côté sont en faveur ainsi que les dessus de jupe et les tuniques avec les dessous de jupes étroites. Il n'y a pas d'opinions définies en ce qui concerne l'avenir de la tournure.

Si cette dernière gagne la faveur populaire cela impliquera que les robes de printemps montreront une taille étroite et probablement que les costumes de printemps seront courts et ondulés et s'ajusteront parfaitement au buste, ce qui nécessitera du "fait sur mesure", le "tout fait" ne convenant pas à ce style.

Les cols en laine tricotée pour robes, les bandes en tricot, les écharpes, les garnitures de toutes espèces



Robe de printemps en Gingham, garnitures d'organ-
die. De Helena Costume Co., London.

sont les caractéristiques des costumes de sports à Pa-
ris.

Nouvelles robes élégantes, en coton

Pour robes de maison, robes du matin, etc. pour 1918, il y a une quantité de ravissants modèles. Les robes de "Billie Burks" en cotons unis et de couleurs, sont faites en modèles d'une seule pièce depuis l'empècement, nous avons des ceintures et poches de fantaisie qui peuvent être déboutonnées de la robe pour le lavage.

Les Guingamps promettent d'être tellement popula-
ires en 1918 que quelques manufacturiers ont trans-

formé leurs soies et crêpes Georgette, en effets Guin-
gamps.

Comme indiqué déjà, les styles "tournure" sont dans
les costumes, la dernière nouveauté, mais la vente n'en
est pas active dans le commerce canadien.

Les blouses

Les opinions des manufacturiers diffèrent quant à ce
qui prévaudra comme fini de cou pour blouses. Une
maison dit que les "Cols sont extrêmement larges et
qu'elle ne saurait les faire trop larges, tous ces clients
demandant des blouses avec cols énormes". Une autre
maison prétend, au contraire, que "les cols ont tendan-
ce à être plus petits. Ils sont plus petits que ceux de
l'an dernier, mais sont profonds devant. Le devant
est la partie importante du col." Une troisième opi-
nion s'exprimait ainsi: "Nous faisons presque tous nos
cols plats pour les blouses, avec quelques-uns seule-
ment, en hauteur. New-York fait cependant 75 pour
cent de ses cols hauts."

De nouveaux effets seront obtenus dans les blouses
par des combinaisons de tissus. Par exemple, on verra
des cols et poignets en velours noir sur une blouse en
crêpe Georgette, couleur chair; ou du satin avec du ve-
lours en tons variés.

Les voiles

Les blouses en voile des meilleures qualités son très
actives. Le blanc est favori, mais quelques nouveaux
modèles sont en rose foncé et autres nuances qui de
près ressemblent au crêpe Georgette.

Les fantaisies telles que crêpe de Chine avec rose de
Dresde ou crêpe Georgette en dessins floraux, trouvent
acheteurs. Une blouse nouvelle était de Georgette
blanc avec des rayures appliquées en ruban de satin
de 1½ pouce.

Les rangs de petits boutons sont une garniture qui
plaît. Les styles tailleurs ne sont pas aussi populaires
qu'il y a quelques semaines.

Les jupes

Les jupes séparées sont en faveur cette année et font
partie de toutes les garde-robes. Elles tiennent un
rang encore plus important lorsque les lourds manteaux
font leur apparition et une jolie jupe de satin avec une
gracieuse blouse de crêpe Georgette remplaceront sou-
vent la robe d'une seule pièce.

Dans les tissus de laine, la serge vient en tête, mais
il y a aussi d'excellents styles de gabardine, de broad-
cloth, de popeline de laine, de drap d'Oxford, de jer-
sey et de tricotine. Le bleu et le noir dominant. La
variété des couleurs se manifeste surtout dans les ju-
pes de soies et fantaisies de soie, telles que taffetas car-
reautés avec rayures de satin. Pour les sätins unis, le
noir et le bleu sont presque exclusifs. Parfois, on re-
marque sur les jupes des touches de soie de fantaisie,
ou des bandes, ou des ceintures de broadcloth, par ex-
emple, mais, en règle générale, le tissu est complet par
lui-même. Les perles métalliques ou broderies se ren-
contrent sur quelques jupes. Dans les jupes en satin,
les draperies de côté sont encore fréquentes. Les plis
continuent à être de bonne vente, tant dans les jupes
de soie que dans celles de drap, avec l'impression d'é-
troitesse aux hanches.

LES RAPPORTS DU MARCHE DES NOUVEAUTES

Coup d'oeil général

Durant le mois dernier le coton a manifesté une fermeté considérable et au 24 octobre, il atteignait le chiffre record de 29.50 sur le marché de New-York. La dernière semaine du mois, une certaine faiblesse se manifestait qui se trouvait amplifiée par la nouvelle des revers italiens. Il semble cependant, que la croyance générale s'attend à des prix qui n'ont pas encore été atteints jusqu'ici. Plusieurs gelées dans les régions cotonneuses, comme il n'y en a jamais eu à cette époque de l'année, ont très probablement réduit les chiffres de la récolte à un degré considérable.

Le marché de la laine est presque sans mouvement. La laine australienne et de Nouvelle-Zélande qui est déjà arrivée ou qui est en route est toute sous contrat, il n'y a presque pas de laine, de n'importe quelle espèce qui change de mains. Par suite des plaintes des "ranchers" australiens on s'attend à ce que la prochaine répartition de laine des Antipodes soit faite à un prix considérablement augmenté.

La situation dans la lingerie est sans changement, l'approvisionnement de toile étant presque entièrement aux mains du gouvernement et presque tous les métiers travaillant sur la toile d'aéroplane.

Les cuirs ont marqué un sentiment beaucoup plus fort pendant le mois, du fait des gros achats accomplis par le **gouvernement** anglais.

Le marché de la soie brute a été faible durant le mois; le déclin total sur le chiffre élevé d'il y a environ deux mois se montait à près de \$1 la livre. La soie japonaise a montré des signes de revirement pendant les dernières semaines mais la soie de Chine est encore encline aux basses cotations. Les produits manufacturés demeurent pratiquement sans changement.

Il y a eu hausse dans les aiguilles, les augmentations successives s'élevant à 20% par suite des approvisionnements limités.

Les affaires en général semblent être tranquilles, et les marchands de gros font rapport que les détaillants ne montrent guère de dispositions à acheter plus que ce qui est nécessaire à leurs besoins immédiats. Le marché dans son ensemble ne semble pas être gouverné par la spéculation mais est plutôt dans une condition d'affaiblissement. Le coton est le seul produit brut, en ce qui concerne les nouveautés, qui ait montré une hausse marquée pendant le mois. Cependant l'approche des fêtes de Noël et du Jour de l'An semblent devoir donner une impulsion aux affaires et déjà on remarque les manifestations évidentes d'une reprise des affaires et d'une activité désirable.

Hausse du coton

Comme nous l'avons dit plus haut, le marché du coton a continué à être très ferme et les prix ont encore augmenté au point d'atteindre le chiffre record de \$29.50 pour coton sur place sur le marché de New-York. Depuis cette date, une légère faiblesse s'est manifestée sous forme d'une baisse de 1 cent, mais il est évident, dans les milieux commerciaux, que ce n'est là qu'une manipulation du marché et qu'éventuellement des prix encore plus élevés seront pratiqués.

De fortes gelées se sont abattues sur les contrées cotonnières et se sont prolongées plus que de coutume. Ce fait, couplé avec la rareté européenne et les exigences militaires du gouvernement des Etats-Unis est considéré par les personnes engagées dans les affaires de coton, comme une indication que les prix maximums n'ont pas encore été atteints. Les gouvernements italien et français ont été dernièrement de gros acheteurs.

Les cultivateurs ont décidé, apparemment, qu'ils avaient de bonnes chances d'obtenir 30c et beaucoup de fermiers dit-on tiennent ferme ce prix.

D'un autre côté, toutes les usines rapportent que les fils de coton sont chers et rares, et toutes assurent que les prix actuels des marchandises manufacturées ne sont rendus possibles que par les gros achats anticipés de coton à bas prix. Une manufacture se proposait de sortir une liste de prix révisés avec un nombre important de hausses, mais la baisse légère qui s'est produite cette semaine sur le marché a retardé cette publication. Le gouvernement des Etats-Unis a placé de grosses commandes dans plusieurs des plus grandes usines, sinon dans toutes. La "Canadian Cottons" a reçu des ordres se montant à 2,000,000 de verges, et cette quantité aurait pu être quadruplée si cette usine avait voulu négliger sa clientèle domestique. En résumé, le détaillant ne peut espérer se procurer des cotons à meilleur marché et encore que ces derniers soient à des prix d'un niveau anormal, il y a toute apparence qu'ils monteront encore. Il est fait rapport que les livraisons sont bonnes dans certaines lignes et mauvaises dans d'autres, certaines commandes étant en retard d'un an.

La situation de la laine

De nouveaux envois de laines australiennes consentis au Canada par le **gouvernement** anglais sont en ce moment-ci sur mer et sont attendus prochainement. Ces laines, d'ailleurs, sont déjà sous contrat et il n'y a pratiquement pas de laine à acheter sur le marché ouvert, mais on sait que les manufactures canadiennes seront largement pourvues pour les prochains mois à venir.

Les éleveurs australiens ont exprimé leur mécontentement pour les prix qui leur ont été accordés pour leurs laines par le **gouvernement** anglais, particulièrement pour les expéditions, destinées au Canada. Il est souligné que les prix en question sont au-dessous de ceux payés au Canada pour des qualités inférieures de laines domestiques.

Le résultat probable de cette réclamation sera une augmentation des prix pour le prochain envoi destiné au Canada, certains agents prédisent déjà une grosse hausse.

Malgré cela, il n'y a pas de fluctuation dans les prix des laines importées du fait du contrôle du **gouvernement**.

Les laines domestiques ont pratiquement disparu du pays, elles ont été achetées presque exclusivement par les usines américaines. Si on s'étonne de ce que cet approvisionnement n'ait pas été absorbé par les usines canadiennes, on en trouve l'explication par le fait de la demande considérable de laine de la part des Etats-Unis, demande qui a haussé les prix à un tel degré qu'ils se sont trouvés hors de proportion avec les prix auxquels il était possible d'obtenir la laine australienne.

En outre, le manque de facilités de cardage ici, a aidé les acheteurs américains à acquérir la laine canadienne. Une bonne quantité de cette laine, après avoir été cardée, a été rachetée par les manufactures canadiennes. Les grosses affaires qui ont été placées au Canada par le bureau du ministère de la guerre des Etats-Unis, ont eu tendance à affermir les prix de tous les produits de laine. Des rumeurs ont circulé à l'effet que la Grande-Bretagne était sur le point de décréter l'embargo sur tous les produits de laine, mais elles ne furent pas confirmées. De fait, la plupart des gros acheteurs consultés à ce sujet sont d'avis que la Grande-Bretagne ne pouvait supprimer ainsi ses exportations et que la meilleure politique pour elle était de vendre ses marchandises à tout le monde entier au maximum de ce qu'elle peut, de façon à maintenir ses taux de change raisonnable. Un gros acheteur de retour récemment d'Angleterre disait qu'il y avait un grand mécontentement parmi le commerce domestique anglais du fait que les colonies obtenaient des approvisionnements de tissus de laine que l'Angleterre ne pouvait se procurer.

Merceries

Il y a eu au cours du mois, une augmentation qu'on peut évaluer à environ 20% sur le prix des aiguilles. Le paquet à 5c peut encore s'obtenir, l'augmentation de prix étant compensée, par une réduction du nombre des aiguilles incluses. Les approvisionnements sont encore limités, mais les arrivages annoncés pourront largement répondre aux besoins du commerce.

Les aiguilles à tricoter sont presque impossible à obtenir pour ce qui est de celles en acier. Les aiguilles à tricoter en bois qui sont faites au Canada prennent leur place dans beaucoup de cas.

Les boutons-pression sont apparemment en bonne quantité, tous venant des Etats-Unis et aucun changement de prix ne marque cette ligne. La première dissatisfaction qui marqua cette ligne a disparu graduellement, et il ne fait aucun doute qu'avant longtemps ces articles donneront une satisfaction égale à l'ancien article allemand.

La fermeté des fils

Il n'y a rien à rapporter de nouveau en ce qui concerne les fils de coton, le prix de \$8.40 se maintenant pour la bobine de longueur régulière. Il y avait rumeur d'une nouvelle hausse prochaine, mais du fait que le marché du coton a subi un léger fléchissement pendant la dernière semaine d'octobre, cette prévision ne s'est pas réalisée.

Rugs et tapis

Il y a eu une demande exceptionnellement bonne de tapis pour le printemps même aux prix élevés déjà mentionnés dans Tissus et Nouveautés. Les marchands trouvent que les lignes meilleur marché sont plus difficiles à vendre car le public y remarque plus l'augmentation de prix que dans les meilleures qualités. Les rugs de tapisserie cotés à \$7.75 un peu avant la guerre se vendent maintenant environ \$18.00, ce qui montre



Michaud & Scovil Limited
1607 Rue Clark, Montréal

**Vous ne faites pas d'erreurs
en achetant vos vêtements
tout faits de la maison**

Michaud & Scovil Limited

**Manufacturiers de
Hardes**

POUR

Hommes et Jeunes Gens

ESSAYEZ NOS LIGNES

Vous en serez satisfaits et elles vous donneront de
bons résultats.

Nous avons aussi un département de coupe et garnitures et confectionnons sur mesure.

Vous n'avez qu'à nous envoyer les spécifications et nous ferons le reste.

Ecrivez pour blancs de mesure et carte de modes.

Carpettes et Prelarts

Placez vos commandes dès maintenant pour la Saison 1918. Vous pourrez ainsi profiter des prix avantageux que nous vous offrons et que nous pouvons vous consentir parce que nous possédons dans ces deux lignes un surplus de stock entré depuis huit mois. **PROFITEZ DE CET AVANTAGE.**

Coton pour Lingerie *JANVIER* 1918

Les ventes de coton de janvier approchent. Ne tardez pas à vous en approvisionner. Vous trouverez dans notre stock les différentes qualités de coton qui répondront à toutes les exigences de votre clientèle pour les ventes de janvier prochain. Nos **PRIX** sont ceux pratiqués au mois d'août dernier, c'est dire qu'ils sont avantageux pour vous.

*Voyez nos voyageurs--Venez à nos magasins--Écrivez-nous
De toutes manières, vos commandes seront exécutées à votre
entière satisfaction.*

P. P. Martin & Cie (limitée)

Fabricants et Marchands de Nouveautés

MAISON FONDÉE EN 1843

50 Rue St-Paul Ouest, - - MONTREAL

Télep. Main 6730

Salles d'échantillons :

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, Hotel Grand Central

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

que le consommateur paie une augmentation de plus de 100 pour cent. Cette différence est certainement très sensible pour la femme de moyens limités qui veut remplacer ses anciens tapis payés autrefois \$12.50 et se voit obligée de payer environ \$27.00 pour la même qualité. Le résultat se traduit souvent par une décision de faire durer plus longtemps le vieux tapis.

Les rugs en chiffon sont l'objet d'une grosse demande et sont considérés comme une caractéristique marquante probable pour le commerce du printemps. La plupart de ces lignes sont de façon japonaise, encore que quelques-unes soient faites au Canada.

Un autre genre de tapis qui est devenu rapidement en vogue est le tapis semblable en apparence au linoléum, mais avec le fond feutré au lieu du canevas bien connu. Les prix sont légèrement au-dessous des tapis de linoléum de même taille et le public adopte ces nouveaux modèles sur une très large échelle. Fourniront-ils la preuve qu'ils possèdent les qualités voulues de durée? c'est là la question à laquelle les manufacturiers répondent affirmativement.

Les cuirs plus fermes

Le fléchissement noté sur le marché du cuir le mois dernier, a été enrayé et les prix se sont affermis considérablement. Ce mouvement a été principalement causé par les gros achats que l'on croit avoir été effectués par le gouvernement anglais, encore que ces affaires ne fussent pas placées directement. L'embargo prohibant l'importation des peaux en Grande-Bretagne, encore qu'officiellement en vigueur est considéré comme non effectif. Les commandes du gouvernement des Etats-Unis pour des millions de paires de chaussures sont un autre facteur qui a contribué à renforcer le marché. Les approvisionnements continuent à être bons et les manufactures locales de chaussures ne sont guère acheteurs pour l'instant. Il ne fait aucun doute que les affaires pour les manufacturiers de chaussures ont été très calmes ces trois derniers mois. Les détaillants ont marché avec leur stock qui était important et ils ont été très réticents pour ajouter à leur stock aux prix demandés pour les commandes d'automne. Leur attitude a été soutenue par le fléchissement qui s'est signalé le mois dernier sur le marché des peaux et on comprit que ce fléchissement s'étendrait aux produits finis. Il est étrange de dire cependant que le marché du cuir ne réagit pas en sympathie avec le marché des peaux brutes; et bien que le commerce des chaussures ait été très calme, les prix ont été maintenus.

Il n'est pas douteux que les manufacturiers n'ont qu'à se blâmer eux-mêmes des conditions présentes qui sont dues aux rapports exagérés qu'ils firent circuler dans le commerce, en ce qui concerne la famine du cuir, les chaussures à \$20.00 et ainsi de suite.

L'industrie des soieries

Il y a encore un léger sentiment de faiblesse sur le marché de la soie brute quoique cela ne soit pas très prononcé, il y a eu des fluctuations considérables. Dans l'ensemble, il y a une réduction de \$1.00 la livre sur les chiffres élevés qui prévalaient il y a deux mois. Depuis le 15 octobre cependant, ce mouvement de baisse semble avoir été enrayé et encore qu'il n'y ait pas de réactions dans l'autre sens, les indications sont que: des cotations légèrement plus hautes prévaudront bientôt. De fait, les soieries japonaises ont montré de grosses augmentations pendant la semaine de 2c., tandis que d'un autre côté les soieries japonaises étaient encore faibles et déclinaient d'environ 20c en moyenne.

Malgré cela, il y a peu de probabilités d'un déclin notable dans les produits manufacturés. Les marchands de soieries disent que la baisse de la soie brute était la seule chose qui put éviter aux soies manufacturées de nouvelles avances de prix. Les difficultés de transport et le coût de la main-d'oeuvre sont en augmentation continue et ceci fait plus que contrebalancer le léger recul du produit brut.

Les affaires ne sont pas extrêmement brillantes mais témoignent cependant d'un bon mouvement. Les détaillants n'ont pas encore commencé à acheter avec empressement les soieries de printemps. On suppose que les conditions de variation des prix ont engagé beaucoup de détaillants à attendre que la saison se soit mieux fixée. Les marchands de gros prétendent que tous ces détaillants seront désappointés, mais d'autre part, il semble qu'il n'y ait pas de raisons plausibles pour craindre de grosses augmentations. Les marchands de gros semblent avoir du stock en masse et une rareté de soieries est improbable. Dans ces conditions, l'achat des soieries au fur et à mesure des besoins semble être une bonne politique à suivre.

Rareté de la toile

Il n'y a que peu de chose à ajouter aux rapports du mois dernier sur la situation de la toile qui est mauvaise et sans nul doute empirera encore. Toute cette question tourne autour des exigences du ministère de la

St. George



UNSHRINKABLE
UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

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

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited

OSHAWA (ONTARIO)

Edifiez votre commerce sur la Qualité

Vous ne pouvez édifier un commerce sur des articles de piètres qualités, pas plus que vous ne pouvez construire une maison solide sur du sable. La qualité est la fondation de roc dont vous avez besoin. Offrez à vos clients des marchandises de qualité éprouvée et vous attirerez à votre magasin un commerce de valeur qui se renouvellera.

“Three Eighties” est une marque qui édifiera un commerce solide de Bas

C'est une de nos premières marques. Un bas de bonne qualité pour dames et jeunes filles. Sa qualité lui a valu des ventes plus importantes qu'aucune autre espèce au Canada. C'est un bas en coton, sans couture, ayant des talons et bouts de pieds d'épaisseur triple. Il épargne les reprises. On peut obtenir ces bas en trois couleurs: Noir — Tan — Blanc.

Pointures pour dames - 8½ à 10

Pointures pour demoiselles - 4½ à 8½

Mis en boîtes attrayantes - 1 douzaine à la boîte

THREE EIGHTIES BRAND

REGISTERED

COMMANDEZ-EN A VOTRE FOURNISSEUR

The **Chipman-Holton Knitting Co.**
Limited

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada

HAMILTON

(ONTARIO)

Manufactures à Hamilton et Welland (Ontario)

Seuls agents pour la vente:
E. H. WALSH & CO., Ltd., Toronto

Succursales:
MONTREAL ET WINNIPEG

Chaque paire de
par cette

bas est protégée
Marque de Commerce

SUNSHINE
HOSIERY
REGISTERED

Épargner votre Argent

en souscrivant à

l'Emprunt de la Victoire

est rendu possible

en faisant des épargnes **EXTRAS**

quand vous achetez de la

Maison Alphonse Racine, Limitée

qui tient

Le plus gros stock de Nouveautés au Canada

ACHETEZ — VENDEZ — ECONOMISEZ

Voyez nos Voyageurs, Ecrivez, Téléphonnez, Télégraphiez ou venez à la Maison

Alphonse Racine, Limitée

Fabricants et Négociants en Nouveautés

60-80 RUE SAINT-PAUL OUEST

Manufactures: — Rue Beaubien,
Montréal
St Denis, Saint-Hyacinthe

Salles d'échantillon:
Ottawa, Québec, Trois-Rivières,
Sherbrooke, Sydney, N. E.

LES ACHATS DE NOËL

Faits par les Marchands

dans

*La Maison qui a le plus important
stock du Canada indiquent de*

BONNES AFFAIRES

TOUT CE QUI SE FAIT EN

Confections, Sous-Vêtements, Accessoires pour robes, Merceries
pour hommes, Fournitures de maison,

et

Soies, Lainages, Toiles et Cotons
à la pièce •

aussi

Une ligne complète de Bimbeloteries
Rubans, Dentelles, Laines, Mouchoirs, Sacoques, Coussins,
Cordes à Coussins et Articles divers pour
le commerce de Noël.

MANUFACTURES, ENTREPOTS ET MAGASINS SONT A VOTRE SERVICE

Ecrivez, Téléphonnez, Télégraphiez, Voyez nos Voyageurs ou Venez à la Maison

ALPHONSE RACINE, Limitée

“La Maison par Excellence de Nouveautés au Canada”

60-80 Rue Saint-Paul Ouest, Montréal

Salles d'échantillon:—Ottawa, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke,
Sydney, N. E.

Manufactures:—Rue Beaubien, Montréal, St-Denis, Saint-Hyacinthe.

LES ARTICLES POUR HOMMES

Soieries suisses

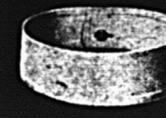
L'atmosphère des fêtes est déjà dans l'air, les vendeurs de cravates sont en route, avec quelques-unes de leurs lignes de Noël, quoique de nouveaux numéros seront ajoutés presque journellement jusqu'à quinze jours avant les fêtes.

Les livraisons de soie ont été loin d'être satisfaisantes. Les conditions considérées n'ont pas été aussi mauvaises que l'on pensait et les confectionneurs ont été obligés d'attendre longtemps. Les échantillons sont arrivés abondants, mais les soies se sont fait attendre. Il devient évident que les soies suisses seront beaucoup plus rares en 1918 qu'elles ne le furent en 1917. Beaucoup de livraisons de soieries qui étaient attendues pour la Noël ne sont pas encore arrivées, et les confectionneurs de cravates ont l'intention, quand les lots arriveront, de vendre tout ce qui convient au commerce du printemps de 1918 et de garder la balance pour la Noël de 1918. Mais heureusement, le défaut de livraison suisse sera compensé par l'approvisionnement américain. Depuis le commencement de la guerre, les manufacturiers des Etats-Unis ont eu une magnifique occasion de perfectionner leurs produits, et ils y ont réussi. De fait, certaines manufactures américaines espèrent être en mesure, après la guerre, de supplanter les soieries suisses et italiennes sur les marchés canadiens et américains en fournissant la preuve du mérite

guerre qui sont énormes, particulièrement pour toiles d'aéroplane. Il est entendu que le gouvernement anglais approvisionne tous ses alliés selon leurs besoins dans cette ligne; et en conséquence, tous les métiers à tisser de la toile en Irlande et les métiers à tisser du coton de Manchester qui sont capables de tisser cette toile sont réquisitionnés. En outre, le fil de lin est tout en possession du gouvernement et on croit qu'il en sera très peu rétrocedé pour les affaires domestiques.

Voici ce que nous disait un agent à ce propos: "Nous envoyons une commande à la maison de Belfast que nous représentons. Cette commande, dès réception, est envoyée au représentant du gouvernement qui considère son opportunité et demande avant tout si les métiers requis pour sa manufacture peuvent être employés pour toile d'aéroplane. S'ils le peuvent, la question est réglée. Au cas où les métiers requis ne sont pas employés pour cette fin, il est donné quelque considération à la demande et il se peut que les usines soient autorisées à manufacturer une partie de notre commande. Cependant, dès maintenant nous avons raison de croire que la quantité permise au commerce domestique sera pratiquement nulle avant longtemps."

L'occupation par les Allemands du territoire russe qui était un gros producteur de fil de lin grossier n'a pas amélioré la situation. Ce qui est consolant, c'est que la toile n'est pas comme le coton et la laine un produit indispensable, et de bons succédanés peuvent être obtenus pour presque toutes les lignes de tissus de toile

					
PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA
	<h2>AVIS AU COMMERCE</h2> <h3>DE GROS ET DE DETAIL</h3> <p>M. le Marchand,</p> <p>Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1—Du poids des matériaux. 2—De la résistance des boutonnères. 3—De la symétrie du faux-col. 4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate. 5—L'aspect général. 6—La satisfaction que vous procurez à vos clients? <p>Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine. " " RUBBER à \$1.90 " " " PYRALIN à \$1.75 "</p> <p>Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1-3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"</p> <h2>THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED</h2> <p>58 AVENUE FRASER - TORONTO (Ont.)</p> <p>Représentant dans l'Ouest, R. J. Quigley, Winnipeg (Man.). Représentant dans l'Ontario, J. A. Chantler & Co. (Toronto). Représentant dans l'Est, Duncan Bell, Montréal (Qué.).</p>				
AURORA					GALATEA
					
COLUMBIA					WINSOME
					
PILGRIM					ROMAN
					
MAYFLOWER					SAPPHO
					
MERIT	MAGIC	DEFENDER	BUSTER	PRISCILLA	LIVONIA



Tout Marchand Tailleur

qui est en difficulté au
sujet de la main-d'œuvre,
résoudra la question à
son avantage, en écri-
vant pour Prix de la
Façon et de la Garni-
ture à

The Campbell Mfg. Company

Limited

Montréal

de leurs propres produits. Il est douteux qu'ils arrivent à ce résultat, mais il est certain que la soie américaine pour cravates se vendra de plus en plus au Canada et sera tenue en plus haute estime.

Les sous-vêtements

Il y a un très ferme sentiment sur les marchés pour les sous-vêtements du fait que la grosse demande pour équiper les forces des Etats-Unis a occupé les usines du pays et a même accaparé une certaine capacité de production des usines canadiennes. Les représentants des manufacturiers n'ont pu faire des offres que de quantités limitées au commerce domestique car leurs commandes représentent la pleine capacité des usines. Les perspectives pour sous-vêtements en coton ne sont pas encourageantes en ce qui concerne les prix. Avec la tendance à la hausse du marché du coton, les manufacturiers ne peuvent rien prédire sinon des prix plus élevés. Les commandes placées pour livraison au printemps 1918 ont supporté une grosse hausse, mais le marché du coton brut n'était pas encore au taux présent. Le fait que le gouvernement anglais n'exige pas que le drap manufacturé pour le commerce domestique contienne 40% de coton provoque une plus lourde demande pour cette commodité. Avec les perspectives d'une récolte moins abondante que celle espérée pour le coton brut et l'augmentation de la demande, on ne peut guère s'attendre à des conditions plus faciles avant longtemps. Le 13 septembre, le prix du coton "middling uplands" sur place sur le marché de New-York était de 21.8c la livre. Partant de ce point, il y

eut une forte tendance à la hausse du fait des estimés inférieurs de récolte mentionnés dans le rapport du gouvernement des Etats-Unis jusqu'au 18 octobre où les prix atteignaient 28.65c la livre. Cela donne une hausse nette d'approximativement 7c la livre. Cela représente une hausse de \$35 par balle de 500 livres pour le prix du coton. En d'autres termes, le coût du coton a augmenté de 33 1/3 pour cent pendant le mois.

Les imperméables

Quelques envois de manteaux imperméables d'Angleterre ont atteint le marché pendant le mois et les marchands en ont manifesté leur satisfaction. Il y a une source très réduite d'approvisionnement dans le marché anglais pour l'instant et deux manufacturiers ont annoncé à leurs clients canadiens pendant le mois qu'ils seraient incapables d'offrir aucune marchandise pour l'instant au commerce canadien. La cause en est à la difficulté qu'il y a de se procurer de la main-d'oeuvre et de la matière première.

Les marchands de gros n'ont pas encore augmenté leurs prix en conformité avec les prix élevés des manufacturiers, mais disent qu'une hausse approximative de 20 pour cent est probable aux alentours du premier de l'an. Le manque d'approvisionnement a amené la réduction du nombre de voyageurs. Une maison qui avait neuf voyageurs dans les différentes parties du Canada prétendait que bientôt trois seraient suffisants. Les manteaux caoutchouc Paramatta sont en bonne demande et il y a une popularité croissante pour l'imperméable en tweed, ce dernier est établi pour être

OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR"

"CRESCENT"

"PEARL"

La qualité, pour cette saison, est encore meilleure que jamais. C'est la meilleure pour le prix. Fabriquée avec du bon coton pur—pas de déchets. Demandez la Ouate en paquets "North Star", "Crescent", et "Pearl."



Nouvelle
forme
ajustée

Claridge
et
Falcon

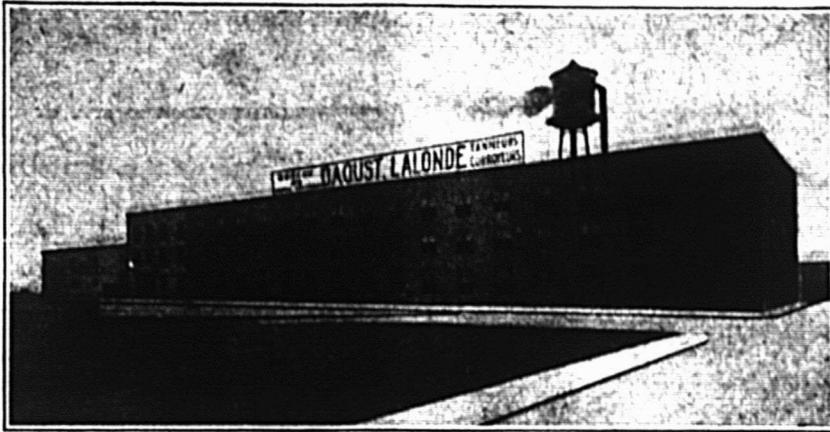
SEMBLABLES AUX .

FAUX-COLS ARROW

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

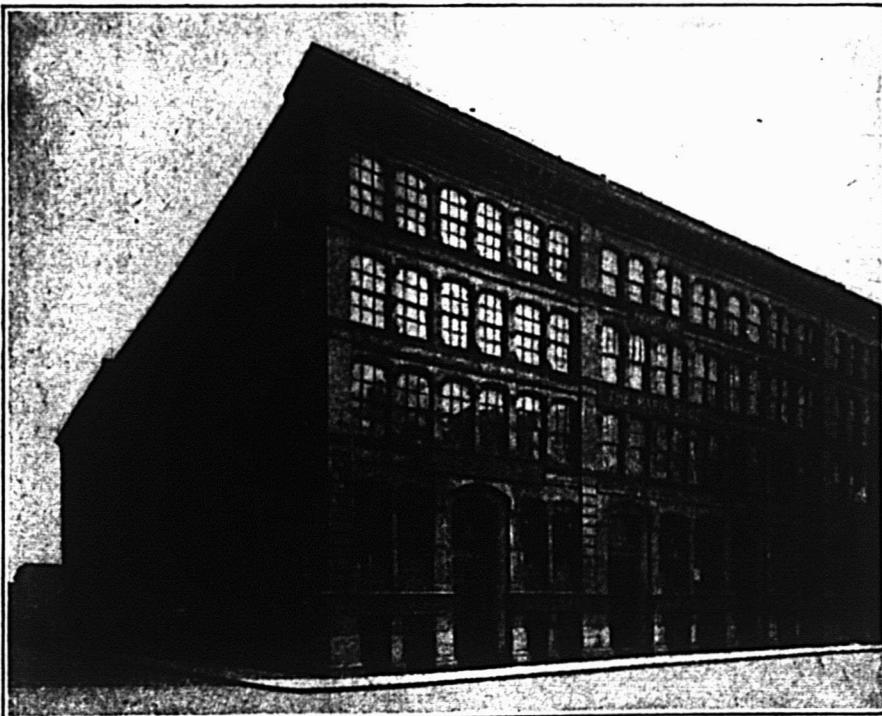
\$1.35 la douzaine

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



Notre tannerie, 1704 rue Iberville, Montréal.

Marques de Chaussures : "PARIS" "METROPOLITAN" ET "PATRICIA"



Bureaux et Manufacture: 45 à 49 Square Victoria.

DAOUST, LALONDE & CIE, LIMITEE

Manufacturiers de Chaussures, Tanneurs et Corroyeurs

MONTREAL, P.Q.

employé aussi bien comme pardessus que comme imperméable pour la pluie.

Les chapeaux.

Une hausse d'approximativement 6% a été enregistrée dans un certain nombre de chapeaux de paille canotiers Sennitt. Cette augmentation est due à l'augmentation des pailles. D'autre part les chapeaux Panama montrent un déclin de \$1.00 la douzaine, ce qui porte le prix de vente pour les chapeaux les plus ordinaires de fabrication canadienne à \$18.00 la douzaine. Les indications semblent être en faveur d'une bonne saison de Panamas. Les pailles bon marché Canton ont augmenté dans les mêmes proportions que les canotiers. La difficulté d'obtenir de la tresse chinoise, par suite de la situation du transport est la raison des prix élevés. Il y a de bons stocks de paille bon marché Mexicaine sur les marchés et ces dernières seront probablement plus employées que les pailles Canton pour la prochaine saison. La situation dans les chapeaux de feutre n'a pas changé. Les livraisons d'automne sont terminées. Quelques envois d'Angleterre de chapeaux pour le printemps sont maintenant en route. Il y a eu une bonne demande pour les casquettes. Des prix meilleur marché ne sont pas probables tant pour les casquettes que pour les chapeaux pour le moment et la tendance des marchés est plutôt vers des prix plus élevés.

Salopettes

Avec les tissus de coton d'un prix plus élevé que jamais, il y a eu plus de fermeté dans le marché des salo-

(A suivre page 61)

CONSERVEZ VOTRE SOUPLESSE



Le Sous-Vêtement Imperial vous y aidera



Il permet la liberté de mouvements, encore qu'il s'ajuste étroitement — possède de la force où la force est nécessaire.

Vos clients changeront de Sous-Vêtement Imperial, mais jamais ils ne changeront l'Imperial pour une autre marque.

Notez les cinq caractéristiques:

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

En combinaisons et en deux morceaux.

Prenez en stock "Imperial" à présent.

KINGSTON HOSIERY COMPANY
KINGSTON (ONTARIO)



Notre costume régulier forme sac à trois boutons

Nous Connaissons les Goûts

DES CANADIENS-FRANCAIS pour leur toilette et manufacturons nos vêtements dans la Province de Québec, à Victoriaville.

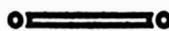
Ecrivez-nous ce dont vous avez besoin

en fait de Vêtements pour

Hommes -- Garçons -- Enfants

Nous avons une ligne très variée et établie suivant les dernières données de la mode.

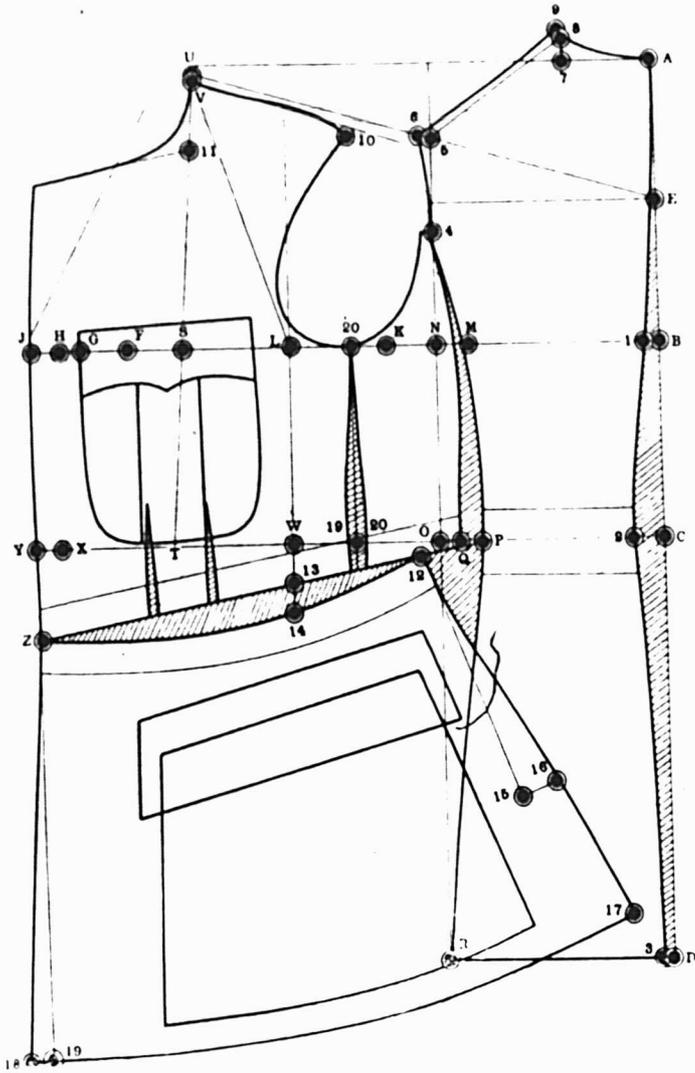
NOS PRIX SONT POPULAIRES



La Manufacture de Hardes de Victoriaville
VICTORIAVILLE (P.Q.)

DOLMAN D'OFFICIER DE L'ARMÉE ANGLAISE

Données fournies par M. Alfred Howe, Toronto.



Les mesures sont comme suit :

Profondeur de l'emmanchure	91/2	pouces
Longueur de la taille	161/2	pouces
Pleine longueur	31	pouces
Ceinture	121/2	pouces
Dessus d'épaule	175/8	pouces
Blade avec 1 1/2 pouce en plus pour la fa-		
çon	13	pouces
Poitrine	38	pouces
Taille	34	pouces

Abaissez une perpendiculaire de A.

De A à B, il y a la profondeur de l'emmanchure; C est la longueur de la taille; D est la pleine longueur; E est le mi-chemin entre A et B; tirez une perpendiculaire de E, B, C et D.

De C à 2, il y a 1 pouce; de D à 3, il y a 1/4 pouce; formez le centre du dos, de A à 2 et de 2 à 3.

De 1 à F, il y a 1/2 poitrine; de F à G, il y a 1 3/4 pouces; de G à H, il y a 3/4 pouce; K est le mi-chemin entre 1 et F; de K à L, il y a 3 1/2 pouces.

Abaissez une perpendiculaire de L pour définir W; appliquez la blade mesure de 1 à L; dans ce cas 13 pouces et élevez une perpendiculaire.

Le point M est le mi-chemin entre 1 et L; de M à W, il y a 1 1/4 pouce; élevez et baissez une perpendiculaire de N; cela définit les points 5-O-R.

De O à P, il y a 1 1/2 pouce; le point Q est le mi-chemin entre O et P; de A à 7, il y a 1-6 de poitrine; de 7

à 8, il y a 3/4 pouce; formez le haut du dos de A par 8; ajoutez de 8 à 9, 1/4 pouce.

Mesurez la distance de A à 8, appliquez le montant à L et montez jusqu'à U la mesure de la ceinture plus 3/4 pouce; tirez une ligne de U à E; ceci donne le point 5.

Tirez une ligne de 8 à 5; à présent, ajoutez 3/8 pouce à l'épaule, comme de 8 à 9 et de 5 à 6; réduisez la même quantité que de U à V; de V à 10, il y a 3/8 pouce de moins que de 9 à 6; formez l'épaule et l'emmanchure.

De 5 à 4, il y a 1-6 de poitrine; formez le côté du dos de 4 à P et à R et le côté du devant de 4 à Q.

De W à 13, il y a 1 1/2 pouce; tirez une ligne de P par 13 à Z; coupez entre 19 et 20, 3/4 pouce; de U à 11, il y a 1/8 de poitrine; tirez une perpendiculaire de 11 et formez la gorge.

De H à J, il y a 1 pouce; de X à Y, il y a la même chose; formez le bord du devant; coupez deux petits V's du devant comme montré.

De 13 à 14, il y a 1 pouce; mesurez la partie de devant comme de Z à Q, enlevant les deux fiches et aussi la quantité qui est enlevée entre 19 et 20, faites la jupe de Z à 12, de la même quantité. Creusez le haut de la jupe depuis 12 par 14 à Z.

Placez l'angle aux points 14-12 et abaissez une perpendiculaire à 15; de 12 à 15, il y a 9 pouces; de 15 à 16, il y a 1 1/2 pouce; formez le côté de la jupe de 12 par 16 en bas, de 16 à 17, il y a 1/4 pouce de plus que de P à R.

Abaissez une perpendiculaire de Z par la taille; ceci donne le point 19; de 19 à 18, il y a 3/4 pouce; de Z à 18, il y a la même distance que de 12 à 17.

Les poches supérieures sont faites avec un pli creux; la poche inférieure est en-dessus, confectionnée sans pli et couverte d'une large patte comme montré dans ce diagramme.

(Suite de la page 60).

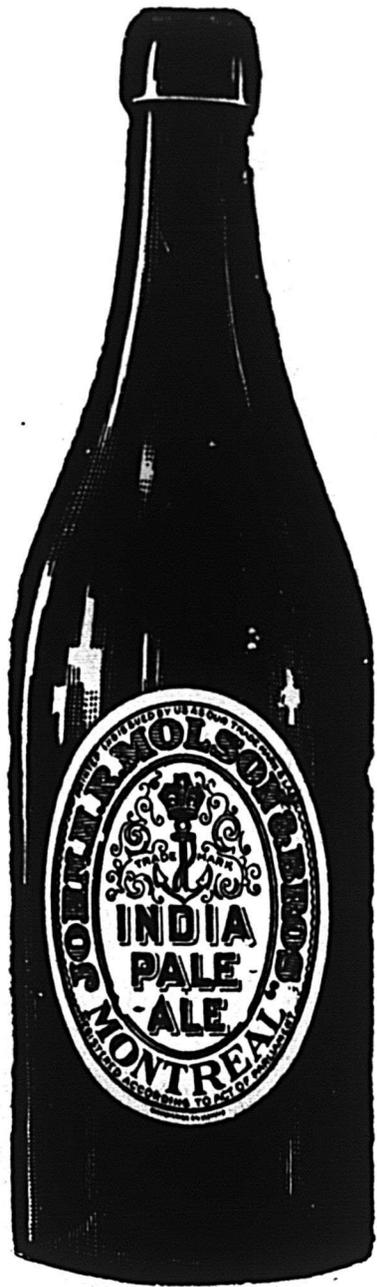
pettes. La hausse annoncée pour prendre effet en octobre a été appliquée et les prix sont à présent de \$22 à \$22.50 la douzaine.

Une ligne d'"Overalls" gris qui, précédemment, se vendait à \$17.50 a été avancée à \$19.50. Une autre maison qui cotait à \$17.50 et \$19.00 la douzaine, le mois dernier, ses salopettes, a haussé le prix de sa seconde qualité à \$18.50, annonçant qu'elle ne prendrait plus d'ordres à ce prix, car la capacité de son usine était vendue pour plusieurs mois; quant à sa ligne de première qualité, elle la cotait à \$22.00. Du fait de la tendance à la hausse du coton brut sur le marché, pendant le mois, le prix de quelques-unes des matières premières courantes a été avancé de 1/2c la verge, ce qui signifie un coût additionnel de manufacture de près de 50c la douzaine. Les commandes pour "overalls" ont été bonnes.

Les gants

Les manufacturiers de gants fins et de gants de travail font rapport que les commandes enregistrées pour livraison au printemps ont été très satisfaisantes. Les manufacturiers canadiens qui tannent eux-mêmes leurs propres cuirs disent que certaines catégories de peaux sont très difficiles à obtenir, la source africaine d'approvisionnement pour les peaux de chèvre étant pratiquement tarie.

LA BIÈRE POPULAIRE MOLSON



Est celle que veut
le consommateur ;
donnez-la lui. . .

La vente de cette
BIÈRE en bouteilles
excède celle de tou-
tes les autres mar-
ques réunies. . . .

Brassée à Montréal
DEPUIS 131 ANS

VINS ET LIQUEURS

L'EVEIL DE L'OPINION

Au milieu des mille préoccupations journalières qui assaillent les commerçants intéressés dans le commerce de liqueurs, ceux-ci sont forcés de se tenir constamment sur la défensive, car l'ennemi irréductible, attaché à leur perte se tient dans l'ombre, toujours prêt à leur porter des coups sournoisement, au moment où ils s'y attendent le moins.

Et franchement, il est pitoyable de voir, en un siècle de progrès et de démocratie, régner un pareil esprit de suspicion d'une part et de persécution de l'autre.

Les menées des anti-prohibitionnistes ont évidemment créé un malaise déplorable parmi notre population paisible et l'on se demande, ce qu'attendent nos franes concitoyens pour reléguer une bonne fois à l'arrière-plan, ces agitateurs publics qui, avec leurs théories puritaines et leurs actions arbitraires, sèment parmi notre province les conflits et les antagonismes.

Le commerce des liqueurs dans la province du Québec a été règlementé on ne peut plus sévèrement, et l'on ne voit pas bien ce que peuvent encore avoir à gagner les prohibitionnistes, sinon l'interdiction totale de la consommation de l'alcool, interdiction qui ne saurait être légalement imposée parce qu'elle va à l'encontre des vœux de la majorité.

Il est improbable que nos législateurs provinciaux, qui tiennent à respecter l'opinion publique, se prêtent aux combinaisons des prohibitionnistes; néanmoins, notre population doit se tenir sur ses gardes et se prémunir contre toute tentative de prohibition. Quant aux commerçants de liqueurs, il faut qu'ils maintiennent une organisation sérieuse pour contrebalancer celle qui leur fait face et qui dispose de fonds considérables pour tenter d'assécher notre province. Il y a là, plus qu'un intérêt personnel en jeu.

Il s'agit d'une question de principe. Nous ne pouvons admettre qu'une faction vienne nous priver de nos droits et nous lier les mains comme des criminels, sous le prétexte que nous voulons avoir pleine liberté de boire ce que bon nous semble.

Comme nous l'avons maintes fois répété, nous sommes contre l'ivrognerie et nous n'approuvons nullement ceux qui se livrent à des excès de boisson. Mais à parler franchement, est-ce la majorité qui nous donne le spectacle d'une ébriété coupable ou bien n'est-ce là que l'exception? Il n'est pas une personne de bonne foi qui ne réponde à cette question en disant qu'à sa connaissance, les gens repréhensibles au point de vue de la boisson ne constituent qu'une très minime partie de notre population.

Pourquoi alors vouloir atteindre et punir la totalité? Ce n'est que du fanatisme dangereux, voilà tout.

Nous voudrions que dans cette importante question de la liberté du commerce de liqueurs, il n'entre aucun parti-pris, aucune question étrangère. Il serait équitable de résoudre ce problème sans tenir compte des personnalités qui croient devoir prêter leur influence à tel ou tel parti; c'est sur une base économique que devrait être envisagée cette question et il est à

croire que les esprits ont assez de jugement indépendant pour tenir bon, malgré les influences, les pressions et les menaces.

Au cours de la prochaine session provinciale, la question de la prohibition reviendra sur le tapis, c'est fatal, et il sera intéressant de voir le chemin parcouru de part et d'autre dans le domaine des idées et des convictions. Jusqu'ici, si les prohibitionnistes ont obtenu certains succès, c'est surtout à cause de l'indifférence marquée dont a fait preuve notre population.

Mais les résultats acquis ont secoué l'opinion qui s'est réveillée, prête à lutter pour ne pas permettre qu'on empiète plus avant sur ses droits. Notre population était endormie. Demain, si on tente de lui disputer ses libertés, elle fera preuve de qualités belliqueuses qu'on ne lui soupçonnait pas et il est à prévoir que la lutte sera ardente. Il se manifeste en ce moment-ci, parmi le peuple, un mouvement caractéristique qui indique que chaque individu reprend conscience de sa personnalité et comprend la valeur de sa volonté. Est-ce l'approche des élections qui crée ce sentiment de responsabilité? Nous ne saurions le dire; mais, il est un fait certain, c'est que nombre de questions qui, autrefois, laissaient les masses indifférentes, suscitent aujourd'hui un intérêt tel qu'elles font l'objet de discussions passionnées et de polémiques agressives. La question de prohibition ne passera plus inaperçue; on a trop compris l'effet moral que pourrait avoir une telle réglementation sur nos libertés pour ne pas s'en soucier, et c'est bien tant mieux!

PROHIBITION ET TEMPERANCE

La prohibition a fait de vastes progrès au Canada depuis quinze ans, et aussi la tempérance introduite dans la pratique par la persuasion et par un rigoureux contrôle du commerce des alcools. On n'éprouve donc aucune surprise à constater que les statistiques officielles indiquent une diminution persistante de la consommation de boissons fermentées.

Le dernier rapport officiel du ministre du Revenu de l'Intérieur contient à ce sujet une comparaison intéressante de la consommation moyenne, per capita, d'alcool, de bière et de vins, chaque année, depuis presque un demi-siècle. Ce tableau devrait indiquer approximativement les résultats des efforts tentés pour combattre le fléau de l'intempérance.

En 1870, la consommation de boissons fermentées, répartie per capita, s'établissait à 1,434 gallons, et elle atteignait en 1874 presque 2 gallons — exactement 1,994, il semble que cette année 1874 ait été celle des libations sans contrainte. La consommation d'alcool y a atteint son maximum. Jusqu'en 1886, elle a fluctué ensuite autour d'un gallon per capita, et à partir de cette date, elle est tombée sensiblement au-dessous d'un gallon. En 1898, elle était réduite à un demi-gallon — le plus bas chiffre touché en cinquante ans. Après 1898, la consommation per capita augmente graduellement et dépasse de nouveau un gallon en 1912.

Joseph E. Seagram, DISTILLATEUR DE FINS WHISKIES WATERLOO (Canada)

“Old Times,” “White Wheat,” “No. 83 Rye,” “Star Rye.”

MEAGHER BROS & CO., Limited, Agents, Montreal.

Elle décline de nouveau depuis 1913, comme suit :

1913	1.112
1914	1,061
1915	.872
1916	.745
1917	.698

La tempérance est de nouveau en progrès. Dans quelle mesure ce résultat doit-il être attribué aux succès remportés par les prohibitionnistes et dans quelle mesure, à la propagande faite en faveur de la tempérance librement pratiquée? C'est ce qu'il serait bon d'établir.

Quant à la bière, la consommation en a constamment augmenté depuis cinquante ans, jusqu'à ces dernières années. Elle était de 2.29 gallons per capita en 1869; elle a, par une progression régulière et continue, monté à 7.2 gallons en 1914. Depuis cette date, elle est en diminution, les chiffres officiels la représentant comme suit :

1914	7,200 gallons
1915	6,071 gallons
1916	4,950 gallons
1917	4,188 gallons

La consommation du vin a toujours été presque nulle au Canada; elle est tout de même en décroissance. Elle était d'un dixième de gallon en 1869, et atteignait presque trois-dixièmes de gallon en 1874. Entre ces deux extrêmes elle a varié jusqu'au commencement de la guerre, et, depuis 1914, elle est portée comme suit dans la statistique :

1914	0.124 gallon
1915	.095 gallon
1916	.062 gallon
1917	0.61 gallon

Les Canadiens deviennent manifestement plus sobres.

LA SITUATION VINICOLE

On lit dans le ‘Moniteur Vinicole’ de France :
Sur les marchés autres que ceux du Midi, on reste un peu dans l'expectative. En Bourgogne, on de-

mande de \$46.00 à \$50.00 la pièce nue pour des vins de gamay, mais on achète difficilement; de petits vins sont faits à \$20 et \$22 l'hecto.

A Civray, dans la Vienne, le prix de la vendange a d'abord été annoncé à raison de \$5.00 les 100 livres, prise dans la vigne; ce prix est tombé à \$4.40, et, à ce dernier taux, on annonce que les amateurs ne se disputent pas la marchandise.

A Ruffec, dans la Charente, on a commencé à raison de \$5.00 les 100 livres de raisin.

Si les cours ont un peu fléchi à la propriété, les prix restent stationnaires dans nos entrepôts parisiens où la demande est plus active. Elle porte presque exclusivement sur les vins nouveaux de bon degré et de qualité supérieure, qui commencent à arriver. Les vins faibles sont plutôt délaissés et, il peut y avoir des écarts de \$5.00 par hecto entre les deux qualités; certains Midi ne trouvent pas preneurs à \$20.00, tandis que des Algérie belle couleur, dépassant 11°, se sont vendus au cours de place à \$25.00.

Les vins blancs sont toujours très chers et recherchés.

Un des facteurs de l'élévation des cours est toujours le prix élevé de location des wagons-réservoirs, qui sont de plus en plus rares, et il en est de même pour la futaie dont la réparation occasionne des frais importants.

Les prix du gros au détail sont inchangés, de \$60 à \$62, pour les rouges, et de \$64 à \$66 pour les blancs.

Les demandes du détail sont très calmes pour la raison exposée plus haut.

COGNAC ROY

“LE ROY DES COGNACS”

La Maison HENRI ROY & CO. de COGNAC (France) possède plus de 300 Agences dans les principales Villes du Monde entier et accepte des REPRESENTANTS sérieux partout où elle n'est pas représentée.

Cotations Alcools Whiskeys Gins—Cognacs—Rhums Champagnes—Vins—Eaux Minérales.

Plusieurs commerçants de liqueurs refusant, depuis un certain temps, de faire publier les prix de leurs marchandises, parce que ceux-ci peuvent varier d'un jour à l'autre, nous ne pouvons garantir l'exactitude de toutes les cotations ci-dessous.

ALCOOLS CANADIENS EN BARILS

65 O. P.		Le gall.
Hiram Walker and Sons, Ltd (3) En barils		
Gooderham and Worts (4) En barils		6.60
Montreal Products Co., Ltd. (4) En barils		6.55
General Distilling Co. (3) En barils		
Nouveaux prix		
J. P. Wiser & Son, Ltd. (2)	7.10	
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39) En barils		6.60
50 O. P.		
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3) En barils		
Gooderham and Worts (4) En barils		6.00
Montreal Products Co., Ltd. (4) En barils		5.90
General Distilling Co. (3) Ditto, 50 O. P. spirits		
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39) En barils		6.00
J. P. Wiser & Son, Ltd.		6.35

RYE WHISKIES

	Le gall.
J. P. Wiser & Son, Ltd (2) 25 up	3.30
Rye Whiskey (39) 25 U P	3.10
H. Corby Distillery Co.	

	En case
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3) En barils, 25 U.P.	
Gooderham and Worts (4) En barils	3.10
Marshall's Royal En barils	2.74
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3) Canadian Club Whisky en fût Imperial Whisky en fût	
Expédiés en barils d'environ 42 gallons.	
Expédiés en demi barils d'environ 28 gallons.	
Expédiés en quart de barils d'environ 10 gallons.	
Hiram Walker and Sons, Ltd. (3)	

A la caisse: Quarts Flasks flasks	
Canadian Club Impérial Walker's Old Rye, 3 ans de bouteille.	
H. Corby Distillery Co., Ltd. (39)	
Spécial, Selected 12's	10.25
Majestic 12s	8.25
Whisky blanc 12s 40 U. P.	7.50
Whisky blanc 16s 40 U. P.	8.00

3-12-15 RYE WHISKEY

J. P. WISER AND SON (2)	Case
Red Letter, 25 u-p	Qrts. 1s. 11.50
Export, 25 u-p	Qrts. 12s. 9.75
Export Traveller, 25 u-p Flks. 60s.	11.75
Recreation, 40 u-p	Qrts. 12s. 8.00
Recreation, 40 u-p Impl. Qrts. 12s.	10.50
Recreation, 40 u-p Amber Pts 24s.	9.50
Recreation, 40 u-p Amber 10 Oz. Flks. 32s.	9.00
Recreation, Screw Top, 40 u-p 10 Oz. Flks. 32s.	9.00
Recreation, Screw Top, 40 u-p 8 O. Flks. 36s.	9.00
Recreation, 40 u-p 1/4 Gal. Jugs 6s.	11.00

Recreation, 40 u-p 1 Gal. Jugs 6s.	21.25
Old Rye, 25 u-p	Qrts. 12s. 8.75
Old Rye, 25 u-p 1/4 Gal. Jugs 6s.	13.00
Old Rye, 25 u-p 1 G 1 Jugs 6	24.25

Melchers (12) Gold Cross	
Rouge	17.00
Vert	9.50
Violet	7.50
Wilson's Old Tom, qts (12)	7.25
Wilson's Old Tom, 24 flks. (12)	8.25
Club Old Tom, qts (12)	9.00
Club Old Tom (24 flks) (12)	10.00
Colonial Dry Gin, qts (12)	9.00
Gordon's London Dry	14.50
Gordon's Old Tom	14.50
Gordon's Sloe Gin	16.00
Empire Plymouth Gin, qts. (12)	9.50
Empire Sloe Gin, qts. (12)	10.00
Scott & Son, Sloe Gin, qts (2)	9.00
Scott & Son, Sloe Gin ptes	10.00

Red Ribon Gin (2)	
Rouge	14.50
Verte	8.00
Violet	5.50

Red Top Gin (18)	
Rouge	15.50
Verte	8.50
Violette	6.50

Gin Red Bird (18)	
Rouge	14.25
Vert	7.50
Violette	5.65

Greenless & Co., London, Eng. (14)	
"London Dry", p. cs., 12 bout.	8.00
"Old Tom", p. cs., 12 bout.,	8.00
"Old Tom" and "London Dry",	
le gallon, en baril,	3.25 3.50
Lawrence A. Wilson Co., Ltd., (14)	
Sloe Gin, à la caisse	9.50
Blankenhayn & Nolet's Distillerderij, Rotterdam, Hollande (14)	
"Key Brand", caisses rouges, 16 grandes bouteilles	
"Key Brand", caisses vertes, 12 bouteilles moyennes	
"Key Brand", caisses violettes, 24 petites bouteilles	
"Old Geneva Afrikander", 24 1/2 jarres en pierre	
"Old Geneva Afrikander", 12 jarres en pierre	

RHUMS DE LA JAMAIQUE

J. B. Sherriff & Co., Ltd. (4)	
Bell, par case	12.50
Bell, 35 O. P., par gall.	7.00
Blue Star, 35 O. P., par gall.	6.50
Rhums (2)	c-s 12 c-s 24 c-s 48 1/2
	Qrts. Pts. Splits
J. W. Turner (2)	9.25 9.75
Mendoza & Cie	7.00 8.00
Norton & King	6.25 32 Flasks 7.50

COGNACS

Bisquit Dubouché (3) quts., une étoile	
Bisquit Old Liqueur Brandy 20 ans	
Bisquit V.V.S.O.P. Brandy 55 ans	
Jas. Hennessy & Co. (4)	
Une étoile	\$22.00
Trois étoiles	26.00
V.O.	30.00
Martel & Co. (1)	
Une étoile	22.00
Trois étoiles	26.00
V.O.	30.00
V. S. O. P.	36.00
Renault & Co. (9)	
S. V. O.	20.00

Club Brandy	22.00
50 Yars Old	43.00
Une étoile	

E. Normandin & Co. (15)

Spécial qts	14.00
V. S. O. P. qts	20.00
30 ans d'âge, qts	28.00

Boutelleau & Co. (13)

F. P., ptes.	16.50
F. P., qts.	15.50
F. P., Imp. ux fl.	00.00
F. P., 24 fl.	16.00
Un diamant, qts.	17.00
Deux diamants, O. B., qts.	19.00
Trois Diamants, V.O.B., qts.	20.50

Quatre diamants X. V. O. B.

1831, qts.	22.50
1824, qts.	27.00

P. Frapin & Co. (12)

24 flacons, 10 onces	13.00
Spécial, 20 ans	16.50
24 bout. chopines	17.50
Réserve, 25 ans.	20.00
Liqueur, 30 ans	23.00

Cognac City Distillers' Association,

Cognac, France (14)	
"Trois Etoiles", vieux brandy, p. cs., 12 bouteilles	
"Trois Etoiles", vieux brandy p. cs., 24 demi bouteilles	
"Trois Etoiles", vieux brandy, p. cs., 32 flasks	
"Cachet d'Or", p. cs., 12 longue abouteilles	
"Doctor's Friend", p. cs., 13 bouteilles	
"V.O.", vieux brandy fin, p. cs., 12 bouteilles	18.50
"V.S.O.P.", vieux brandy, fin, p. cs., 12 bouteilles	
"X.X.O.", vendange 1875, (long cou), p. cs., 12 bouteilles	24.00
Lawrence A. Wilson Co., Ltd. (14)	
Wilson's, V.V.S.O.P., 1875, cognac-brandy, par caisse de 12 pintes	24.00

Jimenez & Lamothe (4)

1865 Liqueur	bout.
Ph. Richard (2)	bout.
c-s Qts.	
Ph. Richard, S. O. 40 ans	28.00
Flute 20 ans	20.00
Medicinal	20.00
V. S. O. P.	18.00
Spécial Reserve.	17.50
V. S. O.	17.00
V. O.	14.50
J. M. Boutin & Cie Alligator bord	10.50
P. Marion XXX	8.00
Chs. Couturier XXX	10.00
Parville & Cie XXX	7.00
Valin & Frère XXX	6.25

Toutes ces marques de Cognacs

En caisses de 24 1/2 Bout. [\$.100 de plus

En caisse de 24 Flasks [par caisse

En caisse de 48 1/2 Bout. [-2.00 de plus

En caisse de 48 1/2 Flasks [par caisse

Cognac en Futs

	Gal.
Ph. Richard	5.50 8.25
Ch. Couturier	4.55 5.50
Parville & Cie	3.25

Bière et Porter

Black Horse

de Dawes

Les Modèles depuis 1811

Kingsbeer

La meilleure lager et la plus pure qui puisse être brassée.

Etiquette Blanche—Etiquette Verte

WHISKY ECOSSAIS

Alexander & Macdonald, Scotland (14)	
Sandy Macdonald, 12 b.	13.00
Sandy Macdonald, 24 pts.	14.00
Sandy Macdonald, 32 fls.	14.50
Peter Dawson, Limited (12)	
Imperial, qts.	21.50
Extra Spécial, qts.	16.00
Extra Spécial, pts.	17.00
Extra Spécial, 32 flks.	18.00
Rare Old Liqueur	18.00
Old Curio	21.00
Old Bull (3)	16.00
John Dewars & Sons (15)	
Lots de 5 caisses, 50c de moins par caisse.	
Extra Spécial Liqueurs	\$21.00
Special Liqueur	19.00
Etiquette bleue, qts.	17.50
Etiquette bleue, pts.	18.50
Special	17.00
Wright & Greig, Ltd. (13)	
Roderik Dhu, qts.	16.50
Premier, qts.	17.50
Grand Liqueur, qts.	19.50
Kilmarnock, White Label	18.00
Kilmarnock Red Label	19.00
Kilmarnock Black Label	23.00
James Watson & Co., Ltd. (18)	
Blue Band, rd. qts.	16.00
No. 10 qts	16.50
Antique	0.00
Mitchell Bros. (2)	
Finest Old Scotch Qrts 12s	15.50
White Star Qrts 12s	15.00
Ex. Sp. Liqueur, Qrts 12s.	14.50
Special Reserve Dew Qrts 12s.	14.00
Grey Beard Stone Jars 6 au gall.	
Mullmore Dew Qrts 12s.	8.75
Robert Dale, Qrts 12s.	7.00

Scotland's Pride, Qrts. 12s.	6.25
Scotch en Futs	Gall.
Mitchell (2)	7.50

CHAMPAGNES

Moët & Chandon (43)	
	1 douz. 2 douz.
	Qts. Pts.
White Seal (26)	33.00 35.00
Imperial Crown Brut	45.00 48.00
Brut Impérial (26)	35.50 37.50

Pommery (9)	
Sec ou Extra Sec	24.00 36.00
Brut	36.00 38.00

Prix sur demandes pour cuvées 1904 et 1906.

Vve Clicquet-Ponsardin (55)	
Sec	38.00 30.00
Brut	30.00 32.00
Dry Monopole (3), qts.	31.00
Dry Monopole (3), qts.	32.00
Louis Duvau, Saumur, qts.	14.00
Louis Duvau, Saumur, chopines	15.50

PIPER-HEIDSICK (3)	
Vintage Très Sec	34.00 36.00
Vintage Brut	32.50 34.50
Moins 5 p.c. Es. commerc. 3 p.c. 30 jours.	
Sec	31.00 33.00
qt.....pt.....sp..	

Cardinal (2)	
Caisse 12s 16.00 24s 17.00	
Paniers, 6s. 8.25 gal.	
" 6s. 4.50 pts.	
" 12s. 8.75 pts.	
" 12s. 5.00 spl.	

Duc de Lagrange (2)	
Caisse Qrts, 14.00 12s, 16.00 pt. 24s.	
Deutz & Gelderman (14) Bout. 1/2 bout.	
Extra Sec, Vintage 1904.	
Brut, Vintage 1904	
Gratien & Moyer (14) St. 1/2 St.	
Caisnes ou paniers	15.00 17.00
G. Roset & Cie (14)	
Extra Sec. Vintage 1916	20.00 22.00
Vve A. Devaux, Extra Dry, pts. 15.00	
(D), splits	17.00

WHISKY IRLANDAIS

Bushmills Distillery Co.	
Bushmills Special Blend, proof, qr. casks, per gal.	
Bushmills Special Blend, proof, octaves, per gal.	
Bushmills Special Blend, 15 U.P. qr. casks, per gal.	
Bushmills Special Blend, 15 U.P. octaves, per gal.	
Bushmills Special Blend, 20 U.P. qr. casks, per gal.	
Bushmills Special Blend, 20 U.P. octaves, per gal.	
Old Bushmills Quarts, per case \$14.50	
John Jameson, 1 étoile, qts (3)	
John Jameson, 3 étoiles, qts.	
Mitchell & Co., Ltd (2)	
Cruiskeen Lawn, Ord. Qrts.	14.00
Cruiskeen Lawn, Imp. Qrts.	20.00
Cruiskeen Lawn, 4s au gall.	
Old Irish, Ord. Qrts.	
Old Irish, Imp. Qrts	

VINS SHERRY

Domecq delicate or pale, (qts (3)	
Diez Hermanos (2)	
Consacrar Pontifical Qrts.	17.00
Favorito, Qrts.	13.50
Amontillado, Qrts	
Consacrar Pureza Qrts.	10.00

Oloroso Qrts 9.00
 Vino Para Consacrar Qrts. 24.50
 Solariego 1807, Qrts. 24.50
 En futs 1.40 à 4.75 par gall.
 Gonzales, Byas & Cie, Jerez de la
 Frontera, Espagne (14)
 "Royal", p. ca. 12 bouteilles
 "Favorita", p. ca. 12 bouteilles
 "Club", p. ca. 12 bouteilles
 "Vino de Pasto", p. ca. 12 bout.
 "Cristina", p. ca. 12 bouteilles
 "Fino", p. ca. 12 bouteilles
 "Amontillado", p. ca. 12 bouteilles
 "Idolo", p. ca. 12 bouteilles
 "Oloroso", p. ca. 12 bouteilles
 "Victorioso", p. ca. 12 bout.
 "Jubilee", p. ca. 12 bouteilles
 "Old East India", p. ca. 12 bout.
 "Monarca", p. ca. 12 bout.

Au gall.

Pendon
 Claro
 Giralda
 Old Brown
 Amontillado
 Vino de Pasto
 Oloroso
 Las Torres
 Victorioso
 Jubilee

VINS DE PORTO

Priorato (3) 1 cachet, qts.
 Priorato (3) 3 cachets, qts.
 Rheel Champlain Vinicela (2) c-s
 Minerva 11.00
 Braganza 12.50
 King Emmanuel 13.50
 Doctor's Special 14.50
 Garcia Hijos 10.00
 Manuel Tosta 8.00
 Ventura & Cie 5.50
 Verdi & Cie 4.50
 Risot & Cie 2.50
 En fûts 0.95 à 4.25 le gall.

4 grappes
 4 diamants
 3 couronnes
 T. Port Wine
 Tawny
 Ruby Dry

VINS CLARETS

	c-s	e-s
A. Delor & Cie (2)	Qrts.....	Pts.
Medoc X		6.50
Medoc XX	7.50	7.50
Medoc XXX	7.50	8.50
S. Julien	7.00	8.00
Château des Jacobins	7.50	
St-Estèphe	6.50	7.50
Pauillac	7.50	8.50
Château Pontet Canet	8.50	9.50
Château Pape Clément		
Barrique ou ½ barrique		
Vernot & Cie, St-Julien		
(2)	5.00	5.75
V. Pradel & Cie, Medoc	5.00	5.75
Latreille & C', St-Julien		
Fleury & Fils, Médoc		
Bordeaux Claret Co. (4)		
Club		
Côtes		
Bon Paysan		
Bon Beourgeois		
St-Julien		
Château Brûlé		
St-Estèphe		
Pontet Canet		

SAUTERNES

A. Delor & Cie (2) c-s 12 e-s 24
 Graves
 Sauterne
 Cambourg et de Barda
 Baril
 ½ Baril

TARRAGONES

Juin'nez & Lamethe, Malaga, Spair
 (14)
 vin de messe

VINS TONIQUES

Vin St-Michel, (12) 9.50
 Vin Mariani (12) 9.50
 Wilson's Invalid's Port (14)
 Bacchus, ca. 12 bout lithe (2) 13.50
 Banyuls Bartissol, 12 qts (2) 11.50
 Red Heart (15) 10.00

WHISKEYS AMERICAINS

Cook & Bernheimer (14) La see
 Bourbon Gold Lion
 Old Valley, pts

VINS DE BOURGOGNE

Bourgogne Royal, Chausson fils (3) 12.00
 Morin, Père & Fils (2) c-s qrts pts
 Macon, 12 pts. 10.00
 Macon, 24 pts. 11.50
 Beaujolais, 12 qts. 10.00
 Beaume, 12 qts 10.50

"3 LEADERS"

ALES

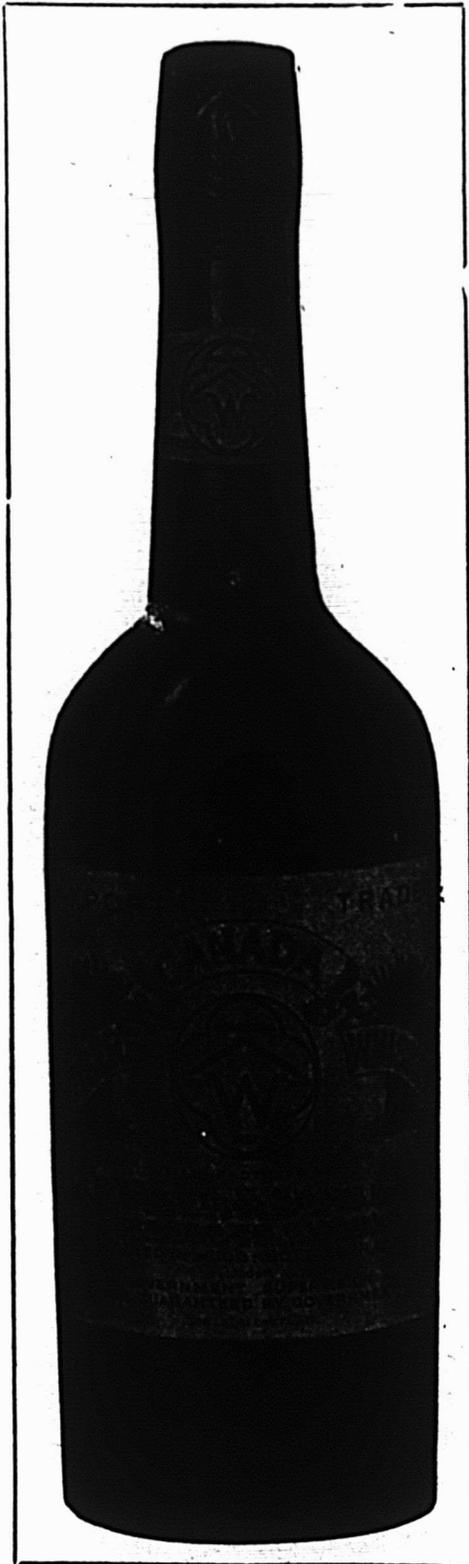
STOUTS

Wm. DOW

ET

Extrait de Malt

Les consommateurs qui ne peuvent acheter les Marques Dow chez les marchands de leur localité sont priés de s'adresser au "Département des commandes par la poste", 38 Square Chaboillez, Montréal.



CETTE MARQUE CELEBRE MISE EN
Pintes, Chopines, Demi-Chopines et Flasks "Book"
EST EN VENTE DANS LE MONDE ENTIER

C'est la Quintessence même du
Seigle et du Blé d'Inde mélangés.

FABRIQUEE PAR

J. P. Wiser & Sons, Limited

PRESCOTT (Ontario)

"NEW YORK"

"CANADA"

- - VENDEZ LE - -

GIN de BURNETT

"LE LONDON
DRY ORIGINAL"

ABSOLUMENT LE PLUS FIN!

J. M. DOUGLAS CO.

Seuls Agents au Canada
MONTREAL

S. H. Ewing & Sons

- IMPORTATEURS ET -
MANUFACTURIERS DE

BOUCHONS

Coupés à la main et à la machine.

Marchands de Capsules
pour bouteilles, de Bro-
ches d'embouteilleurs,
d'Etain en feuilles, de
Fournitures pour Bras-
seurs, etc., etc., etc.

Bureau Principal:

96 rue King, - Montréal

Téléphones—Bell, Main 65; Marchands, 522

Succursale de Toronto: 29 RUE FRONT, OUEST



HIRAM WALKER & SONS, Limited

DISTILLATEURS ET ENBOUTEILLEURS EN ENTREPOT

WALKERVILLE, ONTARIO (CANADA)

ETABLIE EN 1858

.....

SUCCURSALES:

LONDRES, NEW YORK, CHICAGO

SAN FRANCISCO, VICTORIA (C. A.)

.....

“CANADIAN CLUB”

“IMPERIAL”

“WALKER’S OLD RYE WHISKY”

.....

Prix et informations sur demande faite à nous-mêmes ou à MM. WALTER
R. WONHAM & SONS, Agents pour la Province de Québec.

Finissez l'année en augmentant vos ventes d'avantage; faites un étalage du fameux

TABAC NOIR A CHIQUER

**Black
watch**

et commencez l'année en ayant un ample stock de ce tabac à chiquer, dont la saveur est si riche et satisfaisante.

VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS EN GROS

•• CIGARES ET TABACS ••

NOUVELLES DE LA HAVANE

Des prix records pour Remedios Capaduras

Le Remedios a atteint un nouveau record de prix pour les premiers et second Capaduras. Les plus hauts prix pour premiers et seconds Capaduras ont été de \$80 et \$70 le qq. à la campagne et de \$82 et \$72 respectivement à La Havane, quoique maintenant les prix demandés sont de \$85.00 et \$75.00 pour l'escogidas.

Le Vegas peut être obtenu des cultivateurs à des prix légèrement plus bas, mais les stocks à vendre diminuent rapidement.

Comme il y a encore un bon approvisionnement de Vuelta Abajo, les prix se maintiennent fermes, mais sans augmentation. Les Colas sont en demande, mais les acheteurs s'efforcent de ne pas faire monter les prix par une concurrence très active, ce qui est aussi le cas pour les feuilles de Remedios. Les Partido resago demeurent en bonne quantité, mais sont l'objet de peu de demande, tandis que les "fillers" commandent de bons prix.

Les plantations ne sont pas en route, restreintes qu'elles sont dans certaines places par la rareté de semence, mais si les conditions sont favorables, nous pouvons compter sur une plus grosse et meilleure récolte en 1918. Les prix élevés sont sans aucun doute un fort stimulant pour la culture du tabac dans la province de Santa Clara. On dit que le défaut de main-d'œuvre dans le Vuelta Abajo sera un obstacle à une plus grosse récolte dans cette région, l'an prochain.

Les ventes à La Havane pendant les deux semaines terminant le 10 novembre se sont élevées à 18 591 balles, divisées comme suit: Vuelta Abajo et Semi Vuelta, 6.983 balles; Partido, 2 130 balles et Remedios, 9.478 balles.

Les acheteurs furent: les Américains, 11.548 balles; les exportateurs pour l'Europe, 50 balles; les expéditeurs pour l'Amérique du Sud, 1 348 balles, et les manufacturiers locaux de cigares et cigarettes, 5.645 balles.

Les réceptions de feuilles de tabac de la campagne pour les deux semaines finissant le 19 novembre 1917, furent comme suit:

	Balles
Vuelta Abajo	16,794
Semi Vuelta	1,744
Partido	827
Remedios	7,376
Oriente
Total	26,741
Depuis le 1er janvier 1917:	
Vuelta Abajo	174,134
Semi Vuelta	10,917
Partido	31,861
Remedios	125,563
Oriente	4
Total	338,479

Les exportations de cigares, par steamer Morro Castle, s'élevèrent à 513 balles, contenant 2,191,865 cigares qui furent consignés aux pays suivants: aux Etats Unis, 1,135,420; à la Grande-Bretagne, 892,195; à l'Uruguay, 64,500; au Canada, 45,000; à l'Afrique Anglaise, 23,000; à l'Australie, 20,000; à Gibraltar, 10,750 et à la Chine, 1,000 cigares.

Les exportations de tabac en feuilles de La Havane durant les deux semaines prenant fin au 10 novembre, se sont élevées à 6,384 balles, qui furent distribuées aux pays suivants: à tous ports des Etats-Unis, 4,333, au Canada, 1,065; à la Grande-Bretagne, 50; à la République Argentine, 908 et au Chili, 28 balles.

Parmi les acheteurs sur place on signalait: Albert W. Kaffenburgh et Wm. Batchelor, de Boston; Francisco Diaz, de V. Guerra, Diaz & Co., et Francisco Arango, de Francisco Arango & Co., tous deux de Tampa; Harry Vetterlein, de Julius Vetterlein & Co., de Philadelphie.

Les manufacturiers de La Havane sont très occupés, s'efforçant d'activer autant que possible l'exécution des commandes pour les Etats-Unis, pour l'époque des fêtes. Ils ont également à remplir des ordres en retard pour le Royaume-Uni. On n'a pas encore reçu de nouvelles des importateurs anglais de cigares, à l'effet de savoir s'ils ont obtenu la permission du Board of Trade d'autoriser les manufacturiers de La Havane d'envoyer des cigares en Angleterre après le 1er janvier.

Il est fait rapport que la Cuban Land & Leaf Tobacco Co. a acheté de grosses quantités de Vuelta Abajo, payant les pleins prix pour de la feuille supérieure.

Romeo y Julieta a délivré de l'usine, pendant la semaine achevant au 10 novembre, 850,000 cigares pour l'exportation et, pour les clients de Cuba. C'est là un record qui n'a jamais été égalé par aucune usine même aux temps les plus prospères. Cette quantité ne représentait pas évidemment la production d'une seule semaine, mais cela démontre que cette maison travaille à sa pleine capacité pour satisfaire ses clients dans la mesure du possible. Les usines Partagas travaillent à leur maximum.

La Corona, H. Upmann, Hoyo de Monterrey, Punch, Calixto Lopez & Co., Belinda, Por Larranaga, Ramon Allones, C. E. Beck et Sola Devesa de Murias sont tous en pleine activité et satisfaits des affaires présentes.

LES ALLUMETTES SUEDOISES

On annonce la fusion des deux grands Trusts suédois d'allumettes, Jonkopings & Vuleans Tandsticks-fabrieks Aktiebolag & Foremade (United) Tandsticks-fabrikerna. La nouvelle organisation aura un capital d'environ \$22,000,000 et ne contrôlera pas seulement les usines suédoises, mais aussi toutes les succursales étrangères de cete industrie, comprenant les manufactures de Norvège, de Finlande, de Russie et d'Angleterre qui jusqu'ici, appartenaient à l'une ou à l'autre des corporations parentes.

HAUSSE DES TABACS

Au cours du mois on a annoncé une hausse de 2c la livre sur les tabacs McDonald, ce qui porte à présent le Briar 10's, à 86c la livre, l'Index 10's à 84c la livre,

Le British Consuls 5's à 77c la livre, le Rough & Ready 8's, à 97c la livre. Les cigares Lord Tennyson ont été réduits de prix et se vendent à présent \$40.00 le mille; le prix précédent était de \$48.00.

L'AUGMENTATION DE CONSOMMATION DU TABAC AU CANADA

Les Canadiens fument plus que jamais.

Il y a cinquante ans, la consommation de tabac, au pays, était évaluée à 1,755 livres per capita. Elle a graduellement augmenté jusqu'à trois livres en 1908, et en 1914, elle était de 3,711 livres.

L'année dernière, en se privant parce que la vie est chère, les Canadiens ont encore fumé, en moyenne, per capita, 3.33 livres de tabac.

UNE SUGGESTION

Pour rencontrer l'augmentation des prix des manufactures de cigares et l'augmentation de la taxe du revenu de l'intérieur, l'Atlanta Cigar & Tobacco Dealer's Association s'est réunie la semaine passée à la Chambre de Commerce et a recommandé que les prix de vente des cigares soient augmentés. Il fut suggéré que les cigares se vendant à 5 cents soient portés à 6 cents et que ceux cotés 10 cents soient vendus 12 cents, tandis que ceux débités à deux pour 25 cents devraient être payés dorénavant 15 cents.

SOMMAIRE DE LA RECOLTE DE TABAC DES ETATS-UNIS

Un état préliminaire de la récolte totale de tabac des Etats-Unis, basé sur les rapports envoyés au Département d'Agriculture, en date du 19 novembre courant, donne comme production totale, le chiffre de 1,185,478,000 livres, contre l'estimé précédent de 1,150,622,000 livres, et contre une moyenne dans les cinq années 1911-15, de 983,723,000 livres. L'acréage total a été de 1,418,400, contre 1,411,800 acres en 1916. Encore que l'estimé soit au-dessus de la production de décembre pour 1916, il est en-dessous de ce qu'on espérait, puisqu'en octobre, les prévisions portaient sur 1,243,023,000 livres.

La récolte moyenne, par acre, en 1917 est de 835.8 livres, contre 818.2 livres de moyenne pour les dix dernières années.

Les récoltes de la Caroline du Nord et de la Virginie sont causes de la diminution, la première tombant de 218,117,000 livres, la prévision d'octobre, à 199,584,000 livres, et la dernière baissant de 431,242,000 livres à 418,140,000.

Les autres états montrant une diminution dans les chiffres préliminaires sur les prévisions d'octobre sont: New Hampshire, 171,000 à 167,000 livres; Vermont, 170,000 à 165,000 livres; Rhode Island, de 11,283,000 à 10,293,000 livres; Connecticut, de 33,966,000 à 31,080,000 livres; New-York, de 4,388,000 à 4,250,000 livres; Delaware, de 59,013,000 à 58,100,000 livres; Maryland, de 22,654,000 à 22,594,000 livres; Virginie, de 140,483,000 à 126,350,000 livres; Illinois, de 604,000 à 560,000 livres; Wisconsin, de 55,753,000 à 52,164,000 livres;

Tennessee, de 81,760,000 livres à 81,710,000 livres. Louisiane, de 218,000 à 210,000 livres.

Les seuls états montrant une augmentation sur les estimés d'octobre sont: la Caroline du Sud, avec 57,970,000 livres, contre 57,015,000 livres; la Georgie avec 1,600,000 livres, contre 1,496,000 estimées en octobre; la Floride, 3,410,000 livres, contre 3,240,000. La plus grosse augmentation est dans la récolte de l'Ohio, pour laquelle les derniers rapports enregistrent 101,760,000 livres, contre une estimation en octobre de 97,675,000 livres. L'Indiana s'enregistre pour 14,060,000 livres contre 13,364,000; l'Alabama, 146,000, contre 134,000 et l'Arkansas, 210,000 livres contre 208,000 livres.

NOMBRE DE FEUILLES A LA LIVRE

Afin d'établir une comparaison entre les différentes variétés cultivées sur nos stations, nous avons déterminé le nombre des feuilles à la livre. Les chiffres suivants représentent une moyenne de trois opérations successives dans lesquelles on a eu soin de faire varier les poids dans des proportions assez fortes.

La récolte de Saint-Jacques l'Achigan ayant été manipulée à Farnham au même temps que la nôtre, il nous a été possible de comparer les tabacs des comtés Nord avec ceux cultivés sur la rive Sud du Saint-Laurent.

(a) "Big Ohio et Sumatra (Farnham)—

18 pouces.	76	feuilles à la livre.
20 "	62	"
22 "	48	"
33 "	48	"
24 "	41	"
26 "	35	"

Big Ohio et Sumatra (Saint-Jacques l'Achigan)—

18 pouces.	70	feuilles à la livre.
20 "	59	"
22 "	42	"
24 "	31	"

On peut immédiatement en conclure que, pour cette variété, les produits de Farnham sont beaucoup plus minces que ceux des comtés Nord.

(b) Comstock (Saint-Jacques l'Achigan)

16 pouces.	80	feuilles à la livre.
18 "	74	"
20 "	70	"
22 "	65	"
24 "	60	"

Comstock (Farnham)—

16 pouces,	77	feuilles à la livre.
18 "	60	"
20 "	53	"
22 "	46	"
24 "	38	"

A première vue cette comparaison entre les deux Comstocks peut sembler étrange, puisqu'il a été vérifié bien des fois que les binders du district de l'Yamaska sont beaucoup plus minces que ceux de Montcalm, Joliette, etc. Dans ce cas particulier les choses s'expliquent, le Comstock de Saint-Jacques est nettement plus léger que celui de Farnham, mais il faut remarquer que le premier a une texture sèche, presque sans vie; enfin, pour employer un terme de métier, il n'a pas de corps. Du reste sur 961 livres de Comstock reçues de Saint-Jacques, on a éliminé 280 livres de tabac

jaune, c'est-à-dire de tabac pratiquement mort, bon pour la cigarette, mais qui ne ferait absolument rien en fermentation, tandis que l'on n'a pas de tabac jaune dans la récolte de Farnham.

(c) **Yamaska (Farnham)**—

16 pouces, 79 feuilles à la livre.

18 " 63 "

20 " 63 "

Yamaska (Saint-Jacques l'Achigan)—

16 pouces, 77 feuilles à la livre.

18 " 58 "

20 " 50 "

22 " 42 "

24 " 36 "

Les chiffres ci-dessus font voir nettement que le Yamaska de Saint-Jacques, suivant la loi générale, est plus épais que celui de Farnham. De plus, il se produit pour le Yamaska ce qui se produit pour le Comstock à savoir que la texture des tabacs de Saint-Jacques, quand ils sont minces, est un peu inférieure; en effet, on a dû retirer du Yamaska de Saint-Jacques 60 livres de tabac jaune.

Comme on pourra le constater par le tableau suivant, de toutes les variétés à enveloppes que nous cultivons, c'est le Havana Seed Leaf qui est le plus épais.

(d) **Havana Seed Leaf**—

16 pouces, 66 feuilles à la livre.

18 " 52 "

20 " 45 "

22 " 38 "

24 " 29 "

TRES BONNE QUALITE DE TABAC

Le tabac turc récolté cette année dans le District Trébizonde-Platana — Rapport du vice-consul, M. I. Montesanto.

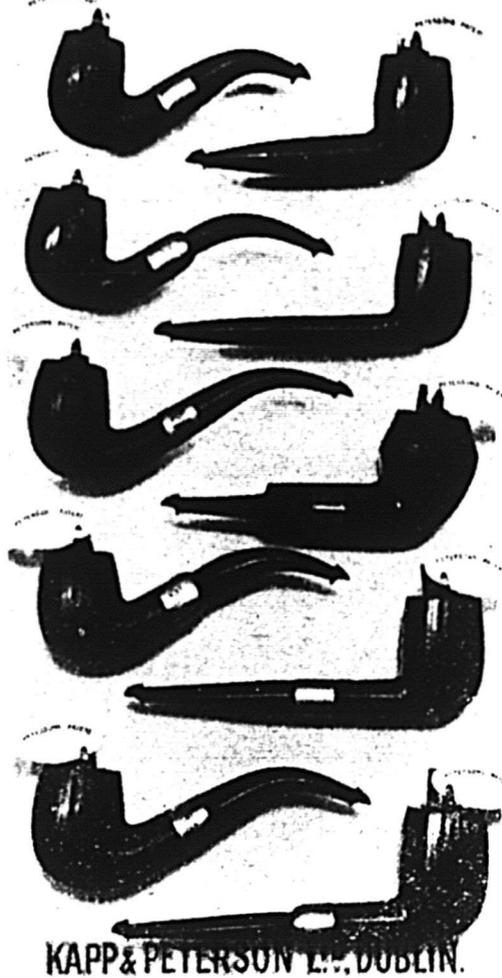
M. I. Montesanto, vice-consul américain à Trébizonde, fait rapport que la récolte de tabac de 1916 du district Trébizonde-Platana a été très petite, mais que du fait du stock resté en mains des années précédentes, il y a à présent en disponibilité 340,370 livres à Trébizonde et Platana, 98,700 livres dans les différents villages du district, et 1,1438,200 livres déposées à la Régie de Tabac, soit un total de 1,877,270 livres de tabac.

Par suite de la continuation de la guerre, on croit que la récolte de 1917 ne sera pas très importante, et le dernier estimé donne 169,200 livres pour Trébizonde et 4,906,800 livres pour le district de Platana. Quoique ces chiffres ne soient que des estimés, la saison est assez avancée pour que ces estimations soient bien proches de la production finale. On fait rapport que la qualité de la récolte de cette année est très bonne.

Avant la guerre, les prix du tabac dans ce district variaient entre \$0.04 à \$0.20 la livre, selon qualité. Aujourd'hui, les prix sont de 40 à 70 roubles le batman, ce qui équivaut de \$0.47 à \$0.83 (dollar-or) la livre.

LES FABRICANTS DE CIGARES ET LA PUBLICITE

On pourrait se demander parfois, si les fabricants de cigares qui sont, ou du moins qui devraient être, experts en fait de publicité, connaissent bien le manie-ment de cet outil commercial qui est cependant la clef de leur succès. Sans doute, les marchands de cigares

**GENIN, TRUDEAU
& CIE, Limitée****22 rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL****PETERSON'S
PATENT****KAPP & PETERSON L^{td}. DUBLIN.**

FABRICANTS ET IMPORTATEURS

d'Articles de Fumeurs

**Spécialité:—Tabacs en feuille de toutes sortes
SEULS AGENTS AU CANADA POUR LA
CELEBRE PIPE "PETERSONS"**

Un atelier de réparations pour tous genres d'articles de fumeurs est attaché à la maison.

**Succursale à Québec—64, rue St-Joseph
—R. p. M. J. T. Bisson
Succursale à St-Jean, N.B.—61, Dock St.
—Rep. M. W. A. Stewart**

gagnent beaucoup d'argent, ils font fortune très rapidement, et pourtant ils ne sont pas justifiables vis-à-vis d'eux-mêmes et vis-à-vis du commerce de négliger de faire connaître et d'imposer leurs marques dans des régions non lointaines où l'on tombe des nues lorsque, dans un magasin, on demande autre chose qu'un Peg Top.

On dirait que les fabricants de cigares se sont donnés pour mot d'ordre de ne pas éduquer les marchands de la campagne, et ils font fi de les initier aux saveurs de leurs cigares qui méritent mieux, cependant que l'ignorance dans laquelle on les tient dans la plupart des magasins de la province.

De fait, il est vraiment navrant de voir le peu d'efforts tentés par des maisons importantes pour populariser leurs marques estimables et l'on peut se demander si de tels producteurs lancent des marques purement pour la gloire ou pour gagner de l'argent.

Nous croyons sincèrement que les manufacturiers de cigares domestiques à prix populaires qui voudraient

se donner la peine de suivre patiemment une campagne de propagande parmi les marchands-détaillants de la campagne, en obtiendraient des résultats surprenants, et ce serait de bonne politique pour eux, au moment où l'on préconise l'usage exclusif des produits nationaux, de tenter cet essai qui ne pourrait qu'ajouter à leur renommée et... à leur fortune.

POUR PRESERVER LA QUALITE

Une maison de La Havane, Garcia & Vega, vient d'adopter pour ses cigares, un système d'enveloppe transparente qui protège, paraît-il, de façon très efficace, le produit qui en est garni. C'est un nouveau papier importé, patenté, qui est imperméable, clair comme du verre et a des propriétés remarquables de conservation. Le cigare qui en est muni conserve sa fraîcheur et son arôme et à ce point de vue c'est certainement une innovation dont il convient de se réjouir.

Table Alphabétique des Annonces

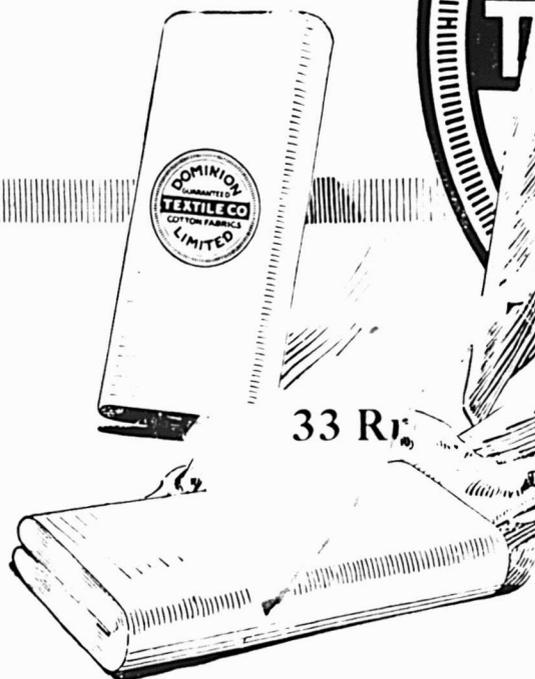
Acme Steel 40	Clark, Wm. 17	Hall Coal 38	Michaud & Scoville . . 50
Arlington 56	Clark, W. . . . Couverture	Handy Collection . . . 33	Molson Breweries . . . 62
Assurance Mont-Royal 32	Cluett, Peabody 58	Hatton, D. Co., 7	Montbriand, L.-R. . . . 18
Baker & Co. (Walter) . 17	Compagnie Impériale	Heinz 8	Montreal Biscuit Co. . . 9
Banque d'Épargne . . . 15	Equitable Enregistrée 8	Hiram Walker 69	National Breweries 66-67
Banque d'Hochelega . 34	Connors Bros. 5	Hudon & Orsali 6	Nova Scotia Steel Co. . 37
— Nationale 34	Cottam Bird Seed . . . 18	Hudon Hébert 4	O'Shea, J.-P. Co. 43
— Molsons 34	Couillard, Auguste . . 18	Imperial Tobacco (Stag)	Paris Pâté 10
— Provinciale 34	Daoust Lalonde & Cie . 59 Couverture	Poulin, P. 18
Beauchemin 13	Dionne Sausage 17	Idem 19	Racine 54 et 55
Benoit et De Grosbois . 32	Dom. Canners Co., Ltd. 14	Jamieson 41	Rolland Fils & Cie, J.-
Beveridge Paper Co.,	Dominion Textile	Jonas & Cie, H. 12	B. 18
Limited 15 Couverture	Johnston Brokerage Co.	Roy, Henry 64
Black Watch 70	Dominion Wadding . . 58	Incorporated 40	St-Amour 18
Bowman & Cie 8	Douglas (Gin Burnett) 68	Kearney Bros. 10	St. Lawrence Sugar Co. 13
British Colonial Fire	Eddy, E.-B. & Co. . . . 13	Kingston Hosiery . . . 60	Schofield Woolen 52
Ass. 32	Escott 17	Langlois, J.-A. 32	Seagram 64
Brodeur, Arth. 17	Esinhart & Evans . . . 32	Letourneau, 33	Semeteys 17
Brunet, J., Limitée . . . 38	Evans Co. 42	La Prévoyance 32	Smalls Limited 10
Bryant, Dunn & Co. . 34	Ewing 68	Leslie & Co., A.-C. . . 42	Spielman 37
Brodie & Harvie 17	Fortier, Joseph 18	Liverpool-Manitoba . . 32	Stuart & Co. 3
Campbell Mfg. Co. . . . 57	Fontaine, Henri 18	Lovell & Sons, Couverture	Steel Trough & Machine
Canada Foundries &	Furuya 16	Manufacture de Hardes	Co. 42
Forgings 39	Gagnon, P.-A. 18	de Victoriaville . . . 60	Sun Life of Canada . . 32-
Canada Life Assurance	Garand, Terroux & Cie 18	Manufacture des Scies	United Shoe Machinery
Co. 32	Genin, Trudeau 73	de Lévis 43	Co., Ltd 30
Canadian National Car-	Gillet Co., Ltd. (E.-W.) 18	Martin, P.-P. & Cie . . 51	Warmington, J. N. . . . 38
bon 36	Gonthier & Midgley . . 18	Mathieu (Cie J.-L.) . . 17	Western Ass. Co. 32
Canadian Poster 11	Greensheids 47	McArthur, A. 42-45	White Horse 29
Canadian Salt 15	Grand-Tronc		Wiser 68
Caron, L.-A. 18	Lecture		
Chipman Holton 53	Gurd, Chas.-H. 13		
Church & Dwight . . . 15			
Cie d'Assurance Mutu-			
elle du Commerce . . 32			

Tout ce qui se fait en Coton

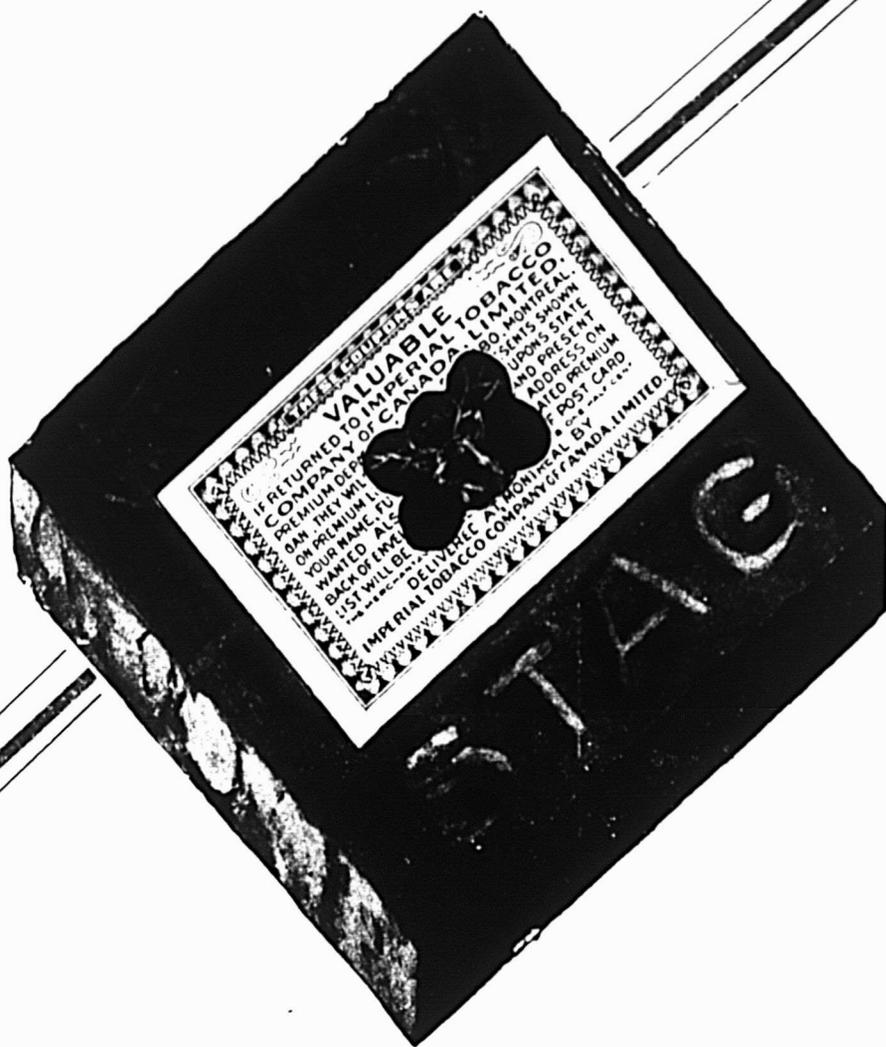
Comprenant : Tissus Imprimés, Crêpes, Galateas, Toiles pour Chemises, Canevas, Scrims à Rideaux, Coutils, Couvertures en Coton, Couvre-pied Ouatés, Couvre-lits, Couvre-meubles, Draps et Toiles pour Draps, Taies d'oreillers, Etoffes longues pour robes, Batistes, Coutils d'art, Cotons blancs et gris, Serviettes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

Dominion Textile Co. Limited

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG



33 R.



*“La
 Marque
 en
 Vogue”*

**TABAC
 STAG
 A CHIQUER**

“Continuellement bon”

*C'est sous ce motto que
 Leur laisser savoir que
 équivaut à un*

*16
 Lovell
 Manufacture de H
 le Victoriaville
 Manufacture de
 évis
 P.*

*onts le connaissent.
 en stock*

