

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 31 octobre 1919.

Vol. XXXII—No 44

ACME GLOVE WORKS, Limited

Opérant
5 Fabriques

Siège social: MONTREAL.

Opérant
2 Tanneries



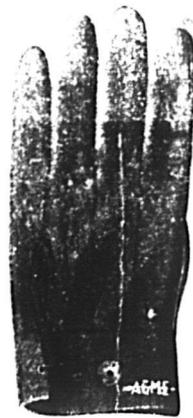
Gants et Mitaines de Travail

Pour
Toutes
Occasions



No 730 1

Mitaine doublée, en veau épais fendu brun, poignet en laine, très grande dimension.



No 780

Gant doublé, en veau épais fendu brun, avec agrafe et attache en corde.



No 713 1

Mitaine en veau épais fendu brun, très grande dimension.

A
Tous
les Prix

LIVRAISON PROMPTE DES COMMANDES D'ASSORTIMENT.



LA CHEMISE

JOHN FORSYTH

— Limited —

Kitchener - Ont.

Forsyth

GARANTIE

MONTREAL

115, RUE W.

115, RUE W.

115, RUE W.

QUEBEC

115, RUE W.

Tous les détaillants devraient s'efforcer de se procurer maintenant toutes leurs marchandises pour Noël.

L'état des marchés, surtout en ce qui concerne les nouveautés, appuie la sagesse de cet énoncé

Nous permettez-vous d'attirer spécialement votre attention sur les lignes suivantes :

Douillettes
Couvre-pieds Marseilles
Rugs pour les genoux
Carpettes
Rideaux de fenêtre
Toiles de table

Longueurs de blouse et de robe
Blouses en boîtes fantaisie
Mouchoirs en boîtes fantaisie
Chandails et parures tricotés
Cravates, foulards et écharpes
Gants et bas



JOHN M. GARLAND SON & CO.
LIMITED

OTTAWA - - - CANADA

Nouveautés en Gros.

AVANTAGES DES BUSTER BROWN POUR LA VENTE

*Ils durent plus longtemps parce qu'ils ont des renforts spéciaux;
leur fini est doux; ils s'ajustent parfaitement;
ils sont économiques et reviennent moins cher à la longue.*

CE sont là de véritables arguments de vente. Ce sont des avantages qui porteront la clientèle à "acheter" tout de suite.

Montrez-lui une paire de bas Buster Brown. Attirez son attention sur la jambe à deux doubles et le talon et le bout à trois doubles --- des raisons logiques pour lesquelles ces bas doivent durer plus longtemps. Dites-lui que les Bas Buster Brown sont tricotés avec des brins très longs par des ouvrières habiles ayant des années d'expérience dans ce travail spécial. Faites-lui voir comment la jolie apparence et la robustesse sont "tricotées" dans ces bas.

Nombre de détaillants se sont fait des clients permanents avec ces arguments --- car ces bas les appuient. Vous pouvez faire la même chose avec votre clientèle.

Votre marchand de gros peut vous fournir des bas Buster Brown --- les bas économiques.

The Chipman-Holton Knitting Co., Limited

HAMILTON, ONT.

FABRIQUE AUSSI A WELLAND

The **BUSTER BROWN**
STOCKING



La Maison Canadienne

des nouveautés, articles de fantaisie et brimborions

BAS

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec leurs échantillons de bas pour hommes, femmes et enfants pour le printemps. Demandez à les voir le plus tôt possible. Tout indique une rareté sans précédent pour l'an prochain avec des prix beaucoup plus élevés. Nous invitons également nos clients à acheter tous les bas de laine dont ils ont besoin maintenant. La demande est grande et notre stock s'épuise rapidement. Toutes ces lignes ne peuvent être répétées.

"DOROTHY FRANCES"

Nous étalons actuellement un assortiment très considérable de blouses "Dorothy Frances", à partir de \$13.50 la douzaine. Le choix comprend toutes les dernières nouveautés en fait de blouses pour le commerce de Noël. Placez votre commande maintenant pour vous assurer une livraison prompte.

"HODSUM"

Lorsque vous achetez des salopettes ou des pantalons en tweed, achetez toujours les salopettes et les pantalons portant la marque "Hodsum", car il n'y a pas d'assortiment complet sans ces vêtements.

DEPT. M. Rubans militaires
Mons Star et Medal, 65c la verge.
Pour usage général, 75c la verge.
Allies Victory, \$1.00 la vge.
Vendus en pièces de neuf (9) verges.

DEPT. L. Deux lignes spéciales de toile à verrerie, 30 pouces de large, 37½c. et 50c la verge.
Grosse toile de 16 pouces de large avec bordure, 18c. la verge.

DEPT. C. Coupons de fabrique, de 20 à 40 verges de long.
Duck kaki très épais, 56c la verge.
Domet non blanchi, 24 pouces de large, 21c la verge.
Domet blanchi, 27 pouces de large, de 26c à 28½c. la verge.

DEPT. F. Poupées en composition, Nankeen, Biscuit, porcelaine, celluloid. Tous les prix.
Jeux. Gros assortiment au choix. Poupées en celluloid, jouets flottants et hochets. Tous les prix.

DEPT. W. Serge noire de 18 onces, 56" de large, pure laine, \$5.50 la verge.

DEPT. D. Velveteen de couleur, 22" de large, 18 nuances au choix, 85c la verge.
Aussi velveteen noir, à partir 65c la verge.

DEPT. A. Coupons de suiting de coton; carreaux et quadrillages assortis; 36" de large, mesurant de 10 à 20 verges de long, 28c et 32c la verge.

DEPT. S. Quantité limitée de bandes pour les bras. Cabinets de 3 douzaines, \$2.70 le cabinet.

Nous avons un assortiment considérable de sous-vêtements tricotés d'automne pour dames, fillettes et enfants, de \$3.95 à \$39.00 la douzaine.

Hodgson, Sumner & Co., Ltd

83 à 91 rue St-Paul Ouest

21 rue St-Sulpice

82 à 94 rue Le Royer

MONTREAL

SALLES D'ÉCHANTILLONS:

Edifice Métropole 7 rue Charest
SHERBROOKE QUEBEC

Hôtel Windsor
OTTAWA

Carlaw Bldg.

28-30 rue Wellington-Ouest
TORONTO

503 Edifice Mercantile
VANCOUVER

NOTRE CONSEIL

POUR

Le Commerce d'Automne

POUR

Le Commerce de Noël

ET POUR

Le Commerce de Printemps

EST

DE VOUS APPROVISIONNER EN NOUVEAUTES IMMEDIATEMENT

ce qui veut dire non seulement de placer vos commandes,

MAIS AUSSI

d'accepter toutes marchandises nécessaires à votre commerce,
présent et prochain.

C'EST NOTRE OPINION ET UDIÉE

Les marchandises seront plus rares pour les six mois à venir que
vous pourriez y songer.

ALPHONSE RACINE, Limitée

Négociants et Fabricants en Nouveautés

60 - 98 Rue St-Paul Ouest, MONTREAL, Canada.

MANUFACTURES

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

SALLES D'ECHANTILLONS

Québec, Ottawa,
Trois-Rivières,
Sherbrooke,
Toronto, Sydney,
Haileybury.

Modèle No A12—Un modèle d'une beauté exceptionnelle en mailles picot offrant plusieurs caractéristiques intéressantes. Remarquez le nouveau collet roulé ainsi que les poignets à côtes larges, l'empiècement à mailles panier et le corsage à large effet picot. Nous considérons ce modèle comme une superbe création. Fait uni ou en combinaison de toutes les nuances artistiques les plus nouvelles, telles que: coralette, nil, turquoise, rose pâle, Copenhague, vieux rose, canari, vert islandais, fauve, émeraude, orange, mauve, prune, abricot et blanc.



L'ECHANTILLONNAGE BALLANTYNE

pour le Printemps 1920
vous offre des avantages
exceptionnels

R. M. Ballantyne, Limited

STRATFORD, ONT.

L'un des problèmes les plus ardues que vous avez à résoudre actuellement, c'est d'avoir la bonne marchandise au moment où elle est la plus facile à vendre. L'échantillonnage Ballantyne, que montrent actuellement nos voyageurs, est destiné spécialement à cette fin. Les vêtements sont faits spécialement pour le commerce du printemps et de l'été, et ils sont montrés dans le moment afin que toutes les commandes puissent être livrées à temps pour l'ouverture de la saison du printemps. L'échantillonnage comprend:

Des gilets et des Pullovers tricotés, des jerseys pour garçons, des costumes de bain pour hommes, femmes et enfants.



Les coutures faites à la soie ne se défont jamais. Employez toujours La Corticelli

Un nombre de plus en plus considérable de vos clientes lisent ce message dans notre campagne de publicité dans les journaux et dans les magazines.

Les Soies *Corticelli* en rouleaux sont pour ces femmes ce qu'il y a de MEILLEUR en fait de soie à coudre.

Il y a trois choses que vos clientes exigent des soies en rouleaux et elles les ont avec la *Corticelli* — ce sont les *piqûres uniformes*, la *robustesse* et les *jolies couleurs*.

BELDING PAUL CORTICELLI LIMITED

MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER

NOUS avons l'avantage d'annoncer à nos clients l'établissement d'un Bureau Spécial de Renseignements.

Ce Bureau composé d'un personnel particulièrement choisi pour le travail qu'il aura à accomplir a été inauguré pour répondre à un besoin bien défini.

Nous mettons cette organisation à l'entière disposition de notre nombreuse clientèle. Elle lui procurera toutes les informations dont elle pourrait avoir besoin: cotes des marchandises, ton probable du marché pour tous les produits dans la vente desquels notre maison s'est faite une juste réputation, informations générales sur le commerce, etc., en un mot tous les renseignements susceptibles de servir ou d'intéresser.

Ce nouveau service ne remplacera pas mais complètera plutôt notre bureau de renseignements actuel, lequel, nous avons raison de croire, a fonctionné jusqu'à présent à notre avantage mutuel.

P. P. MARTIN & CIE, Limitée

Importateurs de nouveautés en gros.

Maison fondée en 1845

QUEBEC, 7 Rue Charest
SHERBROOKE, 103 Rue Wellington
ST-HYACINTHE, 229 Rue Cascades

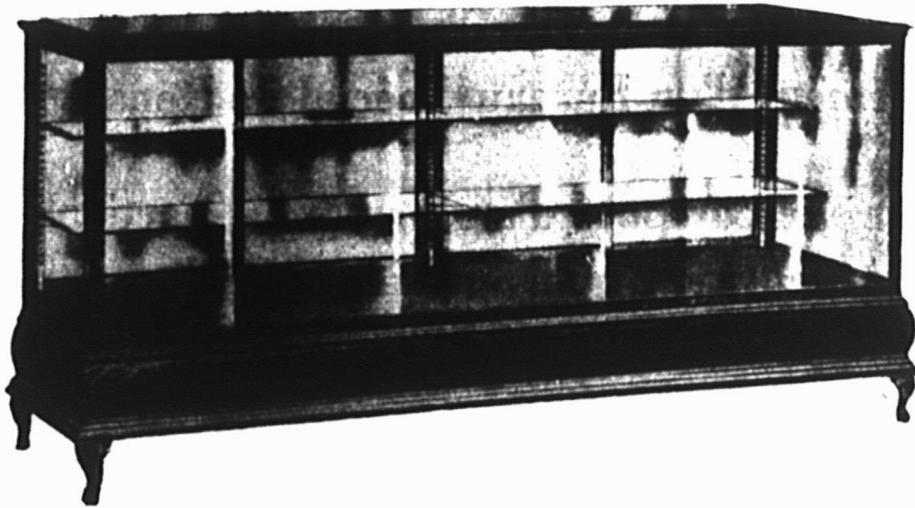
**50 rue St-Paul Ouest,
Montréal.**

Téléphone: MAIN 6730

OTTAWA, 166 Rue Sparks
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale
TORONTO, 152 Rue Bay

**TROIS QUARTS DE SIECLE D'EXPERIENCE A VOTRE
DISPOSITION.**

Pour attirer la bonne clientèle et changer l'aspect de votre magasin, installez une vitrine d'étalage de O. B. Meunier & Cie. Nous avons un superbe choix de modèles de vitrines de toutes sortes et de garnitures de magasin, que nous pouvons faire sur commande à des prix à la portée de tous les acheteurs.



Faites venir notre catalogue ainsi que notre liste de prix pour les derniers modèles.

Plans, devis et estimés fournis sur demande, par notre dessinateur expert.

Téléphone La-salle 2350.

Vitrine d'étalage: notre modèle Standard No 1001, tout en chêne solide. Prix modérés suivant la longueur.

O. B. MEUNIER & CIE

Manufacturiers.

190 Boulevard Pie IX - - - - - MAISONNEUVE

Maison française fondée en 1903.

J. Clément, gérant.



M. LE MARCHAND,

Nous attirons votre attention sur les

Salopettes "STAR BRAND"

Depuis plus de 25 ans, elles ont résisté à toutes les épreuves et donné satisfaction au peuple canadien.

Toutes les couleurs sont indélébiles. Chaque vêtement est garanti.

DONNEZ UNE COMMANDE D'ESSAI

N. B. — Les PANTALONS KHAKI "STAR BRAND" sont reconnus par nos concurrents comme sans égaux au Canada.

VOYEZ NOS ECHANTILLONS et vous admettrez cela.

FAITS PAR

The J. B. GOODHUE Co. Limited

ROCK ISLAND, Qué.

Agence à Montréal: 211 Edifice Drummond. Tél. Up 1129.

CE QU'EST LE SERVICE

A LA MAISON DU

SEAL HOLLANDER

M. LE MANUFACTURIER DE FOURRURE: Nous n'avons pas à insister auprès de vous sur la nécessité de faire teindre vos fourrures par un bon teinturier --- l'expérience vous a appris cela.

Et avec le service HOLLANDER à votre porte, pour ainsi dire, cela devrait être la moindre de vos inquiétudes.

C'est un véritable service que donne la maison du SEAL HOLLANDER. Depuis le grand "boss" jusqu'au plus petit employé--- tout le monde collabore à ce service.

Quel que soit le travail qui est fait à l'usine, au laboratoire ou au bureau, la question suivante se pose: "Cela va-t-il servir, aider ou être profitable pour les CLIENTS ACHETANT L'HOLLANDER."

Notre laboratoire travaille sans relâche à découvrir et à faire l'essai de nouvelles nuances et de nouveaux essais dans l'application de la teinture à la fourrure pour le bénéfice de nos clients.

SEAL HOLLANDER

la plus populaire de toutes les fourrures, devenue célèbre et populaire, grâce seulement au PROCÉDE D'APPRET ET DE TEINTURE HOLLANDER.

"VOUS POUVEZ COMPTER SUR LA TEINTURE SI C'EST UNE HOLLANDER", c'est une vérité reconnue dans le commerce de la fourrure du monde entier.

POUVONS-NOUS VOUS SERVIR ?

A. Hollander & Son, Limited

64 RUE QUEEN,

BUREAU A NEW-YORK: 129 West 30th Street

Montréal.

MODES EN GROS

Nos échantillons pour le Printemps 1920 sont maintenant prêts à subir votre inspection, et ils sont supérieurs à ce qu'ils étaient dans le passé, quoique nos prix soient plus bas.

Si vous n'avez pas encore reçu la visite d'un de nos voyageurs, veuillez nous donner votre nom immédiatement.

**NOUS AVONS LE PLUS COMPLET ASSORTIMENT DE MODES AU PAYS
COMPRENANT LES RUBANS ET LES SOIES, ETC.**

J. M. ORKIN CIE., LIMITEE

214 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL, Canada.

Succursales:

QUEBEC, P.Q.,

66 St-Joseph.

OTTAWA, ONT,

193 Rue Sparks.

ST-JEAN, N. B.,

82 Rue Germain.



VETEMENTS DE VENTE FACILE

Nos vêtements sont faciles à vendre parce que le client remarque en les voyant comme ils sont bien confectionnés.

L'élégance de nos modèles est un autre attrait qui ne manque pas de plaire au client quelque difficile qu'il soit.

Notre ligne comprend tous les genres pouvant répondre aux besoins de votre clientèle.

Les prix auxquels nous vendons nos vêtements sont très raisonnables et ils laissent au marchand une marge de profits en valant la peine.

Si notre voyageur n'est pas encore passé chez vous, écrivez-nous et il ira vous voir.

La Manufacture de Hardes de Victoriaville

Victoriaville, P.Q.



Le Détaillant Progressif

sait que cela paie d'étaler des marchandises dont le style fait autorité et ayant cette élégante distinction qui ne manque pas d'attirer l'attention, sans oublier la qualité absolument recommandable.

Il sait que c'est l'unique moyen de maintenir un renom pour les "premiers styles d'abord" et la "valeur honnête."

L'ETOILE BLEUE

est une marque de sagesse et de clairvoyance.

De nombreuses années de bons services ont prouvé que la ligne de L'ETOILE BLEUE est la plus recommandable sur le marché.

Cette ligne comprend:

**DENTELLES
BRODERIES
GARNITURES POUR ROBES
GEORGETTES
CHIFFONS
TISSUS LAVABLES
RUBANS
BAS
BRASSIERES
ETC.**

La satisfaction est assurée avec la ligne de l'Etoile Bleue. Voyez nos échantillons.

Muser Brothers [Canada] Limited

Manufacturiers et importateurs de dentelles,
garnitures à robes et broderies,
Importateurs de nouveautés de fantaisie.

12 rue STE-HELENE, MONTREAL

New York

Boston

Philadelphie

Chicago

Londres

Nottingham

Baltimore

Los Angeles

San Francisco

Gaudry

Le Puy

St. Gall

PRINTEMPS

 1920 

En donnant dès maintenant à notre représentant votre commande, vous pourrez économiser de l'argent et vous assurer des marchandises qui seront rares plus tard.

Notre voyageur s'en va dans votre direction avec des échantillons pour le printemps de 1920 de

TISSUS LAVABLES — Nos modèles et nos dessins sont plus jolis que jamais. Ce sont nos plus jolies créations depuis 1914.

ARTICLES TRICOTES — Pour hommes et femmes.

Carpettes et fournitures de maison — l'un des assortiments les plus considérables du Canada au choix.

Seuls agents dans l'Est du Canada pour les couvertures de plancher Neponset.

La Cie W. R. Brock, Limitée

Montréal.

230 Rue Notre-Dame Ouest,

coin des rues Ste-Hélène et Récollet.

Fourrures

Paletot, collet en chien brun, doublure en chien noir, drap beaver . . . \$40.00

Paletot Beaver noir, collet Mouton de Perse, doublure piqué satin . . \$30.00

Paletot Beaver noir, doublure Ratine motonné, collet Marmotte . . . \$36.00

Paletot Beaver noir, collet Marmotte, doublure piqué \$32.00

Paletot Alaska Beaver \$45.00

Paletot, imitation Buffalo, entre-doublure imperméable, doublure en satin mercerisé \$30.00

Paletot en Chèvre \$40.00

Paletot de toilette en peluche "Bruin" pour hommes. Très élégant . . . \$45.00

DESPAROIS, GARNEAU & CIE, Ltée
MANUFACTURIERS DE FOURRURES EN GROS

465 ST-PAUL OUEST

MONTREAL



CREPE DE CHINE

(des meilleures marques)

pour le printemps et l'été 1920

Des rapports reçus de Paris indiquent que le Crêpe de Chine sera très à la mode. Nous avons un assortiment spécial de Crêpe de Chine, pure soie et lavable à l'eau tiède, approprié pour robes, blouses et sous-vêtements de dames.

Ecrivez-nous immédiatement afin de vous assurer un assortiment suffisant des lignes ci-dessus pour le printemps et l'été 1920. Notre représentant ira vous montrer des échantillons.

NOTE—Nous avons à Toronto des stocks des lignes populaires que nous pouvons livrer immédiatement.



Albert Godde, Bedin & Cie.

PARIS
TARARE
LYON

Immeuble Empire, 64 rue Wellington O.

Téléphone: Adelaïde 3062

TORONTO



Les Tissus de Fourrures et les Tissus Lisses à Manteaux sont ce qu'il vous faut pour faire un Commerce Profitable

Nous avons à vous offrir un superbe choix

Duvetines de laine	Velbar rayés	Silvertones
Goldenstones	Tinseltones	Velours
Oxfords	Bolivias	Radiums
Polo's	Poils de chameau	Frost Glows

SEALS ET FOURRURES NOIRES

Castor	Beaver	Renne
Orignal	Russe	Burgundy
Ungava	Far-West	Polarkin
Unimak	Hudson	Beaverskin
Chinak	Animole	Perse agnelet
Singé	Poney	Renard argenté

Aussi un gros choix de tissus écossais et anglais à pardessus et autres lignes régulières.

Echantillons sur demande.

Nous sommes en position de donner un service rapide.

GREENSHIELDS LIMITED
17 Carré Victoria - - - - - MONTREAL.



Fourrures Artistiques Exclusives

Nos fourrures sont d'une extrême richesse et façonnées en des créations qui les distinguent entre toutes.

Tous les traits et les styles qui caractérisent les créations des meilleurs dessinateurs d'Europe et d'Amérique sont évidents dans chacun de nos manteaux, dans chacune de nos parures.

Seulement des peaux choisies pour leur souplesse, leur résistance et la qualité de la fourrure entrent dans nos modèles, leur donnant une individualité et une distinction **RAREMENT VUES MEME DANS LES FOURRURES SE VENDANT LE DOUBLE DU PRIX.**

Nous sommes fiers de les montrer — Visiteurs et acheteurs sont également bienvenus.

Notre catalogue envoyé sur demande.



LABERGE, CHEVALIER & CIE

Limitée

MONTREAL

TORONTO

John Maitland, Rep.

WINNIPEG

Martin Williams, Rep.



No 4014—Prix: \$35.00

PALETOTS EN FOURRURE RECOMMANDABLES DE REDMOND

Chauds, Résistants et peu Dispendieux.

Grandeurs: de 38 à 48. Longueur: 50".



No 4022—Prix: \$29.75

La Compagnie Redmond Limitée

Montréal - - - - Winnipeg

A. S. King Silk Company, Ltd.

La Maison de la Soie du Canada

Toronto



Satins Charmeuse

Georgettes

Soies à garnitures de
fantaisie

Soies chinoises et
japonaises

—
Livraison immédiate

Satins Duchesse

Crêpes de Chine

Quadrillés et rayés
de fantaisie

Etc.

—
Ecrivez pour avoir
des échantillons

Notre assortiment considérable comprend tous les plus nouveaux et les plus jolis effets fleuris et conventionnels, ainsi qu'un choix immense de couleurs unies, dans des nuances très riches. La qualité des marchandises vendues par "La Maison de la Soie du Canada" est reconnue depuis longtemps d'un océan à l'autre. Nous nous sommes toujours efforcés de donner la meilleure valeur possible.

A. S. KING SILK CO., Limited

Bureaux à l'étranger:
Zurich, Suisse,
Yokohama, Japon,
Lyon, France.
Chefoo, Chine.

59-61 Wellington St. W.
TORONTO.



Les Chemises "REGAL"

Répondent à toutes les exigences en fait de style et de satisfaction à l'usage.

Des lignes complètes d'échantillons sont montrées par nos agents pour la province de Québec:

E. O. BARETTE & CO., Ltée, 301 rue St-Jacques, Montréal.

GUS. BARETTE, 301 rue St-Jacques, Montréal.

J. A. GAUD. MORENCY, 7 rue Charest, Québec.

THE *Regal* SHIRT COMPANY
LIMITED

HAMILTON, - Canada.

LES RUBANS

Jouissent cette saison, d'une popularité qui n'a jamais été surpassée.

Nous sommes en mesure de vous approvisionner en tous temps.

Echantillons soumis gracieusement.

RIBBONS LIMITED

MONTREAL, - - - TORONTO

212 rue McGill.

100 Wellington St. West.

TOWERS FISH BRAND

Longs Imperméables Reflex

PREPAREZ-VOUS pour la saison pluvieuse. Prenez en magasin les imperméables de la marque Tower et faites ces écoulements rapides de stock qui augmentent si considérablement vos profits.

Les imperméables de la marque Tower sont en demande partout. Leur qualité exceptionnelle pour résister à l'usage dur et aux plus mauvais temps — et fait les vêtements idéals pour tous les hommes travaillant au dehors.

Ecrivez pour avoir des renseignements et nos prix.



TOWER
CANADIAN
LIMITED.

TORONTO, HALIFAX,
VANCOUVER.



Maison fondée en 1852



La plus vieille maison de fourrures au Canada.
Notre assortiment comprend les lignes suivantes:

FOURRURES

de la meilleure qualité, manufacturées pour dames et messieurs.

Manteaux de dames, articles pour le cou et man-
chons.

Paletots pour hommes.

Nous avons un assortiment immense de casquet-
tes en drap, chandails (sweaters) gilets-tricots,
mitaines et gants en cuir et en chevreau pour
hommes.

Ecrivez-nous pour avoir notre catalogue de
fourrures (en français).

L. GNAEDINGER & SON CO.,

94 rue Saint-Pierre,
MONTREAL.

Étalez vos Fourrures sur des Mannequins DALE pour la Fourrure

Si vous voulez obtenir les meilleurs effets.

Ecrivez pour avoir notre catalogue avec la liste complète de nos mannequins d'étalage et de nos garnitures de magasin que vous pouvez employer avec avantage dans votre établissement.

Le nom
DALE
veut toujours dire
DISTINCTION
et
ROBUSTESSE
qui ne peuvent
être curpandées.
Venez nous voir en n'im-
porte quel temps!



DALE WAX FIGURE CO., Limited,

86 YORK STREET TORONTO.

Représentant à Montréal:

P. H. MUNRO

150 Bleury.

Vancouver: 501 Mercantile Bldg.

EVERYBODY'S

Nous fabriquons une ligne complète d'"overalls" (salopettes) de première qualité en trois pesanteurs et styles différents.

Les acheteurs nous disent que se sont les meilleures sur le marché.

AGENTS DEMANDES
pour la Province de Québec

Ecrivez tout le suite pour renseignements concernant l'agence exclusive pour notre ligne d'"Overalls" (salopettes) de vente rapide.

EVERYBODY'S OVERALL CO.
London, Canada

OVERALL

FOURRURES TEINTES DANS TOUTES LES NUANCES LES PLUS NOUVELLES



RENARDS, LOUPS ET RENARDS BLANCS,
TAUPE TEINTE ET ECUREUILS GRIS
VAISSEAU DE GUERRE, TAUPE TEINTE
ET GRIS VAISSEAU DE GUERRE,
LAPINS TEINTS, TAUPE, ETC.

Notre maison est la seule maison à teindre le renard et le loup en "Georgette", la dernière nouveauté.

**The Hollander Fur
Dyeing Co., Limited**

645 rue St-Paul

MONTREAL



POUR LE PRINTEMPS 1920

Notre maison est la plus grande et la plus ancienne dans la province de Québec à l'est de Montréal.

Les marchands devraient comprendre que le plus près ils achètent leurs marchandises le plus vite leur argent leur revient. Les marques d'habillements "G" pour hommes et garçons sont à la dernière mode, confectionnés avec soin et ils se vendent à des prix populaires. Vous y gagneriez à attendre la visite de notre voyageur ou à nous écrire.

L'avantage qu'ont les marchands en bas de Québec et d'ailleurs de faire affaires avec nous c'est que sur une simple demande par lettre ou par téléphone, ils recevront leur commande le lendemain.

THE GARNER CLOTHING MFG CO.

Manufacturiers de vêtements en gros

645, rue St-Valier, - - - QUEBEC.

KIMONOS

Les
Kimonos
Kassab

sont reconnus par les principaux magasins du Canada comme ce qu'il y a de mieux en fait de sous-vêtements de soie.

KASSAB KIMONO MFG. Co.
37 rue Mayor,
MONTREAL.

LINGERIE DE SOIE



"Argonne"

UN

FAUX-COL ARROW

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED



THE
Lang
SHIRT

La Chemise LANG

L'échantillonnage pour le printemps 1920 est maintenant prêt.

Un remarquable étalage de tissus à chemises distingués, des modèles les plus nouveaux et de jolies couleurs attendent votre choix dans nos assortiments uniques pour le printemps. Nos voyageurs sont actuellement sur la route et une carte postale vous vaudra la visite de l'un d'eux.

Toutes les chemises Lang sont faites avec la bonne longueur des manches et votre nom sera imprimé sur la bande du collet si désiré. Nous pouvons vous assurer des livraisons rapides si vous placez votre commande de bonne heure.

THE LANG SHIRT CO., LTD.
KITCHENER, ONT.

GUELPH CARPET AND WORSTED SPINNING MILLS
LIMITED

Fabricants de

Tapis Wilton, Bruxelles, Velours et Tapisserie

ET TOUTE SORTIE DE

“WORSTED”

GUELPH

ONTARIO

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)

Vos Chaises

sont-elles faciles à vendre et de bonne qualité? Si vous aviez un stock complet de nos modèles vous seriez en position de répondre à tous les besoins de votre clientèle. Notre ligne comprend un grand choix de

Chaises de Salle à Manger, de Cuisine, de Veranda et d'Ameublement.

La beauté du modèle, le soin apporté à la construction et au fini de nos chaises n'ont pas leurs pareils sur le marché.

Un autre avantage offert par la vente de nos chaises, c'est le profit qu'elles laissent au détaillant.

Pour connaître nos produits, écrivez-nous dès aujourd'hui et nous vous enverrons un catalogue descriptif ainsi que notre liste de prix.

**La Manufacture de
Chaises
de Stantfold
PRINCEVILLE, Qué.
(STANFOLD)**



No 253

Mannequins de cire de tout genre.

CATALOGUES GRATIS

Votre carte postale et vous les recevrez
(en français)

Tous les articles illustrés sont fabriqués par nous.

ETABLIS EN 1899

Nous sollicitons votre patronage pour une commande d'essai.

DELFOSSÉ & CIE

247-249 Rue Craig O.

MONTREAL.

Seuls représentants des célèbres têtes en cire de
PIERRE IMANS,
Paris.

Nous réparons les têtes en cire brisées.



A. Amyot & Cie

Manufacturiers de

VETEMENTS EN GROS

pour hommes et enfants

ST-HYACINTHE, P. Q.

Nos voyageurs parcourent toute la province de Québec. Si vous ne pouvez attendre leur visite, écrivez-nous pour avoir nos prix et nos conditions.

Ouate en Paquets

"VICTORY"

"NORTH STAR"

"CRESCENT"

"PEARL"

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

Commandez-en à votre fournisseur.

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

PLACEMENTS DE CAPITAUX

Nous invitons nos lecteurs à nous consulter chaque fois qu'ils seront sollicités de souscrire dans des compagnies, et nous leur donnerons les informations qui pourront leur être utiles; nous pourrons ainsi leur éviter des pertes fréquentes occasionnées par le trop de confiance accordé à certains agents financiers n'ayant pour but que d'exploiter le public.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.

Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XX.

MONTREAL, OCTOBRE 1919

No 11

A TRAVERS LA MODE

COSTUMES

C'est la meilleure marchandise qui se vend
la première

Jamais les conditions n'ont été aussi anormales que cette saison dans le commerce du costume, et cependant au point de vue du détail, la demande a été remarquablement bonne pour une saison d'automne.

Il y a eu une véritable épidémie de grèves qui ont arrêté les manufactures canadiennes et américaines et à leur réouverture, les fabricants ont préféré négliger le costume pour s'occuper plus exclusivement des manteaux.

Les droits de douane et le taux du change viennent encore augmenter les prix anormaux et rendre les costumes inabordables sauf pour la classe riche.

Toutes ces conditions réunies ont empêché de vendre autant de costumes qu'on aurait pu en vendre, car leur vogue est bien établie en dépit des prix élevés. En fait on ne vend pour ainsi dire que les articles de haute qualité, les qualités inférieures semblent vouloir bouder en magasin.

Mais il y a aussi un autre facteur très important à considérer. Il y a cinq ans que la mode française n'avait pas fait beaucoup de bruit de ce côté de l'Atlantique. On trouvait bien à chaque saison quelques modèles importés, mais ce n'était pas suffisant pour influencer sérieusement la mode en Amérique. Mais cette saison les acheteurs sont revenus de Paris avec quantité de nouveaux modèles. Chaque créateur parisien à son idée et on trouve chaque jour des nouveautés. Un seul point sur lequel ils sont d'accord c'est leur détermination de présenter quelque chose qui soit différent de ce qui a été offert de ce côté de l'Océan.

Paris a toujours aimé les jaquettes longues et beaucoup de modèles en ont de très longues. D'autres en ont de courtes avec godets sur les côtés, d'autres encore sont amples tout le tour, et d'autres sont amples sur le devant en forme de plus. Les costumes à trois pièces figurent également parmi les modèles de Paris.

Beaucoup de costumes dans les expositions d'automne, mais relativement peu de haute nouveauté. Les quelques modèles vraiment nouveaux étaient de toute beauté et faits principalement en tissus souples où les teintes brune et taupe dominaient.

Sans égard au prix, les costumes sont richement garnis de fourrures de toutes sortes: Phoque d'Hudson, opossum d'Australie, taupe et écureuil. La broderie est employée avec prodigalité sur les costumes riches et sur les modèles plus unis les galons, les plis et les boutons font les honneurs de la décoration.

ROBES

Les modèles français dans les expositions d'automne montrent les nouvelles draperies, spécialement dans les robes d'après-midi et du soir. Les robes de sortie se font droites — Poiret présente une robe pantalon.

Bien que les robes de sortie continuent le genre droit, les mantes et les robes d'après-midi et de soirée tendent à faire ressortir la ligne des hanches plus que cela n'a été fait depuis nombre d'années. Jamais depuis la guerre on n'avait constaté une pareille détermination à faire quelque chose de nouveau comme cet automne. Et le créateur y arrive sans effet bizarre qui puisse choquer la sensibilité ou la conception de ce qui est artistique, comme cela arrivait souvent avant la guerre.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

Le vertugadin, par exemple, semble à ceux qui le connaissent la forme la plus laide que puisse obtenir une femme, et cependant tous nous avons maintenant le vertugadin si gentil et si gracieux que toute personne normale peut le porter.

Presque toutes les robes d'après-midi, faites en satin ou en soie, ont des draperies bien fraîches sur les hanches, mais se diminuant graduellement pour arriver à finir au-dessous du genou.

Paul Poiret présente une robe pantalon. Si l'on se rappelle, lorsque cet artiste notoire rendit visite à Toronto il y a plusieurs années, il avait avec lui un certain nombre de modèles de pantalon et il déclarait que c'était le style logique de costume pour dames et que les femmes le reconnaîtraient un jour.

Les robes de soirées sont étincelantes de brocarts d'or et d'argent, de satin, de sequins, de jais et de brillants avec de longues trains étroites.

Les robes de sortie ont tendance à tomber droites et ont une ceinture de soie ou de métal ou encore une bande étroite de tissu pareil.

Les franges de plumes et les ornements de corsage s'emploient sur les robes d'après-midi et de soirée. Les écharpes sont ornées sur le côté de la taille de grandes fleurs de soie ou de satin de couleur et de feuillage appliquées à plat.

La broderie de chenille de couleur s'emploie sur le crêpe Georgette.

On emploie les fruits comme ornements de corsage et il est de bon goût d'avoir de longues grappes de raisins avec des feuilles et des branches de fruits appliquées sur la jupe d'un costume de soirée.

Les longues trains étroites sont en vogue et le décolleté dans les robes très chics est extrême, spécialement dans le dos.

JUPES

La jupe circulaire revient à la mode

Les fabricants prédisent les carreaux et les damiers pour les jupes circulaires de sport pour le printemps. — Les plissés accordéon et les petits plis au couteau se vendent actuellement. — Les acheteurs comptent sur une demande continue de jupes fantaisie.

Beaucoup de nouveauté dans les tissus tels que lainages Rodier, superbe crêpe météore, serge à carreaux, velours imprimés à damiers, et beaucoup de soieries et de lainages de fantaisie.

Plusieurs modèles de forme circulaire sont en lainage à damier. La plupart de ces damiers sont en trois tons, comme rouge, crème et brun, bleu, noir et blanc. Tous sont très jolis à voir. Ils mesurent environ 2 verges et demie de tour et sont ajus-

tés aux hanches. Il y a des poches, mais elles sont plutôt d'utilité que d'ornement.

Pour répondre à la demande actuelle de jupes droites, il y a beaucoup de modèles qui tombent droit et quelques-uns ont la large hanche qui aura sans aucun doute la vogue au printemps.

Le plissé accordéon est employé dans nombre de jupes.

L'idée née à Paris de porter le pantalon droit au lieu de la jupe étroite a gagné New-York où l'on a pu voir dernièrement deux jeunes filles passer sur l'Avenue une après midi vêtues de robes de satin noir. Les corsages étaient unis et la partie inférieure consistait en une espèce de tunique qui descendait à mi-chemin entre le genou et la cheville. Au dessous de cette tunique on voyait un pantalon droit fini dans le bas par une frange de soie noire. Les deux costumes étaient identiques.

BLOUSES

Les manches courtes Kimono sont en faveur

Quantité de manches longues, mais la mode a une tendance vers les manches courtes — Beaucoup de genre kimono aux expositions d'automne — Les manches longues en grande demande — On achète des voiles fins pour les ventes de décembre.

La mode a ses caprices. L'"over blouse" est en vogue. Elle trouve des acheteurs, malgré son prix qui dépasse ce qu'on a l'habitude de payer pour une robe complète. Les "over-blouses" exposées pour l'automne se détaillent entre \$25 et \$85. La seule réponse à ceux qui se plaignent de ce prix est: "Elles sont en vogue". Et l'acheteur doit se contenter de cela.

La longueur de ces blouses varie depuis un pouce ou deux au-dessous de la taille jusqu'à un pouce ou deux au-dessous du genou. Bien que New-York ait dernièrement adopté la longueur aux hanches il est bien difficile de dire quelle est la longueur qui est la plus à la mode. Comme le prix dépend de la longueur et du travail, ces deux points peuvent servir à déterminer le modèle qui se vendra le mieux. Cela dépendra surtout de la clientèle.

Mais il n'y a pas que la longue blouse qui se fasse remarquer. La blouse courante s'éloigne de son but ordinaire et devient un article de toilette en ruban, en soie ou en tulle, couvrant à moitié une jolie camisole qui en fait réellement partie et accompagnant la jupe séparée de fantaisie qui a conquis sa vogue cette année.

Manches courtes et genre Kimono

Comme c'était prévu, la manche courte est au

programme de la mode pour cet hiver. Trois ou quatre pouces au-dessous du coude est la limite extrême pour la blouse extra-chic, mais en dehors de ces modèles exclusifs, les manches se font au coude, aux trois-quarts ou aux sept-huitièmes.

La manche courte va toujours de pair avec la manche kimono et cette saison ne fait pas exception à la règle. Cependant la manche kimono, quoique promettant d'être très populaire pour le printemps, ne semble pas devoir éclipser la manche ajustée, car si l'on désire de la fantaisie dans ce dernier genre, on trouve que les Français coupent des dessous très longs qu'ils ajustent sur une épaule très courte formant ainsi une sorte de raglan. Il peut être à propos de mentionner que les modèles faits avec cette manche ont un haut col droit.

Tissus nouveauté

Nombreux sont les tissus employés dans la confection des blouses, cependant le Georgette est de beaucoup le plus populaire. On emploie beaucoup la valenciennaise, le Cluny, le point d'Irlande et le point de Venise.

Blouses en voile fin

Bien que d'ordinaire à cette époque la blouse en voile fin est supposée être de côté, les fabricants reçoivent de nombreux ordres de cet article, spécialement pour la vente des fêtes. Des voiles de fantaisie et à rayures seront également mis en vente pour la saison des étrennes.



Contrairement au procédé conventionnel, le col, les manchettes et le bas de ce sweater sont de laine unie, tandis que le tricotage Angora forme la partie principale de ce chandail ultra chic.

MANTEAUX

Mantes amples pour soirée

Les somptueuses mantes d'après-midi et de soirée ont fait leur réapparition après une absence de 4 à cinq ans. Les modèles exposés sont tous importés, les uns de Paris et la plupart de New-York.

Les couleurs claires dominent: le bleu Alsace, le rose, le capucine, le taupe, et le brun sont les couleurs les plus répandues. Le velours épais d'un lustre magnifique, le duvetyn, le brocart sont les tissus les plus employés pour ces mantes et la garniture est aussi élégante que l'étoffe. On peut signaler principalement les larges cols en fourrure à longs poils si en vogue cette année. A noter aussi un emploi extravagant de broderies et de garnitures métalliques qui font fureur cette saison.

Style drapé ample

En général ces mantes sont du genre dolman ample ou en forme de manteau avec de longues épaules auxquelles sont fixées les manches courtes et larges. La plupart ont un col très large que l'on peut laisser tomber ou replier à volonté, pour laisser tomber la mante presque jusqu'au bas de la jupe ou simplement aux trois-quarts de sa longueur.

Pas de nouveaux modèles ce mois-ci

Presque tous les fabricants sont en retard dans leurs livraisons et ne recherchent pas de nouveaux ordres. Le temps n'a pas été encore assez froid et cependant les acheteurs harcèlent les fabricants pour leur expédier immédiatement leurs commandes, car ils craignent de ne pas les avoir à temps.

Quelques fabricants n'ont pas sorti leurs manteaux de peluche pensant qu'ils se vendraient mieux en novembre qu'en octobre. D'autres au contraire les ont mis sur le marché depuis une couple de mois et ont pris de bonnes commandes. Quelques magasins ont déjà bien vendu ces articles.

Il fait un peu trop doux pour les affaires

La semaine de septembre qui a été relativement chaude pour la saison, a été calme pour la vente des manteaux, quoique d'une façon générale les ventes de manteaux aient été bonnes. Les manteaux de qualités ordinaires valent de \$22.50 à \$32.50 environ. Bien que la tendance soit marquée vers les articles chers tous les prix et toutes les qualités se vendent. Un magasin prétend que les manteaux qu'il vend le plus varient de \$75.00 à \$125.00. Ce sont naturellement pour la plupart des manteaux garnis de fourrure.

LES TISSUS

Brocarts et tissus brillants

Grande variété de riches tissus pour l'automne et l'hiver — Le brun et le bleu dominant pour les robes de sortie et les teintes pâles sont plutôt réservées aux toilettes de soirée. Légère hausse des guingams pour le printemps. Les filatures canadiennes travaillent à leur pleine capacité.

Les soleries et les lainages en vogue pour la saison sont bien représentées dans les expositions d'automne qui ont commencé au début de septembre et qui se sont continuées durant tout le mois. La question des teintes est très intéressante. La France, l'Angleterre et l'Amérique ont fourni ces tissus en dépit de difficultés jusqu'alors inconnues et ont réussi malgré cela à nous offrir les plus beaux tissus qui aient jamais été employés dans la confection de toilettes pour dames.

Le velours est à profusion dans tous les genres, uni, à carreaux ou à rayures.

Les brocarts qu'il était impossible de se procurer depuis si longtemps, tiennent une place spéciale dans les étalages d'automne. Au tout premier rang il faut mentionner les merveilleux brocarts métalliques de France. Impossible d'imaginer un tissu plus magnifique pour la confection de splendides toilettes de soirées, de somptueuses sorties de bal. Ces étoffes laissent voir des reflets de couleur au travers de fils d'or, de platine d'argent ou de bronze appliqués sur un fond sombre. Les Georgette et les soies brodées de larges fleurs d'or ou d'argent avec des motifs ou des rayures style Empire offrent également un merveilleux choix à celles qui préfèrent les tissus plus souples.

Le Kitten's ear Crepe, un crêpe satin broché qui se fait dans les charmantes nuances nouvelles de turquoise, orchidée, jade abricot et blanc est encore un tissu qui réalisera le rêve de plus d'une couturière.

Le taffetas à fond pâle avec impression de bouquets de fleurs genre Pompadour est idéal pour les robes à panier. Les "Pussy willows" imprimés avec de larges dessins de feuillage et de fleur ou des dessins persans, la crêpe de Chine à dessins plus petits, la florentine, la Cinderella et les soies "églantier" sont tous des tissus très appréciés comme doublures aussi bien que pour robes.

Les tissus unis comprennent le crêpe satin, la charmeuse, la charmeuse suède, le satin météore, le pussy willow, le taffetas, le satin de chine, le satin de chine, le satin duchesse, le crêpe de chine et les failles dans toute la gamme des roses, jaunes, bleus, verts, capucine turquoise, jade, rouge Pompéien, orchidée, abricot, bleu Alsace.

Voici quelques-unes des couleurs pour l'automne:

Bruns et jaunes: Faisan, antilope, châtaigne, tapir, castor, caribou, chaudron, capucine, ambre, citron, sarcelle, abricot, canari.

Bleus: Bleu France, Bleu Alpin, Bleu Victoire, Bleu libellule, Bleu Alsace.

Rouges et pourpres: Pompéien, minaret, victoire, rubis, liberté rose melon d'eau, grenat, raisin, prunelle, prune, orchidée, violet.

Il se vend beaucoup de velours chiffon de différentes pesanteurs suivant l'usage auquel il est destiné, dans les teintes de taupe, marine et noir.

L'Organdi pour l'été prochain

L'organdi a été très en vogue l'été dernier dans les villégiatures mondaines des Etats-Unis et les acheteurs de ce pays semblent s'être intéressés à cet article que nous verrons probablement ici à la prochaine saison.

Le tissu de jersey devient un article courant

Le jersey de laine semble devoir concurrencer la serge et la popeline comme article courant pour costumes, robes et jupes. On en trouve déjà pas mal cette saison et l'année prochaine ce tissu sera certainement catalogué comme article courant.

Le tissage en est fait plus serré, ce qui lui permet de conserver mieux sa forme et lui a conquis sa popularité.

Le tissu de jersey est une création de la guerre en Canada car auparavant les filatures canadiennes n'avaient jamais touché à ce produit. Mais aujourd'hui une grande partie de ce qui est vendu en Canada est tissé ou tricoté dans les filatures du pays et de l'avis des marchands, ce produit domestique soutient favorablement la comparaison avec les marchandises importées.

Les teintes bruyères se vendent pour les costumes de sport et sont très en vogue. On prévoit que les couleurs claires se vendront bien pour la mi-été l'année prochaine. Mais actuellement les couleurs demandées sont: taupe, gris et bleu. Le blanc a eu quelque vogue cet été pour costumes, robes et jupes, et l'on s'attend à ce qu'il soit encore plus demandé l'année prochaine.

Velours Canadien

On peut maintenant se procurer une très bonne qualité de velours sur le marché canadien et l'histoire de la production de ce tissu est un véritable roman. Il y a eu cinq ans cet automne, un fabricant de tapis Canadien trouva que ses affaires étaient bien calmes et voyant l'occasion d'obtenir un ordre du Gouvernement pour des couvertures militaires, commença à fabriquer cet article pour continuer à garder ses machines en marche et son

personnel occupé. Au bout de peu de temps il fabriquait deux qualités de tissu kaki. Trouvant qu'il pouvait faire ce tissu en modifiant légèrement son outillage, et possédant une usine assez vaste pour continuer sa manufacture de tapis tout en consacrant une partie de son matériel à la fabrication du drap, il commença à étudier la possibilité de produire les meilleures qualités de drap pour l'usage civil. Comme résultat il fabrique actuellement une très bonne qualité de velours tout laine uni et fini "silvertone" de même que des draps pour costumes d'hommes. Le succès de cette entreprise et son ambition le portera sans doute bientôt à s'engager plus activement dans cette voie.

Il n'y aura pas beaucoup d'augmentation dans le prix du velours pour le printemps. Quelques filatures sont d'avis que le maximum a été atteint, à moins d'imprévu d'ici quelques mois.

Les couleurs qui se vendent le mieux pour le printemps sont: taupe, poil de chameau, ardoise, renne, antilope, brun, brun or, sable, vert bouteille et rose.

Coton Canadien

Les guingans canadiens qui sont très demandés et qui ont été vite vendus pour le printemps dès leur apparition sur le marché, n'ont que peu augmenté depuis l'année passée, mais ils sont très rares. En fait, toutes les cotonnades sont rares et les filatures sont surchargées et ne recherchent pas de nouveaux ordres.

Il y a eu une demande excessive de flanellette blanche et de couleur qui dépasse de beaucoup la production. De même pour les tissus kimono.

Les serges de coton se sont également bien vendues.

Pendant une accalmie des affaires locales il y a quelque temps, quelques filatures ont accepté des ordres du Gouvernement pour la Roumanie. Ils s'aperçoivent maintenant qu'ils auraient fort bien pu s'en passer, car les affaires ont repris de plus belle, mais comme ils sont engagés, ils sont bien obligés de remplir ces commandes. Des acheteurs d'Australie et de Nouvelle Zélande sont venus récemment pour chercher des tissus de coton sur le marché canadien, mais ils n'ont guère eu de succès.

Les filatures de coton canadiennes ont bien réglé leurs difficultés avec leur main-d'oeuvre et elles travaillent maintenant à leur plein rendement pour essayer de satisfaire à leurs énormes ordres d'exportation, ce qui leur prendra encore plusieurs mois.

Légère hausse dans les guingams

Les filatures américaines ont sorti les prix de leurs guingans pour 1920. On n'y trouve qu'une légère augmentation sur les prix de l'année cou-

rante et quelques acheteurs y voient un bon présage indiquant un arrêt dans la hausse constante des prix. Ils pensent aussi que cela pourra avoir une influence semblable sur le prix des autres cotonnades.

ARTICLES TRICOTES

Slip-overs pour le printemps

Les échantillons de chandails vont être soumis au détaillant ce mois-ci. Les prix ont augmenté en raison de la hausse de la laine brute et des conditions de la main d'oeuvre. La laine qui a augmenté d'environ 20% pendant le dernier trimestre semble devoir encore subir une nouvelle augmentation pour l'année prochaine à moins que la Commission de la vie chère n'accomplisse quelque travail effectif avant longtemps.

Les chandails "Slip-overs" se font encore pour le printemps prochain et semblent devoir être le modèle le plus en vogue. Le sleep-over sans manches se fait moins et le chandail se fait dans les modèles les plus courants. La laine brossée a disparu complètement dans les échantillons d'un des plus grands fabricants du Canada. Les seuls articles de ce genre seront des écharpes et des bérets.

Les bordures mélangées, d'effet persan, promettent d'être en vogue pour le printemps. Les encolures carrées avec de petits cols Tuxedo font concurrence aux encolures rondes avec cols roulés.

Les bords de quelques modèles de printemps sont garnis de tissus d'une autre teinte appelée "piping".

La fibre de soie de couleur contrastante sera employée comme garniture sur les vêtements de laine.

Les ceintures croisées ou de longues ceintures avec glands sont employées sur les vêtements de soie ou de laine. Jusqu'à présent les couleurs qui se vendent le mieux sont: rose, turquoise et Américain beauty. On compte beaucoup sur le succès de la teinte fraise.

La punerie de fibres a disparu, cependant il n'y a pas abondance sur le marché et les prix sont toujours élevés. Les filatures ne montrent qu'une série limitée de modèles pour le printemps.

Le gant ordinaire pour cette saison est le gant de tissu gris foncé avec pique de même couleur. Les gants de soie de toutes sortes se vendront en quantité, mais le plus en faveur sera le gant en imitation de chamois. Quelques modèles de ce dernier tissu sont doublés en soie, ce qui fait qu'ils s'enlèveront rapidement dès que le temps froid fera son apparition.

Les gants longs continuent à n'être commandés qu'en quantité limitée. Les fabricants ne tiennent pas à en faire à cause de la rareté des appro-

visionnements en soie et du peu de machines capables de les tisser, mais la mode fait augmenter leur demande lentement mais sûrement.

Conditions du marché

La réduction de la production affecte toutes les industries et l'industrie textile ne fait pas exception à la règle.

Cette réduction est due à deux causes principales. D'abord aux nombreuses grèves qui ont laissé les usines inoccupées, et ensuite au fait que la main d'oeuvre a perdu un bon pourcentage de sa valeur d'avant-guerre.

Tout le mécanisme du monde s'est ralenti et quelque effort que fasse un ouvrier individuellement, il ne peut plus produire autant qu'autrefois, car il travaille dans une atmosphère d'inquiétude et d'incertitude et au milieu d'une organisation qui s'est ralentie d'une façon générale depuis la guerre.

Telle est la situation actuelle et il est inutile d'imaginer quelle sera modifiée avait longtemps. Cela signifie que pendant quelque temps encore la production sera inférieure à ce que nous avons habitude d'appeler la "Normale" et à côté de ce fait la demande de vêtements est anormale. Si l'on considère les prix actuels de la main d'oeuvre, il est insensé de s'attendre à une baisse de prix dans un avenir rapproché, mais il est beaucoup plus raisonnable de prévoir une rareté dans les approvisionnements pour les raisons précitées. Les filatures canadiennes sont sur le marché universel pour fournir à tous les pays qui veulent acheter leurs produits et les consommateurs canadiens sont dans la même position pour s'approvisionner que ceux de tout autre pays. S'il y a une pénurie générale, ils auront à la supporter. Tous les articles courants offerts au prix actuel sont bons à se procurer. Il y a un moment où il est préférable pour le détaillant d'avoir du stock dans ses rayons que d'avoir l'argent en banque pour pouvoir acheter.

Beaucoup de nouveautés dans les chandails

Les chandails, les écharpes et les bérets sont des articles importants pour la tenue de sortie et on en offre une grande variété aussi bien pour livraison immédiate que pour le printemps. Quelques maisons exposent maintenant leurs articles pour cadeaux, tandis que d'autres en sont déjà à leur collection de printemps. Parmi les nouveautés on trouve un chandail en laine brossée qui ne ressemble en rien à la laine brossée d'il y a deux ans. C'est une laine très fine, très légère qui semble presque aussi souple que l'angora. Ce modèle est droit et ample, a des manches ajustées, tombe presque au genou et est frangé tout autour du bord avec de la soie nouée. Il a de plus une longue écharpe transformable ou un col châle.



Manteau-Tricot Tuxedo avec devant forme gilet, pour dames; tricotage uni, effet de soie; gilet tricotage de fantaisie. Montré par Acme Glove Works Limited, Montréal.

Les Peplums

Quelques fabricants ont sorti des modèles peplums avec manche cloche. Une importante maison montre ce modèle en turquoise, rose, vert de mer, tissé en laine Shetland. Les encolures sont en forme de V avec ruban passé et noué au milieu.

Cols tuxedo

Le col tuxedo semble être adopté pour le vêtement ouvert en avant. Une petite bande boutonnée sous le revers ainsi que la ceinture qui se boutonne l'empêchent de flotter. On prévoit une grande demande de manteaux en jersey de laine, sur lesquels on emploiera également le col tuxedo.

Une fabrique offre une ligne de jolis chandails en filet, ainsi que les chandails de laine tricotés à la machine avec col et poignets blancs en filet à la main.

Quoique la fibre de soie soit d'un prix excessif comparativement à ce qu'il était autrefois, les chandails de ce tissu seront sur le marché en plus grande variété cette année que l'année dernière. Dans la fabrication des chandails à la machine, les filatures essaient d'imiter le travail à la main en se servant du même point.

Echarpes et bérets

Il y a des écharpes de tout genre. Leur vogue se dessine déjà car nombre de gens les ont déjà adoptées et les portent avec une robe ou un costume.

Les unes sont très larges comme des mantes, d'autres sont plus étroites et très longues. Elles sont faites pour protéger le corps au dessus de la taille et enveloppent des épaules à la taille. Les plus pratiques se font en couleurs sombres mais on trouve cependant beaucoup de nuances claires parmi les modèles de fantaisie.

On trouve également un bel assortiment d'écharpes en fibre ou en soie véritable.

Le jersey de laine et la tricolette

Quelques filatures canadiennes font un gros commerce de tissus de laine et de fibre de soie qu'ils vendent aux fabricants et aux détaillants.

Toutes les usines ont plus à faire qu'elles ne peuvent et leur production est vendue longtemps à l'avance.

Les prix ne montrent pas beaucoup d'augmentation sur ceux de la saison dernière, peut-être 10 à 15% sur ceux de novembre de l'année dernière.

Quelques nuances sont rares

Il est difficile d'obtenir certaines nuances telles que vert marin, gris, oxford, tan, lemon et copenhagen. La première raison est dûe à la grève des mineurs de charbons qui a tenu arrêtées les filatures de laine ensuite la grève des dockers de Liverpool qui a empêché l'expédition des laines. Enfin peut-être la raison la plus importante de toute, c'est la demande importante de laines faite par la Belgique, la France et même par l'Allemagne et l'Autriche. Ceci contribue beaucoup au maintien des prix élevés.

GARNITURES

Perles, sequins, bandes et motifs métalliques ornent les robes de soirée ou de sortie. Jais et effet iridescent.

La saison des réceptions qui est ouverte dans tout le Canada fournit l'occasion d'un luxueux étalage de garnitures françaises, effets de perles, sequins, tissus d'or et d'argent, franges compliquées et simples et tout le glorieux attirail des ornements pour robes que l'on trouve dans les bons magasins.

Il y a des sequins partout. La garniture en sequins noirs est la plus en faveur. Les dessins sont de ligne droite ou de modèle grec. Des dessins floraux en sequins de jade ou bleu iridescent garnissant un fond incrusté de sequins noirs forment un tissu qui convient éminemment bien pour les élégantes toilettes de soirée.

Médallions de perles

Les perles de toutes formes sont employées dans les nouvelles garnitures françaises et on revoit fréquemment la vieille perle de Venise. Le jais est très en faveur et on le rencontre souvent combiné avec des perles d'un brillant éclat.

Les médaillons perlés sont une autre nouveauté offerte par la France. Ils se font ordinairement en deux couleurs combinées telles que: bleu et or, rose et or, noir et jade, etc.

Tuniques en tulle perlé

Il nous est arrivé de Paris d'élégantes tuniques en tulle perlé qui sont destinées aux femmes qui ont largement à dépenser car ces gracieux articles coûtent de \$60.00 à \$100.00. La tunique "tablier" a un tablier devant et derrière et de petites manches perlées qui tombent quelques pouces en-dessous de l'épaule. D'autres tuniques perlées n'ont qu'une légère bande perlée sur l'épaule. Les perles d'or ne sont guère employées sauf en combinaison avec le noir.

Il y a aussi des mantes de soirées faites entièrement en perles.

Les draps d'or et d'argent servent à faire des ceintures rubans que l'on trouve sur beaucoup de toilettes de soirées. C'est une mode qui nous vient des plus grandes maisons de Paris. Parmi les dentelles importées d'Europe on trouve les tissus de tulle brodés d'or et d'argent qui sont largement employés pour les toilettes d'après-midi et de soirée.

Frangé de toutes sortes

Une autre nouveauté française est la frange de toute sorte dont la vogue va chaque jour grandissant. Au premier rang il faut placer la frange de plume qui constitue une des plus belles garnitures qu'on ait jamais vues. Cette frange se porte le plus fréquemment en noir et garnit plus d'une tunique pailletée de jais.

Frangé imitation de plumes

La frange de plumes a naturellement été suivie de belles imitations. Il peut être injuste de traiter d'imitation la garniture de soie pseudo-plume qui a réellement son charme propre.

Il y a des franges faites en soutache, d'autres dont les brins ne ressemblent rien moins qu'à de nombreux bouts de lacets de souliers. Puis viennent les franges de soie ordinaires dans toutes les largeurs jusqu'à 24 pouces. Le noir domine, mais on trouve également les teintes de marine, taupe, brun et prune. Il y a des franges en forme spécialement faites pour appliquer sur les jupes et ayant 24 pouces de large au milieu aussi bien en avant qu'en arrière et diminuant graduellement jusqu'à

être réduit à néant au-dessous de chaque hanche. On voit également beaucoup de franges tricotées.

Des franges plus ouvragées pour tenue de soirées sont faites en perles de couleur et jais.

QUELQUES NOUVEAUTES DANS LES CHAPEAUX

Les plus jolies créations en feutre pastel sont garnies de raisin agrémenté de petites roses et de feuillage.

Lanvin, de Paris, emploie le vert amande et la fourrure de singe. Cette fourrure est d'un très joli effet sur du velours de la teinte précitée.

Les acheteurs qui reviennent de Paris parlent beaucoup de voiles et voilettes de toutes sortes.

Talbot emploie des velours perforés doublés de soies claires.

La fourrure avec dentelle ou malines est très en faveur. Le gris renard et une teinte jaune sont les nuances le plus en vogue à Paris.

Quelques chapeaux de velours sont brodés en chevreau. Il y a aussi un tissu qui imite le chevreau, on en fait de grands coquelicots dont la moitié des pétales sont blanches et le reste sombres. Le gris acier avec le blanc est considéré surtout comme très chic.

Un grand nombre de formes coquettes pour le début de l'automne ressemblent aux petits chapeaux que portent les coolies chinois.

Un modèle en velours capucine foncée a un dessous en chevreau de même nuance, sur lequel sont appliquées des coquelicots de velours avec broderies de soie floche. Le bord est relevé.

Quelques modistes de Paris prédisent une vogue pour les calottes drapées basses et très souples. Quelques fleurs, plates et sombres, avec feuillage de velours, des turbans irréguliers quelquefois voilés de tulle et des turbans d'hermine sont aussi considérés comme de bon goût.

La jade de l'été conserve sa vogue pour l'automne.

Une nouvelle garniture très ingénieuse appelée la plume d'Hawai est faite d'épais ruban de satin coupé en longueurs égales qui sont assemblées après avoir été effilées des deux bouts presque jusqu'au centre. Un laiton est passé au centre et la gracieuse plume est ainsi formée. Les bords peuvent être finis pas de petits plis.

Les bords entièrement doublés de blondine sont considérés comme ultra smart. On voit aussi beaucoup de motifs appliqués en plume d'autruche, en soie, en soutache, en jais, en bourre de soie, en chenille et en ruban.

La moire, la soie et le ruban sont employés avec le velours la peluche ou le satin.

Le prix élevé du duvetyne continue à le maintenir en vogue.

LES MARCHANDS DE MODE EN ASSOCIATION.

Les marchands et marchandes de modes se sont réunis la semaine passée, dans les bureaux de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, édifice Dandurand, sous la présidence de M. J. A. Lavallée, des grands magasins Mont-Royal. Une trentaine de personnes étaient présentes. L'assemblée avait été convoquée dans le but de discuter l'opportunité de fonder une association spéciale de ce commerce.

Les marchands présents sont tous d'opinion que ce commerce est peut-être celui qui a le plus à souffrir de la concurrence des marchands de gros. Leur manque d'organisation les expose aussi à tous les ennuis.

C'est ainsi que les marchands de gros s'empressent, à chaque saison, de vendre de bonne heure leurs nouveautés aux petits détaillants et le surplus à des prix moindres dans les grands magasins. Pour illustrer ceci, il est rapporté que tout récemment un chapeau payé par bon nombre de détaillants cinq dollars cinquante, était la semaine suivante, au désappointement de ces derniers, affiché dans plusieurs vitrines au prix comparativement ridicule de \$2,98.

On voit par là qu'un manque absolu d'entente existe chez ces marchands qu'une association peut seule faire disparaître.

M. Marchand, secrétaire-général de l'association, a fait ressortir tous les avantages qu'assurerait à ces marchands leur affiliation à la grande association des Détaillants. Ils furent si bien compris que la nouvelle association compte déjà vingt membres dont quelques dames.

Un comité exécutif temporaire a été formé pour les fins d'organisation. Il se compose de MM. J. A. Lavallée, président; L. H. Duclos, A. Gélinas, S. D. Cohen, M. Barash et M. Jacobson, directeurs.

EN VOYAGE D'AFFAIRES EN AUSTRALIE.

M. J. F. Lemieux, vice-président de Regent Knitting Mills Limited, Montréal, est parti pour l'Australie dans le but d'y établir pour sa maison de profitables débouchés commerciaux. Nous souhaitons au voyageur tout le succès que mérite son entreprise et nous ne doutons pas que les résultats les plus heureux viennent couronner ses efforts.

ACCESSOIRES

On achète toujours les articles de cou en tulle et en dentelle — Les gants en tissus de coton et de soie sont de vente courante pour l'hiver.

Les articles de cou récemment arrivés de Paris ont un col droit et sont faits de tissus transparents tels que chiffon organdi ou tulle. Quelques modèles sont du genre jabot sur fond de dentelle, ils servent de petits gilets et suppriment la nécessité d'une blouse. Ils ont des effets de grands revers faits en tulle plissé. Les garnitures de robes se font en Georgette garnie de Venise avec un col matelot à l'arrière. Ce genre se vend très bien en province, mais n'a pas le style de la berthe, du jabot ou du col à revers.

New-York expose des articles de cou peints à la main. Ce sont plutôt des articles de vitrine, car ils sont peu recommandables comme service.

Les jabots sont actuellement en vogue pour porter sur les costumes du début de l'automne. Un modèle excentrique a une ruche de dentelle qui tombe à 5 ou 6 pouces au-dessous de la ceinture et forme ainsi une sorte de gilet. Les robes de satin noir sont complétées par un jabot de dentelle ou de tulle.

Le duvetyn de toutes couleurs est employé pour les articles de cou pour l'automne, mais le prix en est si élevé qu'on ne peut s'attendre à une grande vente de cet article. Les articles de fantaisie sont faits en broche garni de pompons.

Il y a une grande variété de petits cols, parmi lesquels il faut remarquer les cols ronds de toutes sortes et les formes tuxedo.

Les cols matelots se vendent en province mais sont peu demandés dans les villes, sauf dans les petits magasins de banlieue. On les fait surtout en tulle et en dentelle. Le crêpe Georgette est aussi quelque peu employé mais le tulle et la dentelle semblent avoir la préférence.

Elégants bonnets de boudoir

Un nouveau modèle de bonnets de boudoir est fait dans le genre des petits bonnets de dentelle noire qui sont portés par les femmes qui savent vieillir avec dignité et couvrent juste le dessus de la tête descendant légèrement sur les oreilles. Le bonnet boudoir est maintenant muni d'un élastique recouvert de ruban qui passe sous les cheveux en arrière et tient le bonnet en place. On les fait en dentelle garnie d'étroites valenciennes plissées et ornée de noeuds de ruban et de petites fleurs.

Les gants

Comme dans toutes les autres lignes de la toilette féminine, les livraisons de gants d'hiver sont très en retard. La fabrication des marchandises

pour cette année va se continuer jusqu'au 1er novembre. Les échantillons de printemps ont fait tardivement leur apparition et les voyageurs ont dû attendre pour se mettre en route. Les ordres commencent à arriver et montrent que le détaillant espère n'avoir pas de difficulté à écouler une grande quantité de marchandises en dépit de la hausse des prix. Les articles de printemps accusent une augmentation variant le 10 à 20% sur les prix actuels, suivant le genre de marchandises.

Les gants tannés sont en grande demande cette saison malgré l'augmentation des prix sur ceux de 1918. Il est à remarquer que les gants tannés ont nécessairement perdu de leur qualité durant la guerre, car le marché russe qui produisait les meilleures peaux du monde pour les gants tannés n'est plus abordable. Les fabricants sont obligés de se procurer les peaux en Afrique du Sud, en Amérique du Sud, en Australie et enfin en Espagne.

On croit généralement à tort que le récent embargo mis sur l'exportation des peaux canadiennes aura quelque effet sur la réduction des cuirs pour la ganterie. Les peaux canadiennes ne conviennent pas à la fabrication des gants et même si elles convenaient, il n'y a pas en Canada de tannerie capable de tanner les peaux pour la ganterie. Toutes les peaux sont actuellement tannées aux Etats-Unis. Le véritable gant mocha a disparu du marché, car les fabricants américains ne peuvent plus se procurer de peaux arabes.

Le prix des gants de chevreau et de suède continue à être si élevé qu'il y a peu de demandes dans ces articles sauf pour la clientèle riche. Les acheteurs américains ont réussi à obtenir la production limitée des fabriques françaises à des prix de fantaisie.

Les gants de coton et de soie vont être les articles courants pour le printemps. L'imitation de chamois aura toujours autant de vogue et en gris perle, gris français et castor, elle suivra la mode des gants de chamois les plus chers. Les gants à courroies seront très populaires parmi les gants de tissus. Les gants de soie continuent à avoir le fermoir à pression, car la courroie ne leur est pas applicable.

Il y a quelques riches modèles de gants de soie dans les collections de printemps. Les plus recherchés sont les blancs brodés en noir et les noirs brodés en blanc. La dernière nouveauté est une broderie sur le poignet du gant. Ces gants ne se vendent qu'en petite quantité, mais ils seront certainement appréciés de la clientèle.

Un gant d'après-midi qui sera bon pour le printemps est un gant de chamois gris français ou castor brodé de noir et ayant une courroie et le poignet long. Ce genre de gant est tout à fait approprié pour porter la manche trois-quarts.

On ne reçoit pas encore de grandes commandes de gants longs pour le printemps, cependant les fabricants prévoient pour plus tard une grande demande, spécialement pour les gants longs en soie.

Ceintures en cuir verni pour chandails

Les ceintures en cuir verni de $\frac{1}{2}$ à $\frac{3}{4}$ de pouces de large, se détaillant de 50 cents à un dollar, sont actuellement en grande demande à New-York.

Bijoux en écrins

On vend une grande quantité de bijoux en écrins doublés de peluche. Les prix de détail populaires pour les épingles et les broches variant de 59 cents à \$3.98.

Les sautoirs de perles marqués à \$5.00 pièce vont fort probablement bien se vendre pour les fêtes.

Eventails en plumes d'autruche

Les éventails en plumes d'autruches se font en deux tons tels que rose et bleu, dont l'un se dégrade sur l'autre. Il y a de nombreuses combinaisons de couleurs pour assortir avec les robes.

Les bonnets et les étoles en marabout se sont bien vendus pour l'automne et l'on estime que leur vogue se continuera jusqu'à ce que les fourrures deviennent absolument nécessaires.

Mouchoirs de couleur

Les mouchoirs de couleurs unie ou imprimée sont une nouveauté de cette saison. Les plus jolis dessins nous viennent d'Angleterre et sont déjà exposés dans les magasins. Notons en passant que le mouchoir qui valait autrefois 59 cents la douzaine, coûte actuellement 4 fois autant. Ce n'est là qu'un des petits incidents de la guerre.

Les rubans de toute sorte ont été très actifs le mois dernier, en raison surtout de leur emploi sur les articles de fantaisie que l'on peut utiliser pour Noël. Ils sont cependant très rares et on parle d'une nouvelle hausse pour le Jour de l'An.

RIDEAUX ET DRAPERIES

Les matériaux sont en très petites quantités et les prix sont fermes.

Le marché est ferme pour les rideaux et draperies. Il y a une forte demande sur le marché domestique aussi bien que sur le marché étranger. Sur ce dernier la signature de la paix a ouvert de nouveaux débouchés et une rareté de matériaux est à prévoir avant peu en raison de la demande presque anormale. Les prix ont subi des augmentations considérables. Les acheteurs canadiens ont toutes les peines du monde à s'approvisionner en Europe. Il y a une très grande demande d'articles

anglais sur le marché canadien, ces articles ont été difficiles à trouver pendant la guerre et leur vente actuelle est des plus aisées dans ce pays. La France rentre de nouveau sur le marché, mais il se passera encore quelque temps avant que sa production soit revenue à la normale. Quelques-unes des plus grandes usines recommencent à fabriquer des damas, des tapisseries et des brocarts, mais un marché presque dépourvu de ces articles de belle qualité aura vite raison de tout ce qui peut être produit. Les fabricants américains ont de belles commandes pour le restant de l'année. Les importateurs et les maisons de gros recommandent d'acheter aussitôt que possible, car il pourrait bien y avoir manqué de marchandises dans certaines lignes en raison de la difficulté toujours croissante de se procurer de nouvelles marchandises. On trouve quelques beaux assortiments de tissus d'ameublement et de velours pour rideaux, mais ils sont en quantités très limitées.

LES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS ET LA FERMETURE DE BONNE HEURE

L'Association des Marchands Détaillants, section des nouveautés, a tenu, la semaine passée, une assemblée sous la présidence de M. Jos. Filiatrault, président.

La principale question discutée a été celle de l'attitude prise par le conseil municipal au sujet du règlement de fermeture à bonne heure.

L'association des marchands détaillants a déclaré désapprouver de toute façon ce que le conseil municipal a fait relativement au règlement de fermeture à bonne heure.

Les marchands de nouveautés déclarent que le conseil municipal n'a pas le droit de modifier le règlement de fermeture à bonne heure sans consulter ceux qui ont, eux-mêmes, à la demande des autorités municipales, rédigé ce règlement.

Parmi ceux qui ont pris part à la discussion, on remarquait MM. Jos. Filiatrault, Gareau, Brault, Papin, Painchaud, J. A. Rouleau, Benoit, Moreau et autres.

Ceux qui s'opposent le plus au règlement de fermeture à bonne heure sont les restaurateurs auxquels les marchands de nouveautés ne font aucune concurrence, a déclaré l'un des membres.

Une résolution à ce sujet a été adoptée par laquelle les marchands de nouveautés affirment n'avoir aucune acrimonie contre les petits marchands.

Les marchands de nouveautés ont aussi discuté de la question de la vente en détail par les marchands de gros. Un comité a été formé à cet effet mais son travail n'est pas encore complété. Un questionnaire a été cependant rédigé pour être envoyé aux marchands de gros et on prendra une décision lorsque toutes les réponses seront reçues. Le comité doit s'assembler la semaine prochaine.

LES FOURRURES

Le commerce de détail commence de bonne heure

La longueur des manteaux varie, mais il y a une tendance vers les manteaux courts pour les articles riches. — Les dolmans se vendent pour manteaux de soirée — La taupe est en vogue comme nouveauté — Manteaux, mantes et garnitures Renard naturel et teint.

Jamais on a vu une plus grande variété de styles et de peaux qu'à l'exposition de cet automne. Il y a une grande demande non seulement pour les fourrures de prix modéré que la femme achète par nécessité mais aussi pour les coûteuses fourrures de luxe. On emploie beaucoup les queues sur les élégantes fourrures à poil ras, les étoles et bonnets de martre et de zibeline n'ont jamais plus de succès que lorsqu'elles sont finies par une frange souple. Le renard argenté est plus cher que jamais, mais il trouve facilement des acheteurs, malgré l'augmentation qui varie de \$50 à \$100.

Dolmans et Mantelets

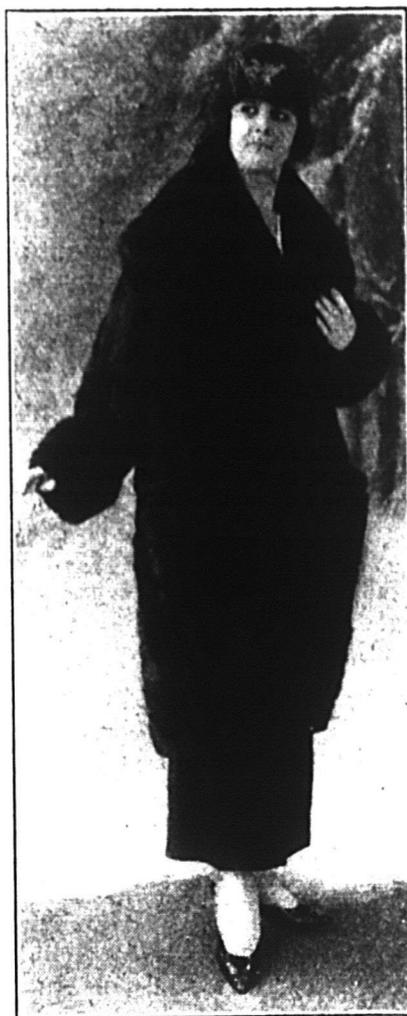
Le côté amplement drapé se rencontre aussi bien dans la longue mante de théâtre que dans le manteau court qui paraît devoir être le modèle qui se vendra le mieux cette saison. Les fourrures contractantes sont de règle dans ce genre de manteaux courts et les mantelets qui nous restent de l'an dernier. L'écureuil, le vison, la martre d'Alaska et le castor sont ordinairement combinés avec le phoque d'Hudson. Le castor est porté par la femme qui peut se permettre un tel luxe et les marchands montrent ordinairement au moins un modèle de manteau fait entièrement avec cette fourrure canadienne.

La taupe est une nouveauté de choix

La taupe est généralement reconnue comme la nouveauté de choix de la saison. Combinée avec l'hermine, le renard taupe, l'écureuil naturel, le lynx ou la martre d'Alaska, elle fournit de très jolis manteaux et mantelets, ainsi que des cols et des étoles. Les marchands considèrent la taupe comme une fourrure durable et pratique et ils en poussent la vente.

La longueur des manteaux varie

La longueur des manteaux est des plus variées cette année. Il y a une certaine demande pour des manteaux de 42 pcs parce qu'ils sont plus chauds, tandis que le manteau de 36 pouces est de plus en plus en vogue. En dehors de ces modèles courants il y a une foule de mantelets et de manteaux de



La martre est toute indiquée pour le choix d'un manteau de dames pour l'automne, si la bourse le permet. La large bande autour des hanches permet les poches amples.

fantaisie, dont quelques-uns tombent à peine au-dessous de la taille. Les cols se font toujours en forme châle, mais parfois on trouve une petite bande de cou croisant et boutonnant sur l'un ou l'autre côté. La ceinture est toujours en vogue, mais les manteaux les plus nouveaux ont le dos vague, la ceinture de fourrure passant en-dessous sur les côtés. Ces ceintures en fourrures tendent plutôt à être étroites par analogie avec les ceintures lacets des costumes et des robes.

Le chat sauvage est bon pour manteaux spécialement pour l'automobile, lorsqu'il est combiné avec le phoque ou porté sans garniture. Le rat musqué sera très bien porté.

Les boutons d'os ou d'ivoire sont employés sur beaucoup de manteaux en écureuil, et l'écureuil est de grande importance cette année. Un manteau fantaisie est fait de taupe et d'écureuil.

Les écharpes en renard tiennent la tête

Dans le beau commerce de détail les écharpes sont en aussi grande demande que jamais, car on trouve toujours une femme qui veut dépenser une centaine de dollars ou plus pour une peau d'une

jolie couleur et d'une épaisseur exceptionnelle. Le renard est certainement en tête avec quelques étoles extraordinaires en renard croisé, gris de différentes nuances et noir. On parle du renard pointé et le blanc se vend extraordinairement bien surtout si l'on considère qu'il a été classé comme fourrure d'été pendant ces dernières années.

Les affaires sont actives en ce moment et les détaillants comptent sur une bonne saison d'automne étant donné la demande inaccoutumée qui a eu lieu pendant le mois d'août où les touristes et clients américains anxieux d'éviter de nouvelles hausses, ont commandé des fourrures en quantité.

Une vogue pour les pelleteries de fantaisie

Malgré la hausse des prix, le "seal" d'Hudson reste l'article en vogue pour le manteau courant et n'a guère cédé qu'une faible partie de sa vogue aux fourrures meilleur marché. Le nombre de manteaux de seal vendus cette saison n'a que peu diminué en raison de l'augmentation des prix, mais par contre le chiffre d'affaires a considérablement augmenté sur celui des saisons précédentes. Il reste à savoir si la baisse prévue dans le prix du seal électrique par suite de la réouverture de l'industrie française, aura à une prochaine saison un effet appréciable sur la demande du seal d'Hudson. Les opinions sont partagées sur la valeur de la sealine, qui est un lapin d'Australie, comparée au seal électrique. L'opinion généralement répandue semble être cependant que son peu de durée est plus que compensée par son prix bon marché. Elle est habilement teinte pour donner à la racine du poil cette teinte rouge brun qui est le caractère du seal véritable.

Le modèle le plus coquet fort demandé dans les grandes villes comme Montréal, Toronto et Winnipeg est un manteau court de 28 à 36 pouces de longueur. Les petits centres s'approvisionnent de manteaux ordinaires de 38 à 42 pouces. On ne fait pas de manteaux en seal l'Hudson plus longs que 42 pouces. La martre d'Alaska est toujours très appréciée comme garniture sur le seal d'Hudson et la plupart des commandes demandent des garnitures en Alaska à la grande surprise des fabricants qui pensaient au début de la saison que la martre d'Alaska était passée de mode. La clientèle riche recherche le manteau en seal d'Hudson garni d'opossum australien, de taupe, de chinchila ou d'imitation de chinchila, de martre d'Hudson et de castor. Le lynx et le renard sont aussi quelquefois employés comme garniture.

Dans les jolis manteaux pour jeunes filles l'écureuil et l'opossum s'emploient spécialement comme garniture. Les cols châles ont presque complètement détroné le col carré. Le manteau long est de coupe ample et se porte avec ou sans ceinture. Quelques manteaux courts sont sans ceinture, d'autres ont une ceinture en partie cachée.

Quelques manteaux longs sont en forme de

Capes. Quelques fabricants exposent des manteaux en seal d'Hudson de forme dolman. C'est là la seule exception à la règle qui veut que les manteaux aient la jupe ample. Le Kolinsky est employé comme garniture sur quelques jolis modèles en seal d'Hudson.

Il semble possible de voir revenir prochainement sur le marché le mouton de perse. Il a été presque impossible de s'en procurer depuis quelques saisons et les quelques peaux qu'on peut obtenir aujourd'hui sont à des prix exorbitants. On pense qu'il doit y avoir un énorme stock de ces peaux en Allemagne où elles ont été retenues au début de la guerre. Si cela est vrai et si ce stock arrive rapidement sur le marché, on peut s'attendre à voir reparaitre le manteau de mouton de perse la saison prochaine.

La marmotte naturelle ou teinte est grandement employée pour les manteaux de femmes à la campagne. Les manteaux de chat sauvages se vendent également en quantités dans les districts ruraux. Les manteaux courts en taupe sont en vogue pour la sortie, avec garniture en écureuil gris. La taupe s'emploie également pour les dolmans, les manches en forme blouse et est garnie généralement de martre d'Alaska, de renard, de kolinsky et d'écureuil gris naturel. Une fausse rumeur a été répandue dans le public en ce qui concerne la durée de la taupe. Si on en prend soin d'un article en taupe peut se porter trois saisons. Les capes et les étoles se partagent la faveur pour les tours de cou, qui se font surtout en seal d'Hudson. Les capes ont un col fait d'une autre fourrure. L'Hermine est particulièrement appréciée de la clientèle canadienne-française et se voit sur beaucoup de jolis tours de cou.

Depuis deux ans on a pu remarquer que le manchon perdait de sa vogue. La cause en est certainement due au fait que tous les grands manteaux de fourrure ou de lainage ont des poches et que la mode ne s'oppose plus à ce qu'une femme se serve complètement de ses poches pour tenir ses mains au chaud.

L'Angleterre offre actuellement un marché très intéressant pour le fabricant canadien. Le temps de la main d'oeuvre bon marché est passé et les vêtements de fourrures sont maintenant aussi chers qu'ici. La classe d'ouvriers experts que nous avons en Amérique est inconnue en Angleterre et les fourrures faites de l'autre côté n'ont pas le chic ou le style de celles fabriquées sur ce continent. Mais les manufacturiers anglais avec leur facilité d'assimilation, s'adaptent rapidement aux méthodes américaines. Le goût du Nouveau Monde allié à la solidité et à la durabilité britanniques va, avec le temps, arriver à faire encore de la Grande Bretagne le plus important centre manufacturier de fourrures du monde entier. Londres reprend déjà sa place comme marché de peaux brutes pour l'univers. Le trafic de la Chine et de

l'Australie qui avait été contrôlé pendant la guerre par les Etats-Unis, est déjà revenu à Londres et les fourrures brutes canadiennes traversent de nouveau l'Océan au lieu de se rendre à New-York et à St-Louis. Jusqu'à ce que la Grande Bretagne ait repris son ancienne place comme manufacturière de fourrure il y a de grandes chances pour les fourreurs canadiens de vendre des articles manufacturés dans les vieux pays.

Les apprêteurs et teinturiers en fourrures sont actuellement en morte saison jusqu'à environ le mois de Décembre. Leur occupation la plus importante cette saison a été la préparation de toutes les fourrures bon marché employées comme garnitures.

Notons en passant que le castor augmente de prix par bonds excessifs.

Les détaillants déclarent que les affaires sont très bonnes. Il y a plus de touristes qu'il n'y en a eu depuis longtemps et ils achètent généreusement, surtout les fourrures chères exclusives au Canada. Les Américains économisent ici la taxe de luxe de 10%. Ils profitent également de l'avantage que la loi leur donne de pouvoir passer en franchise pour une valeur de \$100.00 de marchandises.

De l'avis des détaillants, c'est le manteau de 42 pouces qui se vendra le mieux en raison de la rigueur de la température, mais les manteaux courts se vendent extrêmement bien pour l'automne.

La taupe, le seal d'Hudson, le vison et le castor sont en faveur parmi les fourrures à poil court, la zibeline, le fisher et le renard sont les plus en demande parmi les fourrures à poil long.

LE COMMERCE DES FOURRURES.

On vient de former à Londres une association qui a pour but principal de garder à cette ville sa position de centre de l'industrie des peaux à fourrures et de lui donner de plus en plus d'importance comme centre du commerce des fourrures préparées, teintes et manufacturées. L'association compte parmi ses promoteurs des membres influents de la compagnie de la Baie d'Hudson.

Cette initiative sera bien vue de tous les commerçants de fourrures canadiens qui aimeront mieux faire leurs achats dans la mère-patrie que dans n'importe quel autre pays, quoique le patriotisme ne soit pas absolument à la base du commerce.

Pendant la guerre, New York et St-Louis ont tous deux cherché à enlever à Londres son titre de marché aux fourrures du monde, mais leurs espoirs se sont envolés à l'encaen aux fourrures du mois de mai, dans la métropole, alors que des acheteurs affluèrent du monde entier et que des prix sans précédent furent réalisés.

Les marchands de fourrures anglais, cependant, craignent surtout les efforts qui seront faits par les Allemands pour donner un regain d'activité

aux importantes ventes de fourrures qui se faisaient avant la guerre à Leipzig. Ces craintes sont partagées par les marchands de fourrures français et italiens qui demandent aux maisons anglaises de se joindre à eux pour déjouer l'intention des Allemands de créer chez eux le plus grand marché de fourrures du monde.

Nul doute que les Américains voyant leur projet de suprématie échouer, coopéreront aussi au mouvement qui a pour but de fixer d'une manière permanente dans le pays allié le mieux situé et le mieux organisé pour l'important commerce des fourrures.

LES AFFAIRES

Les affaires, à cette époque de transition difficile à passer, seront ce que nous les ferons.

Ce n'est pas seulement le financier, ou le gros exportateur, ou le grand homme d'affaires, qui façonnera notre avenir économique; c'est le grand public et le petit épargnant, c'est tout le monde, c'est vous et moi.

La Grande-Bretagne et les Alliés d'hier ont d'immenses besoins; nous avons, pour les satisfaire, une énorme production. Seulement, le client étranger ne peut acheter au comptant, et le producteur canadien ne peut vendre à crédit.

C'est l'argent de tout le monde, concentré dans l'Emprunt de la Victoire 1919, qui permettra du même coup à l'Etat, de payer comptant le producteur canadien et de faire crédit au client étranger.

Notre avenir est entre nos mains.

L'AVENIR DU CANADA

D'après M.L.P. Pelletier, agent général canadien à Londres, l'état actuel des pays alliés d'Europe qui ont souffert de l'invasion allemande offre au Canada une chance exceptionnelle de développer son commerce. Des villes entières ont été rasées et nombre d'établissements industriels ont été détruits. Pour reconstruire ces villes et remettre sur pied des milliers d'usines et de manufactures, il faudra du bois en quantité énorme; il faudra surtout de la nourriture. Autant de choses que le Canada peut fournir, en ne disposant que de l'excédent exportable de sa production.

Or, la plupart de ces pays dépourvus des nécessités de la vie, ne sont pas en état d'acheter au comptant et le Canada n'est guère en état de vendre à crédit, puisque nos ouvriers et nos cultivateurs sont en droit d'exiger le prix de leur travail ou de leur blé. D'où la nécessité pour le peuple canadien de prêter de l'argent à l'Etat en souscrivant à l'Emprunt de la Victoire 1919, afin de lui permettre de consentir des crédits aux pays européens.

Si le peuple canadien refuse de prêter l'argent, d'autres pays consentiront les crédits nécessaires.

L'avenir du Canada dépend donc d'un chacun de nous.

LA PRODUCTION DE LA DENTELLE AFFECTEE

La qualité dépend principalement du fil employé —
 Les défauts ne paraissent pas au premier abord
 — La Chine a augmenté grandement sa production depuis qu'elle a débuté dans cette industrie il y a 25 ans.

L'art de la dentelle a été enseigné pour la première fois aux Chinois à Chefoo par des missionnaires étrangers il y a environ 25 ans. Ils pensaient qu'en leur apprenant la fabrication de la dentelle, les femmes et les jeunes filles y trouveraient un emploi profitable qu'elles pourraient exercer chez elles et depuis l'essor de cette industrie a pleinement justifié leurs efforts. Bien que ce soit à Chefoo que l'art de la dentelle fut d'abord introduit, c'est Chi Hsia Hsien qui fut la première ville à fabriquer intensivement cet article.

En 1895 un missionnaire anglais, James Mc Mullan, établit une institution nommée la Mission Industrielle de Chefoo et commercialisa l'industrie de la dentelle. Après un modeste début dans les magasins de détail du pays, l'exportation en détail suivit et se développa graduellement pour arriver à des transactions de gros. Il y a environ 15 ans la fabrication de la dentelle de fil fut introduite concurrentement à la dentelle de soie et en se servant des modèles de France et de Belgique, Chefoo entra la première en concurrence avec les dentelles européennes.

Au début lorsque les dentelles étaient faites en soie, l'industrie était concentrée car on employait le fil de soie fabriquée en Chine. Depuis longtemps la dentelle de soie est passée de mode et la quantité produite est presque négligeable. Sur toute la production de dentelle de fil, il n'y a environ que 5 pour cent qui soit en fil de lin, les 95 pour cent restant sont en fil de coton. Le Japon et l'Angleterre sont les fournisseurs de fil.

Perfectionnement des Méthodes.

Au début les dentelles torchon et cluny étaient faites suivant la méthode générale de fabrication à la main, au moyen de bobines. Cette méthode consistait à fixer le dessin sur un coussin spécialement construit à cet effet, puis à planter des épingles aux points d'intersection et à passer les bobines d'arrière en avant devant les épingles suivant le dessin et le genre de dentelle qu'on devait faire. Un perfectionnement fut apporté plus tard: on employait alors un cylindre ayant approximativement 3 pouces de diamètre, qui tournait sur une planche plate sur laquelle les bobines reposaient, au lieu du coussin. Le dessin est attaché au cylindre de sorte que lors-

qu'il tourne, le dessin est continu. Avec cette méthode les épingles sont enlevées et avancées suivant les besoins et la dentelle une fois finie passe de l'autre côté du cylindre. Avec le premier système, le dessin étant d'une longueur limitée, il était nécessaire d'enlever toutes les épingles et replacer le côté non fini de la dentelle au haut du dessin afin de continuer l'ouvrage.

La dentelle filet est faite au moyen d'un filet tricoté tendu sur un cadre et le dessin est brodé avec une aiguille.

Le nombre de bobines employées pour la fabrication de la dentelle varie de 8 à 500 et même davantage suivant le genre et le dessin.

Jusqu'au moment où la guerre européenne a bouleversé les conditions du commerce, le fil anglais était presque exclusivement employé dans l'industrie dentellière.

Les Fils Anglais sont les Meilleurs.

Cependant la guerre a permis aux fils de fabrication japonaise d'entrer en concurrence avec les fils anglais. La dentelle faite avec du fil japonais, quoique très satisfaisante comme apparence, n'a dit-on que peu de durée. Dès qu'elle a été lavée, les brins du fil se séparent et la dentelle devient inégale et lâche.

Le fil est distribué aux travailleurs par des courtiers sur le marché, bien qu'il soit entendu que pendant ces deux dernières années, certaines maisons ont fait des efforts réitérés pour nouer des relations avec les fabricants de fils des Etats-Unis.

Le fil est distribué aux travailleurs par des courtiers du pays, qui payent la main d'oeuvre et récoltent la dentelle finie qu'ils vendent aux exportateurs. Le travail se fait au domicile de l'ouvrière qui est payée à la verge, suivant le nombre de bobines employées, le genre de dentelle et le dessin. Le salaire journalier d'une dentellière varie de 30 à 500 cash (environ 1½ cent à 25 cents de notre monnaie canadienne au cours normal) suivant l'habileté de l'ouvrière et le temps consacré au travail.

Bien qu'il n'y ait pas de fabrique, les écoles de missionnaires qui enseignent la fabrication de la dentelle sont pratiquement installées sur la base d'une usine, mais la dentelle faite dans ces écoles est de peu d'importance comparativement à la production de tout le district.

Jusqu'à présent les exportateurs se sont contentés d'acheter les dentelles finies aux courtiers, mais quelques petits exportateurs Chinois ont introduit maintenant la pratique de fournir le fil aux ouvrières et de leur payer leur main d'oeuvre. Ce-

pendant comme ces maisons éprouvent des difficultés à importer directement le fil dont ils ont besoin, il n'y a que peu de progrès de faits dans cette voie.

Les conditions de guerre ont fait augmenter les prix.

En dépit des nombreuses entraves, telles que les restrictions d'importation des pays belligérants, l'augmentation du prix du fil étranger et le haut cours du change, les exportations de dentelle ont montré en 1918 une augmentation d'environ 50% de valeur sur celles de l'année précédente. Il y a probablement peu de variation dans la quantité, l'augmentation de valeur étant due principalement aux prix élevés et au change. Cependant une grande partie de cette dentelle était de fil japonais à trois brins au lieu de fil anglais à six brins, de sorte que

si le marché se maintient quant à la quantité, il n'en est pas de même pour la qualité. Ce manque de qualité n'est pas apparent avant l'usage, à moins d'un examen expert, mais il apparaît après le premier lavage.

La plus grande partie des importations de dentelle de Chefoo en ce pays est faite par des intermédiaires de Shanghai, ce qui naturellement augmente le prix pour l'importateur. Comme Chefoo est le principal centre de production de la dentelle en Chine, il semblerait que les acheteurs auraient tout avantage à traiter directement avec les exportateurs de première main. La province de Shantung produit 90% des dentelles faites à la main en Chine et Chefoo est de beaucoup le centre le plus important. L'Australie est le marché principal qui absorbe environ 50% de la production totale.

LES ETALAGES QUI FAVORISENT LES AFFAIRES

Vendre les marchandises bien ou mal achetées.—
Attirer l'attention — Créer l'intérêt — Faire naître le désir — Vendre les marchandises.

Quoi qu'on ait pu dire et faire, il n'y a réellement que deux grands problèmes fondamentaux auxquels le détaillant a à faire face chaque jour. Ces deux problèmes sont l'achat et la vente. Ce sont là les deux grands problèmes et la question est de savoir lequel des deux a le plus d'importance.

Un des plus importants commerçants de gros disait récemment: "Si je pouvais empêcher les achats extravagants et inintelligents, je pourrais éviter la moitié des faillites commerciales et je pourrais donner au moins un peu de succès au quart des détaillants qui sont près de la faillite." Cette opinion est généralement répandue parmi les commerçants de gros du pays, qui ont constaté que pour cinq marchands sachant bien vendre, il n'y en a guère plus d'un sachant bien acheter. Nous pouvons donc en conclure que la question des achats est de beaucoup le point le plus important du commerce. La façon d'acheter est très importante pour le succès d'un commerce quel qu'il soit. Les stocks qui entrent dans le magasin sont comme la nourriture d'où le commerce tire sa force. Le stock a le même rapport avec les affaires que la nourriture a pour le corps humain. Vos méthodes de vente, de publicité, de présentation de la marchandise, quelque importantes qu'elles soient ne servent toujours qu'à écouler ce que vous avez acheté. De bons achats forment une bonne fondation sur laquelle vous pouvez construire, tandis que de mauvais achats procurent une bien mauvaise fondation qui est appelée à crouler et par suite à entraîner le commerce à sa ruine. Les achats sont, sans contredit, le tout premier besoin d'un commerce florissant et il est très

important que le marchand soit un bon acheteur. Mais, sans diminuer l'importance d'un bon achat. Nous pensons quelque fois que la question des achats est ordinairement exagérée par l'illusion crée par ce vieil adage qui dit que les marchandises bien achetées sont à moitié vendues. Quoiqu'il y ait beaucoup de vrai dans cette maxime, il va sans dire que les marchandises vendues entièrement ont été bien achetées. La simple fait que les marchandises ont été bien achetées ne veut pas dire qu'elles soient vendues, quoique si elles sont bien achetées elles sont beaucoup plus faciles à vendre.

Essentiel pour attirer la clientèle

La guerre est finie et une grande partie des énergies qui avaient été distraites vers d'autres buts pendant la guerre sont de nouveau revenues vers le commerce. Il y a eu un grand mouvement en 1919. Les affaires pendant les six premiers mois de l'année ont été meilleures que jamais et aujourd'hui que les conditions du traité de paix ont été acceptées par l'Allemagne, les affaires vont encore mieux. Tout le monde est d'avis que les affaires seront des plus prospères pendant deux ou trois ans au moins. Mais votre magasin va avoir à lutter, car chacun va porter son énergie vers la vente. La question de la vente est donc le problème le plus important que vous ayez à envisager actuellement.

La question de se créer une clientèle est une de celles qui demandent énormément d'activité. La vente n'est pas simplement d'avoir en mains les marchandises que la clientèle demande. La vente a une signification beaucoup plus grande. Dans son sens le plus large, la vente consiste à attirer la clientèle au magasin, ce qui ne peut s'obtenir que grâce aux achats.

Toute question qui a pour but de créer l'achalandage du magasin fait nécessairement partie de la vente, qu'il s'agisse des prix, du service, des annonces de journaux, des circulaires, des étalages, des vendeurs habiles et courtois, ou de tout autre chose. Tout ce qui est de nature à attirer la clientèle au magasin et à créer l'achalandage fait partie de la question de la vente.

En d'autres termes, se faire une clientèle, c'est attirer les gens à votre magasin. Ce doit être là le but principal de tout détaillant qui veut réussir et à ce point de vue il faut étudier toutes les manières possibles d'attirer le public dans le magasin. Considérons d'abord la question des étalages.

Que votre magasin soit situé dans une petite ville de province ou dans une grande cité, votre étalage possède un véritable pouvoir de faire de l'argent. Votre vitrine est en quelque sorte un vendeur que vous mettez à la portée de toute personne qui passe devant votre magasin à toute heure du jour. Savez-vous que la grandeur de votre étalage a quelque chose à faire avec le prix de votre loyer? Plus votre vitrine est grande, plus votre loyer est élevé, vous devez donc en tirer le meilleur parti possible. Si votre devanture n'avait simplement qu'une porte au centre et que l'emplacement des vitrines de chaque côté était fermé par des planches ou un mur en briques, vous n'auriez là qu'un entrepôt et votre loyer serait considérablement réduit. C'est la présence d'une vitrine de bonne dimension qui justifie le prix élevé de votre loyer. Nous attribuons souvent une valeur locative à l'emplacement, mais nous oublions que l'emplacement ne vaudrait pas grand-chose si nous ne pouvions en tirer parti au moyen de nos étalages.

L'étalage suggère en même temps l'idée et le moyen de la satisfaire

La valeur réelle de l'étalage réside en ce qu'il offre le moyen de satisfaire l'idée qu'il suggère. Lorsque l'attention d'un passant est attirée par votre étalage et qu'il y voit un article qu'il désire il est là sur place et rien ne l'empêche d'entrer et de faire un achat. On ne peut pas en dire autant de n'importe quelle forme de publicité imprimée. Bien souvent une annonce crée un désir pour l'article annoncé sans qu'il en résulte jamais une vente, parce que la personne qui a eu ce désir n'était pas capable à ce moment de satisfaire ce désir aussi aisément.

Mais la valeur de l'étalage ne consiste pas seulement à attirer l'attention du passant et à créer son désir pour la marchandise exposée, mais aussi elle attire l'attention sur le magasin lui-même. Le marchand doit se rappeler que l'étalage ou la vitrine est le "miroir du magasin". Il indique ordinairement le genre de magasin que le passant trouvera lorsqu'il passera le seuil. Un magasin propre et attrayant à l'intérieur, mais ayant des vitrines sales et négligées a à peu près autant de chance

qu'un homme propre avec des vêtements négligés.

Les nouveaux clients que tout marchand cherche constamment à attirer à son magasin, sont ordinairement influencés par la tenue de l'étalage. Ne connaissant pas l'intérieur du magasin, ils s'en font toujours une idée d'après l'étalage et les premières impressions sont ordinairement celles qui durent le plus longtemps. Vous devez toujours vous rappeler que votre étalage fait toujours une impression favorable ou défavorable sur l'esprit du passant. Cette impression peut se faire inconsciemment, cependant elle existe et le marchand qui veut s'attirer le plus de clients possible verra à ce que ses vitrines créent une impression favorables sur tous les passants.

Bien qu'il y ait beaucoup de vrai dans ce vieil adage qui dit que l'habit ne fait pas le moine, l'apparence extérieure a beaucoup à faire et le plus souvent un homme est jugé par ses vêtements. La même chose est vraie pour un magasin de détail. Un magasin doit être tout ce qu'il y a de plus net et de plus propre et comme il est jugé d'après son aspect extérieur, si son étalage est sale et négligé, on lui préférera un autre magasin qui sera peut-être moins désirable mais qui aura un meilleur aspect.

Quatre points essentiels.

Le but d'un étalage d'une maison de commerce est d'attirer l'attention des passants et de retenir cette attention jusqu'à ce qu'elle ait créé un intérêt favorable. On ne peut pas toujours déterminer la valeur d'un étalage par le nombre de ventes qu'on peut lui attribuer directement. Les résultats provenant d'un bon étalage peuvent continuer à venir longtemps après que l'étalage a été oublié. Cependant un bon étalage invitera celui qui le voit à entrer dans le magasin pour voir et acheter les marchandises exposées. Pour obtenir un succès, un étalage doit réunir quatre qualités principales. En premier lieu, il doit attirer l'attention. La vitrine qui n'attire pas l'attention ne peut jamais donner de résultats. En deuxième lieu il doit susciter l'intérêt du passant pour les marchandises exposées. En troisième lieu il doit créer un désir pour l'article en montre et quatrièmement il doit immédiatement vendre cet article à la personne chez qui le désir a été créé. Le marchand doit toujours avoir en vue que souvent sa vitrine lui fait vendre l'article exposé au passant, quoique la vente ne soit pas immédiate. Mais le passant est parfaitement impressionné et dès qu'il a besoin de l'article qu'il a vu, il vient au magasin pour l'acheter.

Vous voyez ainsi que l'étalage est quelque chose de plus que l'ensemble des marchandises qui sont exposées. C'est la combinaison des divers éléments qui entrent dans sa composition qui en font un succès. Une pile de marchandises jetées en travers de la vitrine selon l'ancienne mode ne peut pas s'appeler un étalage.

Le marchand doit toujours se rappeler que l'étalage est un vendeur silencieux, c'est-à-dire un vendeur muet. Il ne peut pas parler aux clients comme un commis, aussi devez-vous le faire parler à la façon des muets par des signes, des pancartes, des annonces, etc... L'étalage a été souvent un vendeur silencieux. Nous pensons vraiment que celui qui a sorti ce mot savait bien ce qu'il disait, car souvent des vitrines sont si silencieuses que les clients éventuels les dépassent sans même jeter un regard dans leur direction. Un étalage peut être silencieux, tapageur ou même bruyant: tout dépend de l'étalagiste qui en a la charge.

Attirer l'attention

L'étalagiste en faisant sa vitrine doit toujours avoir à l'esprit les quatre points ci-dessus indiqués. Le premier point qu'il doit avoir en vue est d'attirer l'attention. La vitrine doit être attrayante à la vue. Pour être attrayante elle doit être différente de ce qui existe déjà, être quelque chose de nouveau. Elle doit avoir de l'originalité. Si vous arrangez votre vitrine comme votre concurrent, elle n'aura aucune originalité et elle perdra toutes ses chances d'attirer l'attention. Vous devez essayer de placer vos marchandises d'une façon nouvelle qui ne soit pas déjà connue du public. Par exemple avoir une pièce mécanique dans votre étalage, ou bien donner à votre étalage une disposition particulière.

Il ne peut pas y avoir de règles fixes pour l'étalagiste. Le principal est qu'il possède de l'enthousiasme et de l'originalité. L'homme enthousiaste a son esprit toujours en éveil et les idées nouvelles germent en son cerveau plus vite qu'il ne peut les mettre à exécution.

Exciter l'intérêt

Le second but de l'étalage est de susciter l'intérêt pour les marchandises exposées. Il s'agit de susciter l'intérêt dans le but d'aider à créer le désir. Il faut qu'il y ait un intérêt aux choses exposées avant qu'il ne puisse y avoir un désir, mais l'intérêt peut exister sans que le désir vienne jamais.

Beaucoup d'étalages suscitent l'intérêt mais sont incapables de créer le désir. Il est assez facile d'avoir dans votre vitrine quelque chose qui suscite l'intérêt et qui fait arrêter tout le monde pour regarder votre étalage, mais vous n'atteignez pas le but visé si vous ne parvenez pas à créer le désir. Votre étalage a une mission bien plus importante à remplir que d'intéresser et d'amuser le passant. Parfois un étalage de ce genre vous rapporte parce qu'il fait parler de votre magasin dans une petite ville, mais le but principal de cet étalage est de vendre des marchandises, et s'il est vrai qu'un étalage qui atteint ce but n'attire pas tous les gens qui passent devant votre magasin, il sera encore beau-

coup plus profitable pour le magasin d'avoir un étalage qui attire 50% des passants et parvienne à vendre à 10% d'entre eux, que d'avoir un étalage qui attire 100% des passants et qui ne donne lieu à aucune vente.

Suggérer l'emploi pratique

Susciter l'intérêt, créer un désir et vendre la marchandise, sont trois choses qui peuvent se réunir sous le même titre. Car ce qui suscite l'intérêt, va ordinairement créer le désir et si le désir est assez fort, ce désir va se traduire par une vente. Jusqu'à présent nous avons trouvé que c'est la disposition de l'étalage qui attire l'attention et que la marchandise elle-même, si elle est de saison, suscite un intérêt qui n'est pas toujours suffisant pour créer un désir. Nous devons donc présenter les marchandises de façon à susciter un intérêt suffisant pour créer un désir. La manière de les présenter, la façon de les disposer dans la vitrine servent beaucoup à créer le désir. Une pièce de très jolie étoffe à robes jetée dans la vitrine ou drapée le long des côtés ou du plafond est incapable de créer un désir. Les femmes tiennent à savoir l'effet produit par ces tissus une fois la robe faite. Aussi l'étalagiste doit-il présenter ces articles de façon à ce que le passant puisse se rendre compte de ce que sera la robe faite de ce tissu et au lieu de le draper autour des côtés de la vitrine, il le drapera sur un mannequin. Cela intéresse la femme. Elle peut se rendre compte exactement de la façon dont le tissu paraîtra une fois la robe confectionnée. Mais il y a encore beaucoup d'autres choses qu'elle veut savoir avant que son désir soit assez fort pour la pousser à acheter. Quel est le genre du tissu? Que peut-il donner? Quel est son prix? Tous ces points intéressants en général la femme. L'étalage aura donc beaucoup plus de succès s'il donne à la femme toutes ces informations. Le meilleur moyen de le faire est d'employer à cet effet des cartes d'étalage.

Les cartes d'étalage.

De tous les oublis que l'on peut faire dans l'arrangement d'un étalage, le moins excusable est de ne pas mettre de cartes d'étalage. S'il y avait moyen d'établir un chiffre approximatif, les marchands seraient épouvantés de voir le chiffre de ventes qu'ils perdent par une négligence en apparence minime. L'étalagiste ne doit pas plus songer à faire sa vitrine sans cartes d'étalage qu'il ne songerait à la faire sans marchandises. Ces cartes sont aussi importantes pour l'étalage que les marchandises elles-mêmes.

De bonnes pancartes font l'attrait de bien des étalages. Elles y mettent du poivre et du gingembre. Bien souvent des articles communs semblent à l'étalagiste n'avoir pas de valeur pour la vitrine

et ne devoir attirer aucune vente. Mais s'il se creuse un peu la tête et qu'il trouve la bonne façon de présenter ces articles, il verra que la caisse s'en ressentira.

La passante qui s'arrête à contempler vos vitrines, n'est pas sous l'hypnotisme du vendeur. Elle reste à l'extérieur, dans un endroit froid, sans personne à son côté pour la convaincre de toutes les qualités de l'article exposé. Elle ne peut allonger le bras et palper la marchandise. Elle n'est pas dans une atmosphère chaude. Tout au moins l'influence est moins chaleureuse que si elle était à l'intérieur du magasin pour examiner cette marchandise. L'étalage n'a pas de vendeur qui parle pour lui, et si cette vitrine doit créer un désir pour les marchandises, elle doit parler à la passante et la seule façon de le faire c'est par les pancartes. Les pancartes doivent parler tout comme le fait le commis en vendant la marchandise. L'annonce dans la vitrine se diffère en rien de celle dans les journaux et l'annonce n'a rien de différent avec la vente personnelle.

\$200,000,000 DE CUIRS SONT NECESSAIRES POUR CETTE ANNEE.

Les nations slovaques et les états baltiques vont acheter \$200,000,000 de cuir à semelles et de chaussures dans l'année finissant au 1er mai 1920, dit M. Zimetbaum, un habitant de Prague, dans la République Tchécho-Slovaque, suivant le "Financial America."

M. Zimetbaum, par l'entremise de différents exportateurs, en Angleterre et aux Etats-Unis, a fourni aux nations baltiques et slovaques 50 pour cent de leur consommation dans ces articles pendant ces dix dernières années. En parlant de l'avenir des fabricants d'articles en cuir, il ajoute:

"Les Balkans, tout comme les nations slovaques, ont été isolées par suite de la guerre pendant ces cinq dernières années, ce qui les a mis dans l'impossibilité de se procurer les articles en cuir de tout genre. La population de ces pays a dû pendant un certain temps porter des sabots de bois avec des dessus en papier mâché."

FABRICANTS ET DETAILLANTS EN CHAUSSURES.

Une profession forme un tout dont toutes les parties sont solidaires. Le fabricant ne peut ignorer les difficultés que rencontre le détaillant.

De son côté le détaillant doit tenir compte des conditions de travail dans la fabrique de chaussures.

Le journal commercial n'est-il pas le lien naturel entre ces différentes parties de la profession?

Dominant tous les intérêts particuliers, voulant sincèrement le bien général, n'est-il pas la tribune libre où les membres les plus éclairés de la corpo-

ration peuvent étudier les moyens d'améliorer l'organisation commerciale et technique du métier?

Que les besoins des fabricants et des détaillants loin de s'opposer puissent au contraire se concilier, est bien démontré par la pratique.

La spécialisation permettra au fabricant d'organiser d'une façon moderne sa production. Elle satisfera le détaillant en lui assurant des produits mieux fabriqués, meilleur marché et dont il trouvera facilement et en tout temps le réassortiment.

LA BONNETERIE DE SOIE

"Encore que les quatre couleurs de brun, gris, noir et blanc prédominent dans les principales lignes de bas pour le printemps, nous vendons plus que jamais des bas de soie de couleur de fantaisie" nous disait le gérant du département de bonneterie d'un des plus gros magasins du Canada. "Les femmes et les jeunes filles veulent des bas qui s'harmonisent à leurs costumes et en achètent autant qu'elles en peuvent trouver.

Les prix sont extrêmement élevés mais on ne regarde pas trop à payer les prix. Ce qui se vendait cette année à \$2.00 et \$2.50 sera à \$3.00 et plus l'an prochain. Nous avons remis nos commandes pour les marchandises du printemps, mais n'avons pas reçu de nouvelle quant aux prix qu'il faudra payer. Ce sera probablement de 2.00 à \$2.10, peut-être plus. Les prix ne seront sans doute pas fixés avant qu'arrivent les marchandises, en janvier prochain.

Les manteaux de fourrure sont volontiers de forme trois-quarts. On double les vêtements de lainage avec une fourrure ou un matelassé. La doublure est aussi très souvent faite avec le même tissu que celui de la robe.

La mousseline de soie laissant voir en transparence un tissu d'une autre teinte fait des réshabillés élégants. Le paletot de satin matelassé est un saut-de-lit agréable.

Blouses et vêtements d'intérieur sont fait avec les tissus les plus inattendus. Les duvetines, les lainés, les velours clairs, le djersadrap, le velours de laine et le jersey d'acier sont plus nouveaux que les tissus de soie.

La majorité des blouses se mettent sur la jupe. Quelques-unes sont bouffantes comme des blouses marines, d'autres ont une ceinture d'une amusante fantaisie. Les encolures montantes, peu ajustées, sont nombreuses et donnent la note nouvelle.

Un costume à jaquette longue garni de fourrure, de tissu-fourrure ou de broderie de laine, voilà le tailleur de la saison. La jaquette d'un tel tailleur peut aussi être utilisée comme manteau.

Les robes de jeunes filles sont volontiers faites en jersey. Les gros tricots de fantaisie ainsi que les broderies sont employées comme garnitures.

JAMES CORISTINÉ & COMPANY Limited

Montréal



3983—Echarpe-châle en opossum naturel d'Australie . . \$42.50

3986—Manchon en opossum naturel d'Australie. \$24.00

Manteau en Hudson Seal, garni de Skunk.

5566B—32" de long \$355.00

5568B—33" de long \$375.00

3815 Etole couvrant les épaules, en chat sauvage naturel.. \$30.00

3809 Manchon en chat sauvage naturel \$22.50

Voir de l'autre côté de la page.

James
Coristine & Co.
Limited,
rue St-Paul,
Montréal.

Sur le verso, nous illustrons des modèles à la dernière mode en fait d'articles de cou, manchons et manteaux en Hudson Seal.

Il y a une très grande demande pour le chat sauvage naturel et l'opossum naturel d'Australie, tandis que les manteaux en Hudson Seal avec garniture en skunk sont au premier rang.

Nous sommes prêts à remplir des commandes pour ces marchandises sur réception d'une lettre.

Adressez-nous aujourd'hui même votre commande pour prompt livraison.

Ecrivez pour avoir notre catalogue illustrant notre assortiment et donnant les prix de toutes nos lignes de fourrures.

Manufacturiers
de fourrures
en gros.



Cette étiquette sur un vêtement veut dire supériorité de style, d'ajustement et de fini.

Les prix populaires n'ont jamais été aussi populaires qu'ils le sont actuellement.

Tout dans la ligne des vêtements coûte si cher que le marchand qui peut offrir de bons vêtements d'un prix raisonnable est assuré d'avoir des acheteurs.

“THE Bachelor”
SUIT

Le complet qui est garanti

Des centaines de marchands, la saison dernière, ont fait beaucoup d'argent avec les complets Bachelor. Des douzaines d'autres en feront davantage cette année. Le coût élevé de la vie assure une grosse demande pour les complets Bachelor parce qu'ils sont confectionnés pour plaire à l'acheteur tant sous le rapport du prix que sous celui de l'ajustement.

Notre proposition spéciale vous intéressera. Ecrivez aujourd'hui pour avoir notre agence dans votre localité.

Faits dans la province de Québec par

The Bachelor Clothing Co. Limited,
SHERBROOKE, QUE.



FOURNISSEURS POUR HOMMES DE CHANTIER, EMPLOYES DE CHEMIN DE FER, CONTRACTEURS ET MINEURS

Nous sommes des spécialistes en fait d'articles d'accoutrement de la tête aux pieds, tels que vêtements de toutes sortes, mackinaws, étoffes et tweeds de laine indéchirables.

SOUS-
VETEMENTS

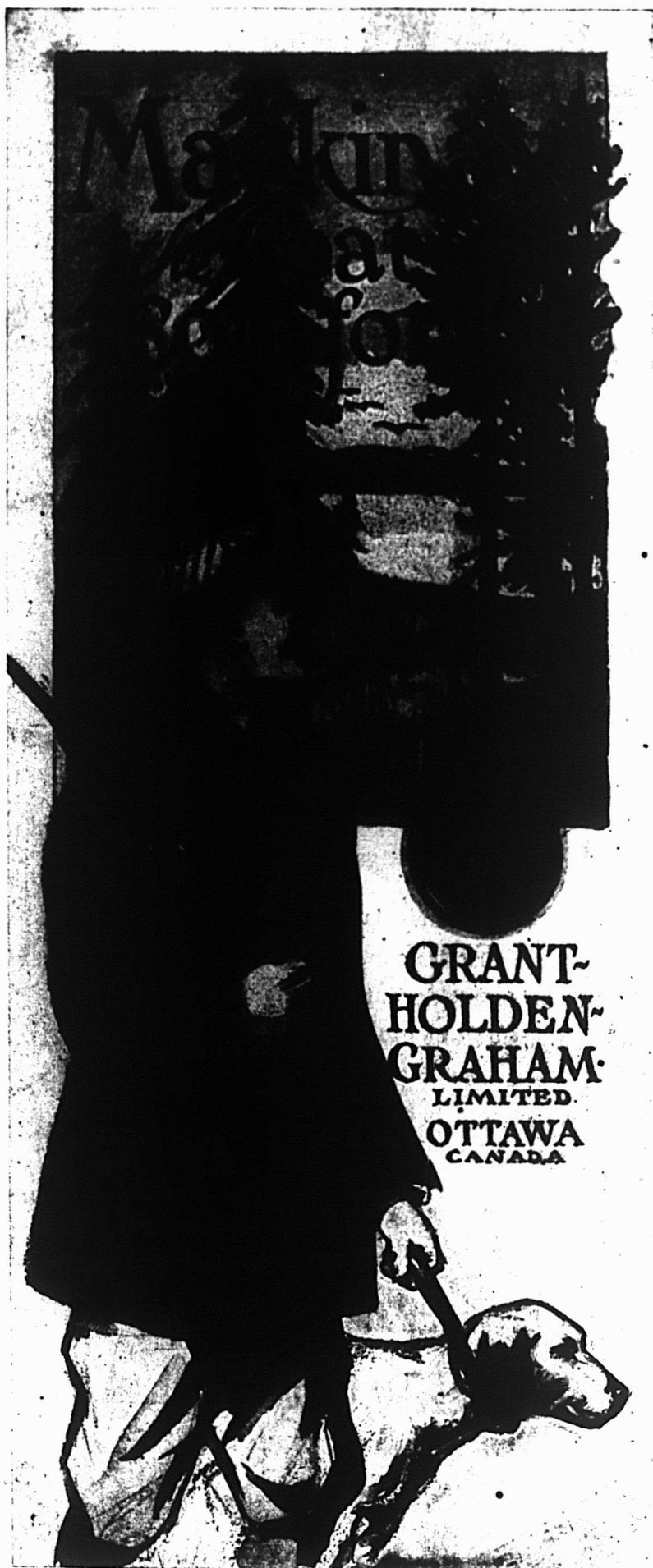
GRANDS BAS

CHAUSSETTES
DE LAINE

BRETELLES

CASQUETTES

MOCASSINS



CHAUSSURES
EN CAOUT-
CHOUC

RAQUETTES

COUVERTURES

LITERIE

SERVIETTES

TOILE CIREE
POUR TABLE

CHEMISES DE
TRAVAIL

SALOPETTES

CHANDAILS

MITAINES ET
GANTS

ETC., ETC.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

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

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 31 octobre 1919.

Vol. XXXII — No 44

LA VENTE DU SUCRE ET LE TRIBUNAL DU COMMERCE.

D'après le mémoire présenté au tribunal du commerce par le bureau fédéral de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc., il ressort un fait que nous tenons à signaler. C'est que le tribunal du commerce a permis aux raffineries de sucre et aux marchands épiciers en gros d'augmenter leurs profits après avoir pris en considération les revendications des manufacturiers et des marchands de gros. Le tribunal du commerce s'est rendu à l'évidence des faits qui lui ont été présentés, et certes les profits alloués ne sont pas exorbitants. Cependant, le tribunal du commerce n'a pas agi de la même manière envers le détaillant. Il a fixé le prix au détail à 1c de profit la livre sans avoir demandé au détaillant si ce profit était suffisant pour payer les frais de distribution. Il a fixé les profits au détail d'une manière arbitraire sans avoir consulté les intéressés. Cette procédure est injuste pour l'épicier en détail. Dans ces conditions nous ne serions pas surpris de voir dans la province de Québec une répétition de ce qui se passe dans les provinces de l'Ouest, et que, à l'exemple des marchands de Winnipeg, les épiciers en détail refusent de vendre à perte cet article de première nécessité. Ce sera la grève des vendeurs de sucre qui, comme toutes les autres, ne sera certes pas dans l'intérêt public.

D'après un jugement du tribunal du commerce, il a été décidé qu'à compter du 1er novembre, le jambon, le bacon et les produits du porc devraient se vendre aux mêmes prix qui étaient en vigueur au 10 mars 1919, ce qui veut dire une réduction de 2 à 15 cents la livre suivant le cas. Les grandes maisons intéressées dans ce commerce prétendent que la chose est impossible, et sont en instance auprès du tribunal du commerce pour faire modifier ce jugement. Nous attendons les développements dans cette affaire avec intérêt.

LE COMMERCE D'EXPORTATION.

Sir John Aird, gérant général de la Banque Canadienne du Commerce, de retour d'un voyage en Europe, dit qu'il espère qu'aussitôt que le traité de paix sera ratifié, il sera possible de compléter des arrangements par lesquels le taux d'échange sera plus stable, ce qui permettra aux hommes d'affaires canadiens de pouvoir faire le commerce d'exportation sans avoir à surcharger leurs clients européens. Il dit que cette question d'échange sera réglée plus tôt que certaines personnes l'espéraient. Il ajouta que le Canada pouvait certes exporter plusieurs articles de première nécessité dont ces pays ont besoin, surtout bien des articles manufacturés, tels que machines pour le bois et le fer, l'acier de construction, le papier, les chaussures, le coton, la laine, instruments aratoires, etc.

Sans doute que ces pays seront obligés de faire eux-mêmes une partie de leurs finances, mais ils peuvent aussi compter sur l'aide financière canadienne. Si nous voulons avoir notre part du commerce français, du commerce belge ou suisse, nous devons être préparés à leur donner un crédit raisonnable, car autrement nous risquons d'être exclus de ces marchés importants, et si nous ne sommes pas disposés à faire notre part sur ce sujet à l'heure actuelle, il n'est que naturel de s'attendre que ceux qui auront aidé la France, la Belgique ou la Suisse à passer à travers la crise financière actuelle que ces pays ont à supporter, retiendront la plus grande partie du commerce lorsque les conditions auront changé.

Les banques canadiennes et le gouvernement canadien sont prêts à considérer toute aide financière raisonnable en vue d'aider le commerce canadien à obtenir sa part des affaires en Europe.

LA FETE DU POISSON

La fête du poisson aura lieu cette année le 11 novembre prochain, date mémorable puisque c'est celle de l'armistice. Faites que le quatrième anniversaire de cette institution soit célébré avec le plus d'éclat possible.

Le poisson est l'aliment de l'avenir dans ce pays; c'est le seul substitut à la viande de boucherie qui se fait de plus en plus rare. Favoriser la vente du poisson, c'est prévenir des désappointements dans notre alimentation pour l'avenir et permettre le développement de nos plus fertiles ressources naturelles. C'est en plus créer de la richesse chez nous, par nous et pour nous. Soyons patriotes. Mangeons du poisson le 11 novembre prochain, l'anniversaire de la fête du poisson.

Les conseils donnés ci-dessus sont on ne peut plus raisonnables et pratiques et il ne fait pas de doute qu'ils seront suivis par les consommateurs et supportés par les marchands qui s'efforceront de profiter de cette occasion pour pousser davantage encore la vente du poisson qui devient de plus en plus sur toutes les tables un aliment journalier.

Depuis que la guerre a exigé de nous une pratique d'économie bienfaisante, la consommation du poisson a pris des proportions considérables et le goût du public acheteur s'y est porté non sans plaisir. Les marchands qui ont su discerner cette évolution et qui ont ajouté cette branche à leur commerce n'ont par manqué d'en obtenir des résultats surprenants. Les analyses ont démontré éloquemment la valeur nutritive du poisson et dans les familles où l'on recherche à donner des plats d'un goût agréable et économiques à la fois, on fait honneur au poisson. Les marchands devraient tous être attentifs au développement de ce commerce et ne pas laisser passer leur chance d'en faire une branche profitable de leur commerce.

LES FEVES IMPORTEES PORTENT LE MARCHE A LA BAISSSE

Le commerce canadien reçoit actuellement de fortes quantités de fèves *Kotenashi*, mais la plupart sont de la variété *Maudchourienne*, la sorte régulière Japonaise qui s'était tellement vendue au commerce ayant été sérieusement affectée par une température excessivement humide en Orient.

Les achats n'ont pas été très importants dans l'est du Canada, disait un importateur du fait probablement qu'il n'y a pas encore eu de froid. Les *jobbers* et les détaillants font apparemment servir leurs stocks présents à leurs besoins. Et avec les fèves canadiennes qu'il est possible d'obtenir à présent en fortes quantités, la tendance est plutôt à la baisse. Les fèves de Québec sont, dit-on, d'excellente qualité cette année.

L'IMPORTATION DES THES SUR UNE BASE PLUS CHERE

La situation du thé offre une fermeté continue et il y a peu de probabilité de baisse de prix, du moins en assez long moment. Les prix pour l'importation des thés sont, du fait principalement de l'augmentation des frets et de l'augmentation de la valeur du change de l'argent et de la roupie, sur une base beaucoup plus élevée que les prix existants sur le marché canadien. Bien que les affaires de thés soient très actives et se faisaient à des prix augmentant constamment, elles se sont confinées presque entièrement au trafic du thé déjà importé au pays, et ne se sont guère appliquées aux affaires d'importation. Il s'ensuit qu'on s'attend très prochainement à ce que les approvisionnements soient rares et le marché se trouvera évidemment dans la nécessité d'augmenter les prix pour répondre à ce qu'il en coûte à présent pour apporter des thés de l'étranger.

Grande difficulté pour obtenir des thés

L'opinion des gens bien informés est qu'il y a une rareté véritable de thé et qu'on aura de la difficulté à s'en assurer dans les deux ou trois prochains mois, car il y en a très peu sur le marché et qu'on hésite à placer de nouvelles commandes, du fait de la situation actuelle existant à l'étranger. Un fort importateur nous disait qu'il était difficile d'obtenir en ce moment les thés désirables sur le marché canadien et que lorsqu'on en trouvait les prix demandés étaient de cinq à six cents la livre plus chers que ceux d'il y a quelques semaines.

La production au-dessous de la normale

La demande pour les thés au cours des mois prochains sera énorme et la production du thé des Indes est au-dessous de la normale. La consommation du thé augmente fortement tant en Orient qu'en Occident. Dans l'Orient les salaires plus élevés permettent au travailleur d'acheter librement des articles qui étaient autrefois du luxe pour lui. Dans les pays occidentaux l'augmentation du coût ou l'élimination totale des autres breuvages à rendu populaire parmi toutes les classes la consommation du thé. Pendant la période de guerre, les producteurs de thé n'étant pas sûrs d'un marché courant, firent peu ou pas d'efforts pour élever de nouveaux plants et pendant ce temps le manque de main-d'oeuvre et l'augmentation des salaires qui en résultat firent négliger plus ou moins les arbustes à thé de sorte que dans l'Inde seule, la récolte est de 22 millions de dollars au-dessous de la normale.

La question finance est un sérieux problème

La question de financer les achats est un problème sérieux. Les banques des Indes demandent 12 pour 100 pour leur argent et en même temps la

roupie d'argent a augmenté de valeur (de 32c à 45c). Comme tous les paiements soit pour la main-d'œuvre, soit pour le produit, se font en roupies, la livre sterling anglaise, qui précédemment aurait acheté 15 roupies au change, n'a maintenant une valeur que d'environ 10 $\frac{3}{4}$. Avec la dépréciation du souverain-or — en termes de roupies — est venue une augmentation des tarifs de fret de 10c la livre approximativement et par-dessus le marché la taxe de guerre de 2c existe toujours.

Alors que 80 millions de livres représentent la quantité normale de thé entreposée à Londres chaque année pendant la période d'avant-guerre, cela ne représente pas la quantité réelle détenue actuellement dans tout le pays.

Tout le monde achète

Les règlements sévères contre l'accumulation en vigueur pendant la guerre ont dégarni tous les stocks de sorte que tout le monde achète. Si l'on se souvient que 180 millions de livres sont moins d'un-tiers de la quantité consommée dans le monde entier au cours d'une année, on verra aisément que les prix non seulement demeureront fermes, mais encore selon toute probabilité seront plus élevés pendant quelque temps encore.

LES CULTIVATEURS DE LA PROVINCE DE QUEBEC ET L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE 1919

Tous les cultivateurs de la province de Québec savent que la demande étrangère pour les produits de la ferme leur a permis de vendre leurs produits à des prix très rémunérateurs.

Pourquoi alors n'encourageraient-ils pas l'Emprunt de la Victoire qui signifie pour eux des bénéfices encore plus considérables?

En dépit des hauts salaires et de l'augmentation des taux de transport, l'agriculture n'a jamais été plus prospère qu'à l'heure actuelle.

Les nations affamées du monde demandent à grands cris les produits agricoles de qualité supérieure du Canada, et elles sont prêtes à les payer très cher.

Mais il leur faut du crédit et si par l'Emprunt de la Victoire notre pays n'est pas mis en état de leur accorder ce crédit, elles placeront leurs commandes ailleurs. Si le Canada ne leur accorde pas ce crédit, d'autres pays le feront et s'empareront du commerce étranger qui devrait nous revenir.

Il faut de plus maintenir l'activité industrielle dans notre pays afin de donner du travail à tous les ouvriers. Si nous ne le faisons pas la demande de porc, boeuf, mouton, blé, fruits, produits laitiers, etc., va diminuer et tout le monde y perdra.

Les agriculteurs prospères pourraient à eux seuls souscrire en entier l'Emprunt de la Victoire 1919. (Pour la troisième fois le valeur des produits

agricoles dépasse cette année un milliard — \$1,000,000,000.00). Ce fut l'épargne du paysan français qui reconstitua la France après la guerre franco-prussienne de 1870. Et la nouvelle résurrection qui se prépare pour la France, c'est encore largement à ses paysans économes qu'elle la devra.

Plus que les paysans français, les cultivateurs canadiens sont capables d'assumer le fardeau de notre Emprunt de la Victoire 1919. Les cultivateurs qui achèteront pour \$1,000 à \$10,000 d'obligations seront nombreux, au cours de la présente campagne.

Serez-vous l'un deux! — Alors achetez dans toute la mesure du possible et arrangez-vous avec votre banque pour payer par versements si vous n'avez pas sous la main l'argent nécessaire pour tout payer comptant.

Si le représentant de l'Emprunt de la Victoire tarde trop à aller vous voir, ne l'attendez pas; mettez-vous en relations avec le bureau de l'Emprunt dans votre localité, ou avec votre banque, où l'on vous aidera à remplir votre formule de souscription.

A même le dernier emprunt, une somme totale de \$38,731,132.41 a été consacrée à l'achat au Canada de fromage et de beurre.

Sur ce montant au moins la moitié a été distribuée dans la province de Québec, ce qui veut dire que notre classe agricole a largement bénéficié des achats de fromage et de beurre faits à même l'Emprunt de la Victoire 1918.

CE QU'EST UNE OBLIGATION DE LA VICTOIRE

Une Obligation de la Victoire est l'engagement solennel pris par le Canada, par écrit, de vous rembourser à la date fixée, en monnaie d'or si vous le désirez, le plein montant indiqué sur l'obligation, et de vous payer en plus tous les six mois, jusqu'à la date d'échéance l'intérêt au taux de 5 $\frac{1}{2}$ % par année.

L'Obligation de la Victoire consiste en un papier imprimé, semblable au billet de un, deux, cinq ou dix dollars que vous avez en poche, sauf qu'il est plus grand (9 $\frac{1}{2}$ pouces par 13 pouces). A ce papier sont attachés des coupons d'intérêt qui consistent en de petites bandes de papier, aussi imprimées, mesurant 3 pouces par 1 $\frac{1}{4}$ pouce. Chacun de ces coupons porte la date à partir de laquelle le détenteur pourra échanger pour de l'argent, sans aucun frais et pour le montant aussi indiqué, à n'importe quelle succursale canadienne d'une banque incorporée au Canada.

Les obligations nominatives sont celles qui portent votre nom. Les obligations au porteur sont celles qui ne portent aucun nom; elles sont donc payables à celui qui les a en mains — tout comme un billet de banque.

Ne confondez pas les Obligations de la Victoire avec des "actions" ou "parts" de compagnies. Celui qui achète des parts ou l'actionnaire participe aux risques aussi bien qu'aux gains d'une entreprise; celui qui détient des obligations, ou l'obligataire, est un créancier qui est assuré du revenu ainsi que du remboursement à l'échéance fixée tant que la société ne sera pas insolvable. — et même en ce cas, il sera remboursé avant qu'aucun actionnaire ait pu toucher une part quelconque de son apport.

Les obligations de la Victoire sont garanties par toutes les richesses du Canada — toutes ses industries, toutes ses ressources en minéraux, pêcheries, forêts et terres. Elles constituent une première hypothèque sur toutes les richesses du Canada et sur toutes les possibilités de taxation du pays. Même l'hypothèque passée devant notaire que vous pouvez avoir sur la maison et la ferme du voisin, est incluse dans la sécurité qu'offre le pays pour l'Emprunt contracté.

Les Obligations de la Victoire sont donc un placement aussi sûr et plus rémunérateur que l'ar-

gent que vous avez en poche — elles sont productives d'intérêt.

FORTE HAUSSE DES BALAIS

Les balais ont été en hausse. Des prix plus élevés sont cotés par les manufacturiers et, en conséquence, les prix du gros au commerce ont subi une augmentation correspondante. La hausse se chiffre de cinquante à soixante cents la douzaine, et est attribuée aux prix plus élevés qui prévalent pour le maïs à balais comme pour les manches, la broche, la ficelle et la main-d'oeuvre. La situation actuelle du marché est très forte et il en sera probablement ainsi encore pendant quelque temps. Les prix, disent les manufacturiers peuvent enregistrer encore des avances dans les prochaines semaines. Les marchands de gros cotent à présent les balais de \$6.00 à \$10.00 la douzaine, mais cela ne comprend pas la nouvelle augmentation. Avec cette dernière ajoutée, les nouvelles cotations seront de 50 à 60c plus élevées.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad 84	Clark, Wm. 68	Goodhue Co., Ltd.,	McArthur, A. 80
Acme Glove Works,	Climax Baler Co. . . . 54	J. B. 10	Meunier, O. B., & Cie 10
Ltd. Couverture	Cluett, Peabody 23	Greenshields 16	Muser Bros 13
Amyot & Cie 25	Connors Bros. 68	Gendron Mfg. Co. . . . 80	Montbriand, L.-R. . . . 88
Armour & Co. 60	Coristine, James . . . 45-46	Gnaedinger Son &	Montreal Biscuit . . . 66
Assurance Mont-	Côté & Lapointe . . . 64	Co. 21	Morrow Screw & Nut 80
Royal 88	Couillard, Auguste . . 89	Guelph Carpet 24	Nova Scotia Steel Co. 78
Ballantyne, R. M.,	Dale Wax Figure . . . 22	Grant Holden-	Old City Mfg. Co. . . . 65
& Co. 7	Desmazières, P. 54	Graham, Ltd. 48	Oneida Community . . 77
Banque d'Hochelega 86	Delfosse 25	Hodgson Sumner Co. 5	Orkin, J. M., Cie Ltée 12
Banque Nationale . . 86	Desparois, Garneau	Hollander & Sons . . . 11	Ottawa Paint Works
Banque Provinciale . 86	& Cie 15	Hollander Fur Dyeing 22	Couverture
Barnett 80	Dominion Canners. . . 61	Imperial Tobacco . . . 27	Oval Dish Wood . . . 62
Beach Foundry 79	Dominion Textile,	Jonas & Cie, H. 69	Paquet & Bonnier . . 88
Belding Paul	Couverture	Kassab Kimono Mfg.	Poulin, P., & Cie . . . 61
Corticelli 8	Dominion Wadding . . 25	Co. 23	Racine 6
British Colonial Fire	Duffy, J. J., & Co. . . 66	King Silk Co., Ltd. . . 19	Ramsay Paints 78
Ins. 88	Emprunt de la	Kribs, W. A. 76	Redmond Co., Ltd. . . 18
Brock, W. R. 14	Victoire 90	Lang Shirt 24	Regal Shirt Co. 20
Brodeur, A. 64	Eddy, E. B. 66	La Prévoyance 88	Robert & Frères . . . 76
Brodie & Harvie . . . 54	Everybody Overall	La Manufacture de	Schofield Woollen . . . 24
Bureau du Shérif . . 55	Co., Ltd. 22	Chaises de Stanfold 25	Silks, Ltd. 20
Burrow Stuart Milne	Fabrique de Balais	Laberge Chevalier . . 17	Stautons, Ltd. 78
Co. 83	de Granby 64	Leduc, J. H. 52	Steel of Canada 84
Canada Foundries &	Fontaine, Henri 64	Leslie & Co., A. 80	Still Co. 53
Forgings 78	Forsyth . . . Couverture	Lewis Bros. 82	Sun Life of Canada. 88
Canada Life Assurance	Gagnon, P. A. 88	Liverpool-Manitoba . 88	St. William Fruit . . . 63
Co. 88	Garand, Terroux &	A. Mathieu 55	Tower Canadian Ltd. 20
Canada Paint 85	Cie 88	Manufacture de Hardes	Trudel & Guillet . . . 64
Canadian Polishes . . 60	Gardner Clothing . . . 23	de Victoriaville . . . 12	Walter Blue 47
Canadian Salt 60	Garland, John M., &	Martin, P. P. 9	Western Ass. Co. . . . 88
Catelli 67	Son 3	Mathieu (Cie J.-L.) . 66	Williams, C. J. H. . . . 76
Champion Spark Plug	Godde Bedin & Cie . . 15	Maxwells 78	
Co. of Canada Ltd. 81	Gonthier & Modgley. 88		
Chipman-Holton 4			
Cie d'Assurance Mutuel-			
le du Commerce. . . 88			

**L'AUGMENTATION DES VENTES D'AUTOS
OFFRE UNE MAGNIFIQUE OPPORTUNITE POUR
LA VENTE DES ACCESSOIRES ET
COMBUSTIBLES**

Les ventes d'automobiles se font si rapidement cette saison que les manufacturiers ne peuvent répondre à la demande qui les assaille. Les marchands d'autos usagés sont dans le même cas. Ils font rapport de ventes exceptionnelles. Des centaines de gens dans tout le pays qui ont besoin d'autos et qui ne peuvent en obtenir de neufs achètent de vieilles machines jusqu'à ce qu'ils puissent en obtenir des neuves.

Tout nouvel auto sortant de la fabrique et tout vieil auto qui est réparé et remis en vente impliquent la vente de nombreux accessoires et appareils d'équipement. Ceci offre une opportunité au marchand de quincaillerie qui tient ces marchandises et il en tire de bonnes affaires et de réels profits.

Les marchands de quincaillerie de tout le Canada en profitent et dès qu'ils se lancent dans cette ligne et en comprennent les possibilités, ce n'est plus qu'une question de temps pour qu'ils jugent de la nécessité urgente de tenir un stock qui puisse satisfaire à toutes les demandes des propriétaires d'autos. La plupart des départements d'accessoires d'autos les plus florissants qu'on rencontre dans les magasins de quincaillerie du Dominion ont eu des débuts très modestes et ont grandi très vite et grandissent encore car chaque année voit une augmentation énorme dans le nombre des autos en circulation.

Qui est-ce qui achète des automobiles? Presque tout le monde pourrait-on répondre, Le citoyen achète un automobile pour son propre plaisir. Le commerçant achète des autos et des trucks, des autos pour ses voyageurs et pour lui-même, des trucks pour livrer ses marchandises rapidement.

Selon les statistiques, il y avait 101,599 automobiles à passagers dans l'Ontario, l'an dernier, dont 64,900 appartenaient à des gens de ville, de village et de campagne. 36,699 autos seulement étaient en possession d'habitants de cités, dont 17,171 à Toronto. Il y avait 7,529 trucks à moteur en opération.

Parmi les automobiles en usage chaque jour, pas moins de 37,758 sont conduits par des fermiers et des bouviers. Les marchands et manufacturiers possèdent 27,144 autos et les voyageurs de commerce 2,507.

La classification des autos montre qu'il y a 91,866 autos de tourisme, 7,144 runabouts, 2,758 coupés, sédans et limousines, 49 taxicabs et 58 autobus et ambulances. La plus grande partie des autos est de 25 h. p. et moins, 84,108 étant déclarés comme tels, tandis que 31 sont de 51 h. p. et

plus. Il y a 4 autos à vapeur et 162 autos électriques. Il y a 18 trucks de six tonnes et plus, dans l'Ontario.

VILLAGE DU CAP DE LA MADELEINE
PLACE D'AFFAIRES A VENDRE

Située au centre de trois moulins à papier et près de la cale sèche.
Grosse clientèle.
Gros chiffres d'affaires.
Grand magasin et résidence privée.
Superbe occasion pour un acheteur immédiat.
Conditions faciles de paiements.
Une partie comptant et le reste par versements faciles.
Ecrire au

NOTAIRE L. P. MERCIER,
25 rue St-Alexandre, TROIS-RIVIERES.

*Si vous éprouvez quelque embarras
dans vos achats*

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

**Qualité d'abord avec les
MANCHES DE STILL**

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

LA QUALITE D'ABORD a toujours été notre politique pour tous nos produits.

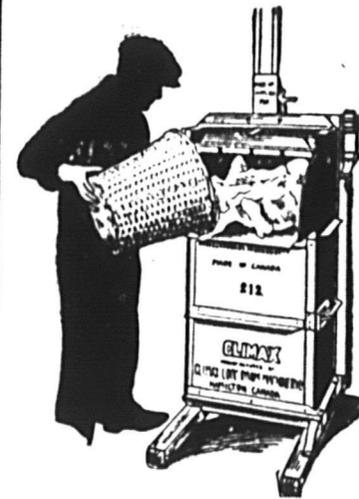
LES MANCHES DE STILL jouissent dans tout le Dominion d'un renom qui les met au premier rang des articles de vente rapide pour le détaillant.

Partout où l'on demande ce qu'il y a de mieux, les STILL sont en vente.

Il s'en vend plus au Canada que ceux de n'importe quelle autre marque. LES MANCHES DE STILL sont faits avec soin avec des bois canadiens de haute qualité et exceptionnellement résistants: Manches de hache, de pique, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook et Peavie. Les MANCHES DE STILL donnent de bons profits au détaillant et une satisfaction parfaite au client.

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario



En temps de Guerre comme en temps de Paix, l'Economie est un devoir national.

Faites disparaître ces disgracieux amas de papier sur vos planchers — et supprimez le danger d'un incendie.

En vous servant d'une Presse Climax à mettre le papier en balles vous obtiendrez le plus haut prix pour vos papiers de rebut.

La Presse Climax comprime et met en balles votre papier prêt pour l'expédition. Elle sauve du temps, du travail, tient votre établissement propre — et convertit en argent vos papiers de rebut.

Tout en acier. 12 dimensions. Durera toute une vie.

CLIMAX BALER Co
HAMILTON, ONT.

Représentation Demandée

Négociant français accepterait dépôt ou agence, pour tous produits de bonnes maisons canadiennes. Faire offres à :

PAUL DESMAZIERES,

à Haubourdin, Nord, France.

Renseignements du District de Sherbrooke

Actes enregistrés au bureau d'enregistrement du district de Sherbrooke durant la semaine finissant le 25 octobre 1919.

VENTES

- François Parent à A. M. Edwards et al lot 7-12, quartier sud. Prix \$11,000; payés.
- E. A. C. Bourque à Auguste Laforge, lot 727-4, quartier est. Prix \$200; payés.
- E. A. C. Bourque à M. A. Lacharité, lot 727-22, quartier est. Prix \$375; payés.
- Joseph Couture à Firmin D'Amour, bois sur lot 2b, rang 4, Compton. Prix \$21,000; \$8,400 payés et autres propriétés.
- Dominique Dubreuil à Mme Eusèbe Rocheleau, lot 28f, rang 1, Ascot. Prix \$1,200; payés.
- C. E. Sunbury à F. J. Southwood, W ½, lots 588 et 591, quartier nord. Prix \$4,000; payés.
- C. E. Sunbury à F. J. Southwood W ½ lots 588 et 591 quartier nord. Prix 4,000; payés.
- W. S. Dresser à F. T. Vaughan, lot 740 quartier nord. Prix \$1.00; payé.
- Emmanuel Leclaire à L. Q. Bliss, lot 53, Village de Compton. Prix \$2,000; payés.
- Alexandre Pepin à Henri DeLafontaine, lot 16b-69, rang 9, Ascot. Prix \$1,550; payés.
- Hon. William White et al à James Bélanger, parti lot 616, Orford. Prix \$75.00; payés.
- Mlle Georgiana Boucher à Philippe Doyon, indivisé 11/20 dans lot 26, quartier centre. Prix \$2,500; \$500 payés.
- E. B. Dionne à Napoléon Ruel et al, lots 1452-41 et 1452-34, quartier sud. Prix \$11,000; \$3,000 payés.

HYPOTHEQUES

- Jules Bruneau à O. C. Morissette pour \$7,000, affectant lots 1497 et 1498 quartier sud.
- F. T. Vaughan à L. A. Bayley pour \$3,500, affectant lot 740 quartier nord.
- J. L. A. Ruel à Onésime Thibault pour \$1,000, affectant lots 7-320 et 321 quartier sud, et lots 16b-121 et 127 rang 9, Ascot.
- Achille Leclaire à A. Z. Pinsonneault

- pour \$425, affectant lots 729-112, 113 et 116 quartier est.
- Pierre Gauvin à Arthur Chevalier pour \$4,000, affectant partie lots 118 François DeLafontaine à Henri De-et 119, quartier centre.
- Lafontaine pour \$1,100, affectant lot 16b-73, rang 9, Ascot.

QUITTANCES

- Mme Ferdinand Coté à Arthur Coté hypothèque du 27 novembre 1908.
- Séminaire St-Charles Borromée à François Parent, hypothèque du 30 juin et le 6 septembre 1919.
- Delle Clara Bradshaw à Alexandre Pepin, hypothèque du 17 septembre 1918.
- George Maurice à Amédée Dubé, hypothèque du 1er février 1919.
- Eugène Laroche à Joseph Couture, hypothèque du 17 janvier 1917.
- Succession de Dame C. J. Webster à T. J. Williams, hypothèque du 24 avril 1915.
- Sherbrooke Loan and Mortgage Co. à A. C. Hawker, hypothèque du 14 mai 1909.
- Joseph Charest à François DeLafontaine, hypothèque du 24 août 1916.
- Joseph Charest à Jean-Baptiste Lamontagne, hypothèque du 9 décembre 1912.
- Mme Frs Thivierge à Michel, hypothèque du 18 octobre 1911.
- Ludger Forest à Alfred Bolduc, hypothèque du 14 janvier 1919.
- Mlle Eva Bolduc à Alfred Bolduc, hypothèque du 22 octobre 1914.
- Main-levée par J. R. Baldwin à Alfred Bolduc, résiliant part à lots 147 et 148, village de Compton.
- Testament de feu Ferdinand Côté, laissant tous ses biens à son épouse, Dame Selvia Dufour.
- Testament de feu Mme J. A. Bayeur, avec transport affectant partie du lot 1419 quartier Sud du lot 460 quartier Est, laissés à son mari.
- Reçu du percepteur du revenu provincial, déclarant qu'aucun droit n'est exigible re succession de Dame J. A. Bayeur, sur partie lot 1419 quartier Sud et lot 460 quartier Est.
- Procurateur de Alexandre Pepin à Edward P. McCabe, lui permettant de vendre le lot 16b-89, rang 9,

- Ascot, pour une somme de pas moins de \$1,500.
- Procurateur par Mme Ferdinand Coté à G. E. Bégin, lui permettant de recevoir \$1,200 qui lui sont dûs par Arthur Coté, et lui en donner quittance.
- Transfer par la Succession Alexander Movor et al. à Mme Curtis E. Shepard, de \$1,400 dûs par Urbain Beaudoin, sur le lot 21a, rang 5, Compton.
- Donation par Mlle Mary T. Lambs à Mme Rainsford Deware (née Lambs), du lot 2j, rang 4, Ascot.
- Autorisation par la Cour Supérieure à Mme John H. Bell (née Logn), l'autorisant à accepter sous bénéfice d'inventaire la succession de son époux, feu John H. Bell.
- Main-levée sur saisie par Mlle Claire Bradshaw vs Alexandre Pépin, sur lot 16b-69, rang 9, Ascot.
- Contrat de mariage entre Arthur Lord et Mlle Ida A. Pinard.
- Avis d'adresse de Napoléon Larose à Arthur Côté, déclarant que son adresse est la suivante: "Monsieur Napoléon Larose, cultivateur, P.O. D'Artagnan, St-Henri de Lévis, P. Q."

Liste des personnes déposant sous la Loi Lacombe.

A

- Ainsley, J. A.
Allé, Adélar.
Allaire, Alphonse.
Aldrich, L. O.
Auger, Donat.
Archambault, Adélar.

B

- Barlow, Angus.
Boisvert, Hnery.
Bizler, Jean.
Breton, Philippe.
Bégin, Georges.
Blanchette, Linière.
Brochu, Sam.
Batten, Henry.
Boisvert, Zéph.
Beaudoin, Joseph.
Bourassa, Louis.
Baker, Edwin S.
Bonin, Omer.
Beard, Frank.

Bureau, F. X.
Blouin, Edouard.
Blais, Louis.
Bossé, Arcadius.
Bourget, Edmond.
Buisson, Marcel.
Bégin, Michel.
Baron, Romuald.
Bonin, Jos. Alcide.
Bélangier, Elzéar.
Bergeron, Onlle.

C

Côté, J. Adrien.
Champigny, Stanislas.
Cloutier, O. A.
Côté, Georges.
Côté, Eddy.
Côté, François.
Caya, Omer.
Côté, Alfred.
Chrétien, Edouard.

D

Dubois, Alfred.
Dufresne, Ferdinand.
Dransfield, F.
Deeb, Wm.
Dezan, Frs
Daniel, John.

Desrosiers, Cléo.
Donahue, J.
Doré, Peter.
Demers, Geo.
Douglas, Robert.
Desrochers, Jos.
Demers, Jos.
Deneault, Wilfrid.
Dubé, Alex. N.
Descoteaux, Alfred.

F

Fox, Everett.
Fleury, Timoléus.
Feldman, Joseph.
Faucher, Caius.
Fortier, N. Eug.

G

Guimond, J.-Bte.
Gagné, J. C.
Gagné, J. W.
Grenier, Louis.
Guimond, Art.
Gagnon, Arthur.
Gilbert, Ph.
Gingras, J. Nap.
Gagnon, Edgar.
Godbout, Emile.
Gagnon, Sam.

Genest, J. H. A.
Guertin, Joseph.
Gauthier, Eug.
Gervais, V. D.
Gregory, A. J.
Guimond, Geo.

H

Hébert, Alfred.
Houle, Edouard.
Hicks, Wm.
Holtham, Frank.
Hommel, Pierre.
Hunting, E. C.

J

Johnson, Harlow.

K

Keeler, Robert.

L

Lavigne, Emile.
Lavallée, Jos.
Lépine, Cyrille.
Lapointe, Archelas.
Leclaire, Arthur.
Lavallière, P.
Leroux, Henri.
Loewood, Edward.
Lauzier, Sylvio.
Laroche, Edouard.

VENTES PAR HUISSIERS

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

R. Sweaffield vs J. Bremner, 3 novembre, 1 p.m., 32 Woodland, Trudeau.
Armélia Pepin vs Gust. A. Latouche, 3 novembre, 10 a.m., 378 Garnier, Brossard.
Origène Borduas vs Art. Lacasse, 3 novembre 10 a.m., 483 Joliette, Brossard.
S. L. Routtenberg et al. vs Agnès Hogan, 3 novembre, 10 a.m., 285 Drolet, Desroches.
S. L. Routtenberg et al. vs Fred. Fialla, 3 novembre, 11 a.m., 2413 Waverly, Desroches.
Can. Fairbanks Morse Co., Ltd., vs Léoni Giguère, 3 novembre, 10 a.m., 1317 Notre-Dame Est, Robitaille.
J. Garmaise vs Alex. McDonald, 6 novembre, 11 a.m., 252 Richmond, Robitaille.
Wilders Ltd. vs G. Martin, 6 novembre, 10 a.m., 837 Wellington, Robitaille.
St-Jacques Tobacco Packing Co., Ltd. vs Jos. Pontbriand, 3 novembre, 1 p.m., 305 Stadacona, Pauzé.
W. Allard vs Adélar Matel, 4 novembre, 10 a.m., 395 Angers, Lauzon.
Mme J. Lamontagne vs Henri Beauchamp, 4 novembre, 10 a.m., 261 St-Joseph, Lapière.
Mlle B. Leblanc vs L. Leblanc, 4 novembre, 10 a.m., 2438 Boyer, Lapière.
J. McShane vs P. H. Tusbourg, 3 novembre, 10 a.m., 1081 St-Jacques, Lapière.
Ferd. Tremblay vs J. M. A. Valois, 3 novembre, 10 a.m., 632 Parc Lafontaine, Desmarais.
Genest & Genest, Ltd. vs Henri Larivière, 6 novembre, 10 a.m., 1375 Notre-Dame E., Marson.

M. W. O'Shaughnessy vs Jos. Provost, 6 novembre, 10 a.m., 300 St-Jérôme, Coutu.

Jos. Brunet vs O. Richard, 7 novembre, 11 a.m., 1941 Cartier, Desroches.

R. Cornellier et al. vs D. Thauvette, 7 novembre, 10 a.m., 787a Henri Julien, Desroches.

H. Lamoureux vs Vict. Vinosky, 5 novembre, 10 a.m., 1175 St-Urbain, Lafontaine.

LOI LACOMBE

Déposants Employeurs

Alcide Baulne	Canada Car Co.
Clodomir Chaumont	La Cité de Montréal
J. W. Julbert	A. Bélanger
J. B. Dupont	Montreal Light, Heat & P. Co.
E. S. Rolland	J. E. Goudrault
J. E. Goudrault	Elzéar Daoust
Gaspard Henri	Ville de Lachine
Hector Roy	Grand Trunk Ry Co.
F. Bélanger	M. Gignac
A. Gagné	A. Martin
P. Martin	Dominion Glass Co.
James M. Aird	Magloire Desjardins Mfg.
Gustave Adam	Bigras
L. M. A. Lemieux	Dominion Glass Co.
A. Corbell	A. Gasko
J. O. Proulx	J. Dupuis
N. Lazarres	Charles Ciceri Co., Ltd.
Eugène Gibeau	Bell Telephone Co.
N. Tudeau	The Walker & Lowney Co. of Can.
J. B. Forcier	H. Lebeuf
J. A. Dubrule	A. Desrochers
Romulus Desrochers	A. Normand
D. E. Lucas	D. Harrison
C. Chevalier	Mitchell Malser
Philippe E. Smith	Barnabé Sarrasin
J. N. Clermont	Ltée
Mme E. St-Onge	Brisebois
maître-chartier	James Halpin
J. Octave Manton	Jos. Rotenbergs
Canadian Pacific Ry.	Joseph Faubert
Steel Co. of Canada	P. Apostolakos

McCormick Mfg. Co., Ltd.
Framers Rock .. P. E. Boissoneault
P. A. Drapeau .. Mr. Clark
P. O. Boucher ..
Dominion Car & Foundry
Emery L'Espérance .. Alf. Richard

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

Avis est par les présentes donné que James Goddard, des cité et district de Montréal, dans la province de Québec, soldat de retour du front, s'adressera au Parlement du Canada, à sa prochaine session, afin d'obtenir un bill de divorce d'avec son épouse, Lilian Frances Goddard, pour cause d'adultère.

JAMES GODDARD.

Daté à Montréal,
le 10 octobre,
A. D. 1919.



UNE SESSION

DE LA COUR DU BANC DU ROI

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

LUNDI, troisième jour de NOVEMBRE prochain, à DIX HEURES du matin.

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

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

Le député-shérif,

EUGENE GOUIN.

Bureau du shérif,
Montréal, 14 octobre 1919.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 29 octobre 1919.

Une grande activité règne pour les diverses provisions et il y aura probablement un bon mouvement à mesure que la température froidira. Les marchés des porcs sont encore fermes et les prix peuvent monter encore. Les moutons sont un peu faciles et les cotations des bestiaux sont un peu plus faciles pour les morceaux de choix. Les viandes fumées et préparées ont baissé de même que le bacon et le porc en barils. Les jambons cuits et rôtis ont baissé de 2c à 3c. Le saindoux et la graisse végétale sont fermes. Le beurre se vend plus cher et il ne serait pas surprenant de voir le prix de la margarine monter à cause de cela. Le fromage a monté d'un centin par suite des achats actifs qui ont été faits aux Etats-Unis. Les nouveaux oeufs ont monté de deux centins la douzaine à 70c. Les marchés des volailles sont actifs et les ventes sont très considérables. Le commerce du poisson s'améliore chaque jour et une grande activité règne sur ce marché, avec très peu de changement dans les prix.

LES PORCS S'AFFERMISSENT; LES MOUTONS PLUS FACILES

Viandes fraîches — Il y a eu de gros arrivages des divers bestiaux vivants cette semaine ici. Déjà les prix ont monté un peu et quelques-uns s'attendent à d'autres augmentations avant la fin de la semaine. Actuellement les lots choisis vivants se vendent de \$18 à \$18.25 le quintal. Les moutons arrivent bien et les tendances sont plus faciles avec la perspective de voir les prix réduits un peu. Le prix des divers morceaux de choix a baissé un peu.

Nous cotons:

Porcs vivants	18.00
Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs, petits	
65-90 lbs	27.00
Tués (pesantes)	23.50 25.00
Porc frais—	
Gigot de porc	0.33
Gigot de porc (trimmé)	0.37
Longes (trimmées)	0.37
Longes (non trimmées)	0.33
Côtes, Spare	0.20 0.25
Epaules (trimmées)	0.29
Saucisse de porc (pure)	0.25
Saucisse de ferme	0.18
Boeuf frais—	
(Steers et Helfers):	
Quartiers derrière	0.24 0.25
Quartiers devant	0.14 0.15
Longes	0.35
Côtes	0.25

Chucks	0.14
Hanches	0.22
(Vaches)—	
Quartiers derrière	0.20 0.22
Quartiers devant	0.12 0.13
Longes	0.27
Côtes	0.23
Chucks	0.11
Hanches	0.18
Veaux (suivant qualité)	0.22 0.28
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.23
Mouton	0.16

LES JAMBONS, LE BACON ET LE PORC BAISSENT

Viandes préparées — Les prix ont été réduits un peu pour les jambons et le bacon. Cette baisse est le résultat des déclinés qui ont eu lieu il y a quelques semaines sur le porc. Les cotations corrigées seront trouvées ici et le total se chiffre à environ deux centins la livre. Le porc en baril a baissé également. Il y a une demande très active pour toutes ces lignes, et bien que le marché puisse se maintenir aux prix réduits, il est possible qu'il n'y aura pas d'autres déclinés actuellement, par suite de l'affermissement de la base du porc vivant et préparé.

Nous cotons:

Viandes préparées—	
Jambons:	
Médium, fumés, la lb—	
(Poids) 12-14 lbs	0.38
14-20	0.37
20-25	0.35
25-35	0.29
Plus de 35 lbs	0.28
Bacon—	
Déjeuner, la lb. (suivant	
qualité)	0.44 0.52
Windsor	0.51
Cottage rolls	0.34
Jambon Picnic	0.29
Porc en baril—	
Canadian short cut (lb.)	
morceaux 30-40	54.00
Dos, clear fat (bbl.) mor-	
ceaux 40-50	63.00
Porc, lourd (baril)	51.00
Boeuf (plate)	32.00
Boeuf (mess)	32.00
Porc engraisé aux fèves	48.00

LE JAMBON ROTI ET CUIT BAISSENT TOUS LES DEUX

Viandes cuites — Les prix ont été plus faciles pour les jambons cuits et les jambons rôtis, le prix étant d'environ trois cents la livre meilleur marché. Il y a eu une tendance facile sur ces lignes, par suite des récentes réductions sur le porc. La demande est bonne pour la saison.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13½
Langue de boeuf en gelée, choix	0.59
Langue de porc en gelée	0.48
Jambon et langue, la lb.	0.30

Veau et langue	0.23
Jambons, rôtis	0.60
Jambons, cuits	0.58
Epaules, rôties	0.46
Epaules, bouillies	0.44
Pâtés de porc (douz.)	0.80
Boudin, la lb.	0.12
Mince meat, la lb.	0.15 0.19

LA DEMANDE EST BONNE POUR LE SAINDOUX ET LE PRIX EST FERME

Saindoux — Par suite de la demande stable et active pour le saindoux, les prix sont fermement maintenus, mais il n'y a pas eu de changement pour la semaine. Bien que les approvisionnements soient encore suffisants, la grosse vente du saindoux se maintient et il est peu probable que des réductions seront faites dans la base. Comme question de fait, il est probable qu'il y aura une hausse si le marché des porcs garde sa tendance à la hausse.

Nous cotons:

Saindoux, pur—	
Tierces, 400 lbs, la lb.	0.31 0.31½
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.31½ 0.32
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.31½ 0.32
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.33½ 0.34

PAS DE CHANGEMENT MARQUE POUR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse végétale—La vente du saindoux composé se maintient bien, bien que plusieurs se servent du saindoux pur, avec des prix pas beaucoup plus élevés. Le stock est suffisant pour répondre à la demande.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0.29
Tinettes, 50 lbs	0.29½ 0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.30 0.30½
Morceaux de 1 lb. la lb.	0.32

LE PRIX DE LA MARGARINE VA-T-IL AUGMENTER?

Margarine — Les prix sont très fermes pour la margarine et avec le beurre un peu plus cher cette semaine, la question se pose: "Les prix vont-ils monter?" Dans le moment certains marchands de gros demandent plus cher pour leurs approvisionnements et il ne serait pas surprenant d'enregistrer un changement vers la hausse, dans un avenir très rapproché.

Margarine:

En moules, suivant la	
qualité, la lb.	0.35 0.39
En tinettes suivant la	
qualité, la lb.	0.31 0.34

LE BEURRE MONTE D'UN CENTIN

Beurre — En vue du fait que le meilleur beurre de crèmerie se vend plus cher aux Etats-Unis — où les prix de

vente ont été dernièrement un attrait pour vendeurs canadiens de provisions — et par suite de la grosse augmentation de la part du consommateur ici, les prix ont augmenté d'un à deux centins la livre pour toutes les variétés. Le meilleur beurre de crèmerie est coté à 61c en morceaux et certains, dit-on, demandent 62c. Les tendances sont décidément fermes et des prix plus élevés pourraient être enregistrés.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé . . .	0.61½	0.62
Le meilleur crèmerie . . .	0.60½	0.60½
Bon crèmerie	0.59½	0.59½
Le meilleur de ferme . . .	0.53	0.54

LE PRIX DU FROMAGE MONTE D'UN CENTIN

Fromage — Un centin la livre a été ajouté au prix du fromage cette semaine. On attribue cette hausse à un achat plus actif à la campagne, où certains gros acheteurs ont payé beaucoup plus cher pour ce qu'ils voulaient avoir. Le ton est ferme; la demande pour la consommation est considérable; et le commerce de l'exportation continue d'être lourd.

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24½
No. 3, la lb.	0.24

LES OEUFs FRAIS MONTENT DE DEUX CENTS A 70c.

Oeufs — Une avance de deux centins la douzaine a été enregistrée pour les oeufs frais, et la grosse commande pour la consommation et l'exportation sont responsables de cette hausse, en vue du fait que les arrivages sont beaucoup moins considérables que les besoins. Les oeufs d'entreposage sont expédiés librement, dit-on, en Angleterre.

Oeufs strictement frais .	0.68	0.70
De choix	0.62	0.63
No 1	0.56	0.59
No 2	0.52	0.54

LA DEMANDE EST BONNE POUR LES VOLAILLES

Il n'y a pas de changement dans l'état du marché des volailles. Les approvisionnements continuent d'être suffisants pour répondre à tous les besoins pour lesquels il y a une bonne demande de la part des vendeurs et les prix restent stables. Les arrivages de volailles préparées sont encore petits par suite de la température défavorable que nous avons cette saison. La demande pour la consommation est stable et le marché en somme est assez actif.

Poulets, "brollers" . . .	0.20	0.23
Poulets	0.20	0.25
Volailles, grosses . . .	0.22	0.24
Volailles, petites . . .	0.15	0.18
Roasters	0.15	0.17
Cannetons	0.17	0.22
Canards	0.15	0.16
Oies	0.15	0.20
Dindes	0.15	0.35

LA LIVRAISON DU POISSON EST BONNE ET LE COMMERCE EST MEILLEUR

Poisson. — Le mouvement du poisson s'améliore de jour en jour et le mouvement actuel est maintenu par les compagnies de transport, les approvisionnements seront suffisants et promptement livrés au commerce. Il y a une rareté temporaire pour le poisson des lacs; mais la plupart des variétés sont considérables. Le haddock et la morue sont abondants et ils se vendent bien. Le poisson blanc et la truite des lacs sont rares. La saison des huîtres se développe actuellement et l'on s'occupera de la grosse demande. Les prix ont subi peu de changements et dans certains cas, ils sont modérés.

Poisson frais

Carpes, la lb.	0.11	0.12
Doré	0.20	
Anguilles, la lb.	0.12	
Bullheads (préparées) . . .	0.13	
Gaspéreaux, chacun	0.08	
Haddies	0.12	0.12
Filet de haddies	0.20	
Haddock	0.09	
Flétan, Est	0.24	
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché . . .	0.07	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.35	0.40
Homards vivants	0.35	
Petit brochet (pike), la lb.	0.13	
Saumon (B.C.), la lb.		
rouge	0.25	0.26
Saumon de Gaspé	0.28	0.30
Truite des Lacs	0.20	
Maquereau	0.14	0.15
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite de russeaux	0.38	0.40

Poisson fumé

Haddies, BXs, la lb.	0.12	0.13
Filets	0.18	
Bloaters, la boîte	2.00	
Kippers	2.25	

L'ÉPICERIE

Une avance de trois centins le gallon est devenue en vigueur sur les mélasses de choix. Cette hausse, comme nous le prédisions la semaine dernière, est le résultat du ton fort qui a régné sur ce marché ces dernières semaines. Les confitures composées ont également monté d'un demi-centin la livre. Le câble de sisal se vend meilleur marché. La situation du marché est encore sérieuse et certains marchands de gros ne fournissent à leurs clients que du sucre mou. Les poires de la dernière récolte sont arrivées et leur prix a monté. Les fèves sont encore stables et leur mouvement est satisfaisant. Les noix et les fruits secs sont encore actifs et fermes. Les raisins peuvent monter. Le nouveau corinthe grec commence à arriver à Montréal et l'on en attend une cargaison d'ici trois semaines. Les pelures de la nouvelle récolte sont à la hausse. Les riz sont fermes, surtout ceux des

meilleures variétés. Le miel en seau a monté d'un centin la livre. Les thés sont chers et fermes; le cacao s'affermi et il pourrait monter. Les épices sont très chères et il pourrait se produire des hausses sur certaines de ces marchandises dans un avenir très rapproché. Le prix de la chlorée canadienne a baissé. Les nourritures sont très fermes et elles se vendent bien. Les corn flakes ont baissé de même que l'avoine roulée. Les grains grossiers se vendent plus chers. Le prix des oignons est très élevé et plusieurs des légumes deviennent rares — surtout les tomates. Les affaires sont très actives sur ce marché.

LE CABLE A BAISSÉ

Câble, confitures. — Une baisse de 1½c. la livre est en vigueur sur le câble de sisal, mettant la base du prix à 26 cents. Les confitures composées d'Upton se vendent ½ cent plus cher, les seaux de 30 livres se vendent 16½ cents.

IL EST DIFFICILE DE SE PROCURER DU SUCRE; LES MARCHANDS DE GROS VENDENT DU SUCRE MOU

Sucre. — Il est impossible de dire qu'il y a eu amélioration sur ce marché au cours de la semaine. Les stocks de sucre mou sont fondus à mesure qu'ils arrivent et le mouvement des sucres bruts a été très considérable. Avec de petits stocks en mains partout, les raffineries ne peuvent répondre à la demande, et cette semaine l'on ne peut se procurer que très peu de sucre granulé. Les marchands de gros vendent des sucres mous ou bruns en grande quantité et, comme question de fait, quelques-uns d'entre eux n'en ont pas d'autres à offrir. La base du prix reste sans changement, mais le ton est très ferme. L'amélioration ne pourra se faire que graduellement.

Nous cotons:

	Les 100 livres
Atlantic, extra granulé	11.00
Acadia, extra granulé	11.00
St. Lawrence, extra granulé	11.25
Canada, extra granulé	11.00
Dominion cristal granulé	11.00
Glacé, barils	11.00
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	11.20
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	11.60
Glacé, 1 livre	12.80
Jaune No 1	10.60
Jaune No 2 or	10.25 10.50
Jaune No 3	10.15 10.40
Jaune No 4	10.10
En poudre, barils	11.00
En poudre, 50s	11.00
En poudre, 25s	11.30
Cubes et déc. 100 lbs	11.45
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.55
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.65
Cubes, paq. de 2 lbs	11.85
En morceaux Paris, barils	11.60
" " 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	13.50

Crystal Diamond, barils	12.75
" " boîtes 100 lbs	11.70
" " boîtes 50 lbs	11.80
" " boîtes 25 lbs	12.00
Demerara, pâle, la lb.	0.10

**LES POIRES DE L'EMPAQUETAGE
DE CETTE SAISON SE VEN-
DENT CHERES**

Conserves. — Le mouvement ac-
tuel des conserves est limité et la
base du prix pour la plupart des li-
gnes reste sans changement. Les
poires de l'empaquetage de cette sai-
son, dans le sirop épais commencent
à arriver et certaines lignes se ven-
dent très chères — les meilleures sur-
tout. Diverses qualités de poisson et
de sardines, harengs, etc., qui étaient
rares depuis assez longtemps, com-
mencent à être reçues en quantités
limitées. Certaines sardines portu-
gaises nouvelles sont arrivées et elles
se vendent \$24 les 100 boîtes.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	
Blueberries, 2s.	2.25	2.40
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.65	
" gallon, doz.	16.00	
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la doz.	4.50	4.75
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	4.65	
Gooseberries, 2s. (seaux)	2.77½	2.80
Pêches, 20 onces, doz.		
Pêches, No 2	3.00	3.75
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.00	4.75
Poires, 2s	4.25	4.75
Poires, 2½s	5.25	5.40
Poires, 2s (sirop clair)	1.90	
Ananas (gratté et tranché) 2s.	3.60	
Boîtes plates, 1 lb., doz.	1.90	
Boîtes rondes, 2 lbs; doz.	2.30	
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, ver- tes, 2s.		2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s	2.00	
Framboises, 2s	4.70	
Framboises, 2½s		
Fraises, 2s	4.65	

LEGUMES

Asperges (américaines ver- tes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Asperges (pointes) cana- diennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.85	2.10
Fèves, Refugee	2.00	2.10
Blé-d'Inde (2s)	1.65	1.70
Betteraves, 2 lbs	1.00	
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	
Epinards, Can. (2s)	1.80	
Epinards Californie, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	0.95	1.00
Tomates, 2s.	1.50	
Tomates, 2½s.	1.85	1.90
Tomates, 3s	2.15	
Tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (doz.)	1.10	
Citrouille, gallon (doz.)	3.25	
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.	3.00	

Pois, 2s., 20 oz.	1.57½
Pommes de terre, Can. su- crées, boîtes 2 liv.	2.75
Olivés (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35

POISSON

Saumon:	
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	2.00
Chums, boîtes de ½s., plates	1.20
Sockeye, 48, 1s douz.	4.75
Sockeye, 96, ½s douz.	2.50
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz.	4.00 4.30
Pinks, 1 lb., plates	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60
Pinks, ½ lb., douz.	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	1.50
Cohoes, 1 lb., hautes	3.50
Cohoes, 1 lb., hautes	3.75
Cohoes, ½ lb., plates	1.90
Red Springs, 1 lb., hautes	4.00 4.60
Red Springs, ½ lb.	4.00
White Springs (1s)	2.40
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	3.60
Saumon Alaska, rouge, 1 lb.	4.25 4.50
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90 2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	1.90
Hareng, importé, sauce aux tomates	3.25
Hareng, kippered	2.85 2.90
Harengs, kippers, doz. (caisse de 4 doz.)	2.35
Harengs (sauce aux to- mates) doz.	1.85
Haddies (lunch), ½ lb.	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) doz.	2.25 2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25 6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s)	24.00 25.00
Sardines canadiennes (sul- vant la qualité), la caisse	6.25 17.50
Sardines françaises	32.00 34.00
Viande de crabe japo- naise, doz.	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la doz.	1.90

**LES FEVES SE VENDENT BIEN;
LA BASE DU PRIX EST
MAINTENUE**

Fèves, pois. — Les fèves de la nou-
velle récolte sont excellentes surtout
celles des producteurs de la province
de Québec, dit-on. Le mouvement est
stable pour la saison, et les perspec-
tives d'une bonne saison sont assez
satisfaisantes. L'influence des fèves
japonaises sur ce marché est quel-
que peu de nature à rendre le prix
plus facile, mais aucun changement
réel n'a été effectué.

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.50	5.75
Colombie-Anglaise	5.00	
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	5.25	
Yellow Eyes	5.50	
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Lima, japonaises, la lb. (suivant qualité)	0.10	0.12
Lima, Californie	0.15	

Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.50	4.00
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	7.00	
Pois (bleu)	0.08	0.09
Pois japonais, vert, lb.	0	

**LES NOIX SONT LIVREES AUSSI
VITE QU'ELLES ARRIVENT**

Noix. — Le mouvement des noix
est très actif, les importateurs dé-
clarent qu'ils envoient leurs comman-
des aussi vite qu'elles sont reçues.
Le marché est naturellement fort et
l'on ne s'attend pas à des décilns en
ce moment. Les nouvelles noix en
écaille de Bordeaux, sont arrivées et
elles sont cotées de 80 à 82 cents la
livre.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.32
Amandes (écalées)	0.62	
Amandes (Jordan)	0.75	
Noix du Brésil, (nouvelles)	0.26	
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Chataignes (canadiennes)	0.20	
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.40	
Peanuts (rôties) —		
Jumbo	0.23	0.25
Fancy	0.15	0.17
Extras	0.12	0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29	0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25	0.26
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	0.11	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	0.38	
Fancy cassées, la lb.	0.33	
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, po- lles	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	0.60	
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Na- ples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.90	
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

**LE CORINTHE ARRIVE; LES FI-
GUES AUSSI; LES RAISINS
SONT FERMES**

Fruits secs — Une cargaison de
navire de corinthe grec est actuelle-
ment en route vers le port de Mont-
réal par le paquebot "Caigowan" et
elle devrait être rendue d'ici trois
semaines. Cette cargaison va amé-
liorer la situation et le prix d'impor-
tation sera, dit-on, autour de 20 à 21
cents en vrac et de 23 à 24 cents en
paquets. Le mouvement des raisins
est libre, et l'on s'attend à des prix
plus élevés. Bien que le mouvement
des pommes tapées ait été plus facile,
certains marchands de gros croient
que la grosse demande pour l'expor-
tation aura pour effet de prévenir le
déclin des prix. Les pelures de la ré-
colte nouvelle sont arrivées et elles
se vendent de 2 à 4 cents plus chères.

Nous cotons:

Abricots—

Slabs	0.28
Fancy	0.32
Pommes (éaporées)	0.25 0.25½
Pêches (fancy)	0.26
Faced	0.19 0.20
Choix	0.20 0.24
Grand choix	0.21 0.24
12 onces par paquet	0.16 0.18
Poires	0.26
Pelures (anciennes)—	
Lemon	0.46 0.47
Orange	0.47 0.48
Citron	0.62 0.63

Raisins—

En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18 0.23
Muscateis, 2 couronnes	0.16
Muscateis, loose, 3 couronnes, la lb.	0.18
Muscateis, 1 couronne, la lb.	0.14
Epepiné de choix, 12 onces	0.14
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	0.23
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	0.16 0.18
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.13½ 0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	0.23
Sans pepins (fancy)	0.18
Sans pepins (fancy)	0.17
Valence, choisi	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16 0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½ 0.28
Corinthe (grec) en vrac	0.18
12 onces	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20 0.23
Paquets de 15 onces	0.20½ 0.23
Paqts. 8 onces (20 paqts)	2.00 2.60
Paqts. 6 onces (50 paqts)	3.60 4.75
Paqts. 4 onces (70 paqts)	3.70 5.00
Ainslia, 80 lbs.	0.28
12 onces	0.26
12 onces, nouveau	0.32
Corinthe de Calif. (loose)	0.18 0.22
"Currants", Calif., paqt. de 15 onces	0.20 0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	6.25
Dattes Dromadaires (36-10s)	7.25
Paquets seulement, Excelsior	0.19 0.20
Paquets seulement, Excelsior	0.19 0.20
Dattes Dromadaire	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60 3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	0.14

Pruneaux—

Californie (boîtes de 25 lbs):	
30-40s	0.32 0.35
40-50s	0.30
50-60s	0.25
60-70s	0.22 0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.20 0.22
80-90s	0.17 0.19
90-100s	0.16 0.17
100-120s	0.14
Pelures—	
Orange	0.45
Limon	0.42
Citron	0.62

Mélangé, cartons ½ lb., douz. 2.75

LE MIEL EN SEAU MONTE D'UN CENTIN; LA VENTE DU SIROP D'ÉRABLE EST DE SAISON

Miel et produits de l'érable — Le ton est très ferme pour le miel et le prix des seaux de 10 livres a monté de 1s à 19 cents. Il y a un stock considérable dans cette province et les prix sont fermement maintenus par les apiculteurs. Le sucre et le sirop d'érable se vendent bien pour cette saison de l'année, et il y a un approvisionnement suffisant pour répondre aux besoins.

Nous cotons:

Sirop d'érable—

Boîtes de 13½ lbs (chacune)	
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	16.70
5 gall. (imperial) crated	16.60
Sucre d'érable (nominal) petits lots, caisses de 25 lbs net, caisse	7.00
En caisse de six, morceaux de 5 lbs, caisse	9.60

Miel clover:—

Comb (fancy)	0.30
Comb (No 1)	0.26
En boîtes, 60 livres	0.24
En seaux, 30 livres	0.25
En seaux, 10 livres	0.26
En seaux, 5 livres	0.25
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.19

LE PRIX DE LA MELASSE A MONTE; LES SIROPS SE VENDENT LIBREMENT

Mélasse, sirops — Une hausse de 3 cents le gallon est en vigueur ici et cette hausse était attendue depuis quelque temps. Plusieurs avaient exprimé l'opinion qu'il n'y aurait pas de baisse sur le prix de la mélasse et le ton des divers facteurs le justifiait. Le mouvement a été assez très actif. Le mouvement des sirops de blé-d'Inde est encore lourd et la demande du sirop de canne serait considérable si l'on pouvait s'en procurer.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils, environ 700 livres	0.08½
½ baril	0.08½
Kegs	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25

Sirop de blé-d'Inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse, la caisse	6.20

Sirop de canne (crystal Diamond):

Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25

Barils, les 100 livres 10.00

Glucose, cans 5 livres (caisse). 4.80

Mélasse de la Barbade — Prix pour l'île de Montréal—

Puncheons	0.98 1.03
Barils	1.01 1.06
½ barils	1.03 1.08

Mélasses Antigoa—

Puncheons	1.03
Barils	1.06
Demi-barils	1.08

LA LISTE DES EPICES TRES FERME; LA CHICOREE A BAISSÉ

Epices — Avec une demande active, les prix de presque toutes les épices se sont bien maintenus et quelques item de la liste sont très fermes. Les poivres blancs sont fermes autour de 40 cents pour l'importateur et lorsque le change et les droits sont payés, le prix approche facilement 50 cents. La crème de tartre est à la hausse et plutôt rare. Les épices à marinades sont à la hausse et se vendent de 28 à 30 cents. La chicorée canadienne a baissé à 20 cents la livre.

Allspice	0.20 0.22
Cassia	0.32 0.35

Cannelle—

Rouleaux	0.35
Pure moulue	0.35 0.40
Clous	0.60 0.70

Crème de tartre (française, pure) 0.80

Chicorée canadienne	0.20
Américaine (high test)	0.80 0.85
Gingembre	0.29
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	0.31
Macis	1.00
Epices mélangées	0.30 0.32
Muscade, entières	0.60 0.70
Muscade, moulue	0.65
Poivre noir	0.38 0.40
Poivre blanc	0.50 0.55
Poivre (Cayenne)	0.35 0.37
Epices à marinades	0.25 0.27
Paprika	0.65 0.70
Turmeric	0.28 0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00 1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30 0.35
Cannelle, Chine, la lb.	0.30
Cannelle, la lb.	0.35
Graine de moutarde, en vrac	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75 0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21 0.28
Piments entiers	0.20 0.22

LES GRAINS SE VENDENT PLUS CHERS; PAS DE CHANGEMENT POUR LE FOIN

Foin et grain — Les prix restent sans changement pour le foin, et les cultivateurs vont pour le moins essayer de faire monter les prix. Qu'ils y réussissent est une autre question. La demande n'est pas considérable dans le moment. Des avances ont été faites au cours de la semaine sur l'avoine et l'orge et la première devrait être plus facile. Le transport est, dit-on, plutôt difficile.



L'Oléomargarine 3 XXX se vend sur son propre mérite

Vous n'avez pas besoin d'offrir l'Oléomargarine 3 XXX comme remplaçant du beurre, pour la table ou la cuisine. C'est un produit appétissant, pure et satisfaisant qui SE VEND SUR SON PROPRE MERITE.

L'Oléomargarine 3 XXX est faite d'huiles pures, choisies avec soin, de lait pasteurisé et de crème, de saindoux de haute qualité et de sel, sous la surveillance sévère du gouvernement.

Armour's

Les épiciers se rendent de plus en plus compte que cela paie de vendre l'Oléomargarine 3 XXX. Les clients l'aiment.

La vignette ovale "supprime le problème de l'achat."

L'étiquette Ovale d'Armour résoudra votre "problème de la vente." Ecrivez à notre succursale la plus proche de chez vous au sujet de la vente des produits d'Armour, ou écrivez-nous directement.



ARMOUR AND COMPANY

Bureaux-chefs et cuisine:

HAMILTON,
ONTARIO.

Maisons succursales:

TORONTO
SYDNEY, N.E.

MONTREAL
ST. JOHN, N.B.

Une Ligne Valant la Peine d'être Tenue

Voici une ligne qui donne de véritables profits. Tous les marchands tiennent à faire des ventes rapides, à recevoir des commandes répétées souvent et à faire de bons profits. Tous ces avantages sont assurés au marchand qui tient en magasin une ligne complète de nos pols.

LA LISTE COMPREND TOUS CES NETTOYEURS BIEN CONNUS: POUR LA MAISON — Poli Ideal à argenterie, Poli à métal Klondyke, cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, nettoyeur de cuisine Bonnie Bright et poli à meubles Renuall.

POUR L'AUTOMOBILE. — Préparation Kleanall pour la carrosserie, Préparation Renuall pour la capote et cire à automobile.

Demandez-les à votre marchand de gros ou écrivez directement pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES, Limited.

Successeurs de Domestic Specialty Co., Ltd.

HAMILTON, Canada.



Usine à sel Windsor, Ont.

Windsor Table Salt

Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

est préparé dans l'usine la plus moderne de l'Amérique; ce n'est rien que du sel — du sel propre, pur — que vos clientes connaissent et emploient.

The Canadian Salt Co., Limited

Fèves au Lard

(à la sauce aux tomates)

Marque Simcoe



Vous pouvez commander les fèves au lard de la marque Simcoe en grande quantité sans crainte qu'elles ne restent sur vos tablettes.

C'est un mets qui fait partie du menu ordinaire de toutes les familles. C'est un aliment riche en propriétés nutritives et un excellent remplaçant de la viande.

Vous y gagneriez à prendre en stock, à mettre en étalage et à pousser la vente de cette marque populaire.

Demandez-la à votre marchand de gros.

DOMINION CANNERS LIMITED

Hamilton, Canada





Riteshape !

Les plats vendus sous cette marque de fabrique veulent dire pour vous des ventes faciles

CAR COMME VOUS LES VENDEZ AVEC VOTRE MARCHANDISE, ILS NE VOUS COUTENT RIEN.

Avec ces plats vous avez toutes les dimensions au choix : de 1/2 à 10 lbs.

Votre marchand de gros peut vous les vendre ou adressez-vous à la



*The ONLY
COMPLETE
LINE
1/2 to 10 LBS.*

VICTORIA PAPER & TWINE CO., LTD.

Manufacturiers et distributeurs en gros

370-380-382 RUE NOTRE-DAME OUEST
MONTREAL

Succursale à Toronto, Winnipeg et Halifax

 La seule ligne complète de 1/2 à 10 livres.



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

CONFITURES et MARMELADES St-Williams



Des produits garantis purs et faits des meilleurs ingrédients. La satisfaction qu'ils donneront à votre clientèle sera pour vous une source ininterrompue de profits par les VENTES REPEATÉES qu'ils vous feront faire.

L'emballage de la saison nouvelle est prêt pour le commerce.

Vous y gagneriez à donner votre commande immédiatement.

St-Williams Fruit Preservers, Limited

Simcoe et St. Williams, Ont.

Maclure & Langley, Limited

Distributeurs

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG



Les Balais que vous
Vendez vous donnent-ils
un Profit
Raisonné?

Si non, vous ne vendez pas des balais faits avec le meilleur blé d'Inde à balais sur le marché. Si vous tenez à vous protéger contre la hausse continue de la matière première, écrivez-nous immédiatement et votre commande d'essai sera acceptée à des prix qui feront sûrement votre affaire.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes par la poste. Le fait de vendre directement aux marchands nous permet de leur offrir des prix qui leur laissent une BONNE MARGE DE PROFITS.

Pour s'en convaincre, vous n'avez qu'à écrire à la

FABRIQUE DE BALAIS DE GRANBY
GRANBY. Qué.

Exigez cette
Marque



Pour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume
Demandés par
P. POULIN & CIE
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.
Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

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

Arthur Brodeur.
MANUFACTURIER
D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

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

sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléph. Main 436

Téléphone Bell 491.
J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de faillite et de successions, Examens de titres, Difficultés commerciales, Collections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES



Vendez-vous des

CONFITURES aux

FRAISES,
FRAMBOISES,
PECHES,
PRUNES,
GROSEILLES.

de la GELEE DE GADELLES ROUGES
du CATSUP
du SIROP D'ERABLE
du SIROP DE TABLE

Si oui, la qualité et la pureté de nos produits devraient vous inciter à les acheter pour les offrir ensuite à votre clientèle.

Les prix auxquels nous vendons nos produits sont assez raisonnables pour laisser au détaillant une BELLE MARGE DE PROFITS.

Le meilleur moyen de connaître nos produits, c'est de nous écrire, et des renseignements complets vous seront envoyés par le retour du courrier.

Old City Manufacturing Co., Reg'd

Québec, Qué.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

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

**PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE**

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

L'Allumette qui satisfait toujours

**Silent Five
d'Eddy**

**S'Allume silencieusement
Ne renferme pas de poison
Ne devient pas incandescente
après avoir été allumée.**

Un produit d'Eddy perfectionné par une expérience datant de plus de soixante ans dans la fabrication des meilleures allumettes.

Vous pouvez en toute confiance, recommander les Silent Five d'Eddy. Ce sont des allumettes qui assurent des ventes répétées.

Essayez un étalage d'ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY. Toutes les ménagères reconnaîtront les grands avantages de ces ustensiles de ménage légers et ne coulant pas.

THE

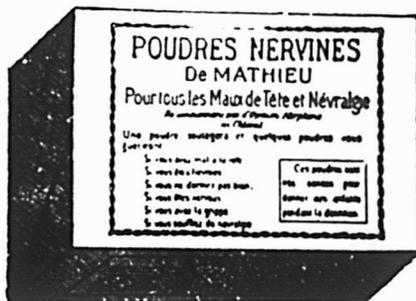
E. B. EDDY CO., LIMITED

HULL, CANADA.

**Contre le mal de tête, la névralgie, etc.,
recommandez les**

Poudres Nervine MATHIEU

Tout le monde connaît ce remède inoffensif et souverain, et vous constaterez que vos clients apprécieront le fait que vous leur conseillez d'en faire usage.



Un grand nombre d'épiciers font des profits supplémentaires en vendant ces poudres. Adressez-nous une commande et commencez vous-même à prendre votre part de ces profits.

La CIE J. L. MATHIEU

PROPRIETAIRE.

SHERBROOKE, - - - Qué.

**La Le La
Qualité Service Demande**

Font que nos lignes de Biscuits et Bonbons sont d'une valeur exceptionnelle pour tout marchand qui les tient en magasin.

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

**The Montreal Biscuit
Company**

Manufacturiers de
Biscuits et Confiseries

Montréal.

De bonnes raisons pour lesquelles vous devriez pousser la vente

Des Produits de MACARONI DE CATELLI

— Ils ne sont faits qu'avec le meilleur blé dur canadien — sans l'emploi de matière colorante (jaune). Ils sont absolument purs.

— Ils possèdent une plus grande valeur nutritive que celle de la plupart des produits que vos clients mangent, étant presque deux fois aussi nourrissants que les oeufs, la crème, le poulet et le pain.

— Vos clients tiennent à les avoir — nos annonces sont publiées continuellement dans les quotidiens, les magazines et les journaux d'agriculture. Partout où l'on voit les cartons Catelli dans votre magasin, c'est comme si de vieux amis se rencontraient — et les ventes ne sont pas lentes à se faire.

Tenez toujours un stock complet des produits Catelli et voyez à ce qu'ils soient bien étalés dans votre vitrine, sur vos comptoirs et sur vos tablettes.

Ces produits aident à faire un revirement rapide de votre capital et vos profits sont plus considérables.

— Ils sont propres — faits dans une fabrique irréprochable sous tous rapports où l'on trouve les meilleures machines appropriées pour l'usage auquel on les destine.

— Ils vous arrivent et vous les vendez à vos clients dans des cartons à l'épreuve de la poussière, assurant la propreté et éliminant le gaspillage.



Voici la couverture du livre de recettes que nous envoyons gratis à vos clients.



Ecrivez-nous pour plus de renseignements et au sujet de notre livre de recettes gratis.

LA CIE C. H. CATELLI, Limitée

MONTREAL



LES Fèves au Lard de CLARK

à la sauce aux tomates, Chili ou sans sauce sont aussi populaires que jamais chez le

PUBLIC CANADIEN

FAITES AU CANADA

par des Canadiens et combinant la meilleure qualité à la meilleure réputation, ce sont de beaucoup les

PLUS FACILES A VENDRE

VOYEZ NOTRE LISTE "D'AUTRES BONS PRODUITS".

W. Clark, Limited

MONTREAL



PROFITS DES ALIMENTS MARINS

Une récente analyse officielle du Gouvernement a prouvé que les aliments marins de la Marque Brunswick étaient supérieurs en qualité et en "calories" alimentaires à ceux de n'importe quelle ligne importée.

Songez quel puissant argument de vente vous avez là, M. le Marchand.

Les aliments marins de première qualité comme ceux-ci accroîtront vos profits en augmentant le chiffre de vos ventes d'aliments marins et en attirant à votre magasin la meilleure clientèle.

Préparez-vous dès maintenant pour la grosse demande du temps froid pour des produits alimentaires marins. Prenez en stock ceux de la marque "Brunswick"—ils vous donneront satisfaction ainsi qu'à votre clientèle.



CONNORS BROS., LIMITED
Black's Harbor, N.-B.



Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
1 oz.	12 00
2 oz.	22 80



JONAS' ROYAL QUINTESENCE

	Prix par Grosse
2 oz.	28 00
2 1/4 oz.	30 00
5 oz.	52 50
8 oz.	92 50
8 oz. carré	92 50



" SOLUBLE "

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



JONAS' TRIPLE CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	27 60
4 oz.	48 00
8 oz.	90 00
16 oz.	174 00



" ANCHOR " PUR CONCENTRE

	Prix par Grosse
2 oz.	14 40
4 oz.	25 80
8 oz.	43 20
16 oz.	86 40



" LONDON "

	Prix par Grosse
1 oz. "London"	7 80
2 oz. "	11 40



Essence Parisienne

Prix par Grosse

27 60

Essence de Café

34 80



" GOLDEN STAR " Double Force

	Prix par Grosse
2 oz.	11 40
4 oz.	21 00
8 oz.	39 00
16 oz.	69 00



ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs

	Essence à la livre
Ext.	1 25
X	1 60
XX	2 00
XXX	2 50
XXXX	3 00
XXXXX	3 50
XXXXXX	4 00

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 20 au 25 octobre 1919.

- Vente—J. A. Richard à Mme Eugénie Richard, p. 370, Ste-Victoire, \$2,000, payées.
 Vente—Georges Pelletier à Joseph Nadeau, p. 676, Tingwick, \$3,000, payées.
 Vente—J. Ernest Gagnon à Germain St-Pierre, p. e. 54-460 et autres, Ste-Victoire, \$2,800, \$1,500 a/c.
 Obligation—Edouard Trépanier à François Manseau, ½ est 209, Bulstrode, \$2,000.
 Obligation—Arthur Bollard à Mme Marie E. Bisson, 666, Bulstrode, \$2,000.
 Vente—Adolphe Girouard à Arthur Raux, p. 211, Princeville, \$450, \$100 a/c.
 Vente—Omer Nolette à Jean Goulet, p. 18, 19 et 20, Sainte-Hélène, \$1,325, \$1,000 a/c.
 Mariage—Cyprien Dupuis à Mme Rosée Roberge, séparation de biens.
 Vente—Emile Laroche à Alcide Laroche, 7 Tingwick, \$2,500 payées.
 Obligation—Alcide Laroche à Alphonse Moreau, 6 et 7, Tingwick, \$2,200.
 Vente—Georges Beauchesne à Roméo Simoneau, p. n. e. 448, St-Paul, \$1,000, \$500 ac.
 Vente—Albert Tousignant à Georges Beauchesne, 238 et autres, St-Christophe, \$12,000, \$2,000 a/c.
 Obligation—Zéphirin Dupont à Hormisdas Provencher, p. 343,280 et ½ n. o. 279, St-Paul, \$1,000.
 Vente—Octave Pinard à Donat Pinard, 1009 et 1010, Tingwick, \$2,500, \$1,125 ac.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 25 OCTOBRE 1919.

Arthabaska.

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE.

- Jos. Vachon vs Corp. Village de Robertsonville, Robertsonville, \$1,000.00.
 Alex. Renaud vs Robert Gervais, de Plessisville, \$159.20.
 Téléphore Dion vs Evariste Champagne et al., de Saint-Samuel, 2ème classe.
 Henri Lemire vs Zacharie Lemire, de L'Avenir, reddition de compte.
 P. Rod. Baril vs Charles Mailly, de St-Pierre les Becquets, \$206.10.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT.

- Joseph Houle vs Etienne Beaulieu, de St-Rosaire, \$30.00.
 Paul Duchaine vs Ed. Nadeau et Ph. Nadeau, de St-Rosaire, \$26.00.
 Paul Duchaine vs Edouard Nadeau, de St-Rosaire, \$68.00.
 Alcide Laroche vs Joseph Charest, de St-Médard de Warwick, \$50.00.
 Canadian Rattan Chair Co. vs Jos. J. A. Chartré, de Loretteville, \$76.00.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

- Dame R. Létourneau vs Imperial Chrome, Black Lake, jugement contre la défenderesse pour \$200; acc. de travail.
 Alfred Turcotte vs Hercule Durand, jugement contre le défendeur pour \$100.84.
 Hector Désilets vs J. Ernest Houle, de Victoriaville, jugement contre le défendeur pour \$100.00 et intérêts.
 Fonderie de Plessisville vs F. J. Lavoie, de Glendyne, jugement contre le défendeur pour \$236.22.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Norbert Nolin vs Louis Fréchette, de St-Rosaire, jugement contre le défendeur pour \$71.25.
 J. Timmermans vs L. Paradis, des Trois-Rivières, jugement contre le défendeur pour \$33.73.

BUREAU D'ENREGISTREMENT. CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 21 au 27 octobre.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

- Arthur Lesage, St-Léon le Grand, vs Henry L. Auger, Montréal, \$23.46.
 Dame Léa Dubeau, St-Alexis des Monts, vs Joseph McMurray, du même lieu, frais d'une action de quatrième classe Urgel Demers vs Charles Linteau et Pierre Pellerin, Trois-Rivières, \$12.50.
 Uldéric Carignan vs Louis St-Pierre et The Canada Iron Foundries Ltd., tiers-saisie, \$149.00.
 P. A. Gouin vs Emile Pronovost, Trois-Rivières, \$112.00.
 Norbert Tessier, St-Ignace du Lac, vs Stanislas Caisse, St-Michel des Saints, \$117.34.
 Victor Bourassa, Grand'Mère, vs J. F. Lacombe, Shawinigan Falls, \$215.67.
 Jos. E. Trudel vs J. B. Lemieux et La Corp. de la paroisse de St-Roch de Mekinac, tiers-saisie, \$60.00.
 P. A. Gouin, Trois-Rivières, vs Ludger Duhalme, Louiseville, \$464.50.
 Arthur McKenzie, Rivière aux Rats, vs Alexandre Dauphinais, Trois-Rivières, \$100.00.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Boudreau & Rivard vs Hor. Carignan, \$6.40.
 Boudreau & Rivard vs C. E. Dufresne, \$14.40.
 A. Labissonnière vs Onés. Dupuis, \$13.65.
 Elzéar Lacerte vs Edmond Roberge, \$4.20.
 F. X. Arcand vs Damase Petit, \$25.00.
 Uldéric Carignan vs Alphonse Paquin, \$58.25.
 J. Lapierre vs Hormisdas Arseneault, \$30.00.
 Joséphine Campeau et vir. vs John Morton, \$50.00.
 Joseph A. Jutras vs Arthur Bornais, \$60.00.
 J. O. Lenneville vs Omer Fortier, \$25.15.
 Charles Winter vs Thomas Veillette, \$15.50.
 J. P. Lord vs Paul Gagnon, \$5.00.

BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA CITE ET DU DISTRICT DES TROIS-RIVIERES.

Semaine du 21 au 27 Octobre.

- Quittance partielle—Norton Perkins à Major Guy Boyer.
 Obligation—W. Beaupré à W. Boucher et al.
 Vente—N. Beauchesne à J. Matteau et al.
 Quittance—J. Turner à L. Turner.
 Obligation—Arthur Savard à Joseph Lévasseur.
 Quittance—Dr J. A. Hall à Arthur Savard.
 Vente—Athanase Roy à Jos. Beaubien et ux.
 Vente—P. B. Dumoulin à Octave Hébert.
 Transport—Jos. Thibaudeau à Dme J. N. Bourassa.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Marc D. Parizeau.
 Quittance—Dme Cyprien Peltier à Vve Henri Morency.
 Quittance—Gull. Courtois Peltier à Vve Henri Morency.
 Quittance—Ursulines de Trois-Rivières à Athanase Roy.
 Dissolution—Lefebvre et Marchand.
 Obligation—Jos. Allard à Delle M. A. Dauplaise.
 Vente—Maurice Isabelle à Wellie Boucher.
 Obligation—Wellie Boucher à Philius Vincent.
 Obligation—Dme A. Lemay à Dme E. Gagnon.
 Quittance—Delle Claire Germain à Séverin Paquet.
 Quittance—Philius Vincent à Dme A. Lemay.
 Vente—Onias Gélinas à Albéric Bellemare.
 Quittance—Isaie Gélinas à Gustave Gélinas.
 Vente—Philémon Gosselin à A. E. Guillemette.
 Quittance—Shaw. Water and Power à Vve Thomas Pagé.
 Vente—Léopold Girard à Louis Baril.
 Vente—Moïse Chamberland à Ferdinand Gauthier.
 Vente—The Shaw. W. and P. Co. à Alfred Ayotte.
 Vente—Dme Gédéon Perreault à Harry Marchand.
 Quittance—Séminaire des Trois-Rivières à Amédé Mailhiot.
 Vente—Succ. Alex. Houlliston à Lauréat Doré et Dme Nap. Denis.
 Obligation—F. X. Vanasse à Théode Garceau.
 Obligation—J. H. Giroux à Gélinas & Jourdain.
 Quittance—Dame F. F. Farmer à F. X. Vanasse.
 Déclaration sociale—Aboud & Frères.
 Transport—Pierre Poudrier à F. X. O. Bertrand.
 Vente—A. E. Guillemette à Hermil Vézina.
 Quittance—The Shaw. W. & P. Co. à Nap. Boucher.
 Obligation—Dame Valère Pouliot à Honoré Doré.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Logements de \$5,000 au Pont de St-Maurice, pour Eudore Deshaies, 157 Boulevard St-Louis, Trois-Rivières.

COATICOOK

Moulin à scie de A. H. Cummings & Sons, détruit par le feu. Pertes: \$12,000. On reconstruira bientôt au coût de \$5,000.

JOLIETTE

Echange pour la Compagnie du Téléphone Bell, 118 rue Notre-Dame Ouest, Montréal. Des soumissions sont demandées.

LAC DES ANGLAIS

Remise à voitures de la Quebec Central Ry., Sherbrooke, endommagée par le feu. Pertes: \$10,000. On reconstruira immédiatement au coût de \$6,000.

LA TUQUE

Hôtel pour Alfred Riberdy. L'architecte n'est pas encore nommé. Cet hôtel coûtera \$15,000 et les travaux devront commencer cet automne. Ce sera un édifice de 40 chambres.

LIMOILOU

Résidence de \$4,000, sur la 3ème Avenue et 10ème Rue, pour Wilfrid Willard. On est à faire les fondations.

LOTBINIERE

Chemin en macadam de \$31,697, pour le compte du conseil municipal. M. Emile Paquin, de Deschambault, achètera les matériaux nécessaires.

LAUZON

Résidence de \$5,000, sur l'avenue Botrel, pour Georges Therrien, rue Fraser, Lévis.

MONTREAL

Rallonge à une écurie, 221 rue Préfontaine, pour Napoléon Sénécal, qui s'adressera au conseil de ville pour obtenir la permission de construire une addition de 10 stalles à son écurie.

Résidence de \$3,000, 3230 rue Drolet, pour John Walsh, 3230 rue Drolet. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux qu'il lui faut.

Plain-pieds de \$13,000, sur la rue Benoit, pour Georges St-Germain, 80 rue St-Gabriel. L'entrepreneur accordera des sous-contrats et il a besoin de certains matériaux.

2 résidence de \$6,000 chacune, sur l'avenue Draper, pour H. H. Pick & Sons, 335 boulevard Décarie. La brique, le bois, les garnitures intérieures, la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Fabrique de chaussures en caoutchouc, etc., de \$200,000, pour la Mount Royal Rubber Co., dans la partie nord. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Résidence de \$5,000, sur l'avenue Draper, pour H. H. Picks & Sons, 335 boulevard Décarie, qui sont sur le marché pour de la brique, du bois, de la quincaillerie et du ciment.

6 logements de \$12,500, sur la rue Benoit, pour Geo. St-Germain, 80 rue St-Gabriel. La brique, le bois et la

quincaillerie ne sont pas encore achetés.

4 résidences de \$6,000 chacune sur l'avenue Beaconsfield, pour Richard Ryan, 713½ avenue Atwater. Le propriétaire accordera des sous-contrats et il demande des prix pour de la brique, du bois, du ciment et des matériaux.

Résidence de 3 plain-pieds de \$3,000, sur la rue St-Hubert, pour Alexandre Deschamps, 1162 rue St-Hubert, qui a besoin de brique et de ciment.

Edifice à bureaux, à ville St-Pierre, pour la Consumers Glass Co., Ltd.

Hôpital pour le compte du gouvernement provincial. Membres du comité: Dr Gordon S. Mundie, 66# rue Sherbrooke, Dr C. M. Hinch, Dr Desloges et Dr Page. Cet hôpital est destiné aux épileptiques.

Additions et extension à un édifice à bureaux, \$20,000, sur la rue Ste-Catherine Ouest, pour la Guaranteed Pure Milk Co., Ltd., 875 rue Ste-Catherine Ouest. Le travail sera fait à la journée et l'on n'a pas besoin de matériaux pour le moment.

3 plain-pieds de \$3,000, sur la rue Boyer, pour O. Filion, 2310 rue Boyer. Tout le travail sera fait à la journée et le propriétaire a besoin de brique, de bois et de quincaillerie.

50 résidences de \$60,000, sur la rue Desjardins, pour l'hon. Geo. E. Amyot, de Québec. Architecte: Alcide Chaussé, 72 rue Notre-Dame Est.

Entrepôt de \$85,000, sur la rue Parthenais, pour la Dominion Oilcloth Co., Ltd., 1192 rue Ste-Catherine.

Modifications à quatre logements, \$12,000, sur l'avenue Université, pour J. R. Constantineau, 335 rue Notre-Dame Ouest. L'on n'a pas besoin de matériaux.

Fabrique de vêtements de \$250,000, pour L. A. Dubrule, 164 rue McGill. Architecte: Ernest Cormier, 10 rue Cathcart.

Garage et écuries de \$9,500, sur la rue Durocher, Outremont, pour la British American Oil Co., 1090 rue Durocher. Le travail sera fait à la journée et le propriétaire a besoin de brique, de ciment et de bois.

Modifications à une résidence, \$20,000, sur le chemin de la Côte-des-Neiges, pour F. P. Jones, 307 rue Stanley.

Appartement (8 plain-pieds), \$16,000, sur l'avenue Melrose, pour J. F. Parisien, 17 rue St-Jean. Le propriétaire fera tout probablement le travail à la journée.

Résidences de 2 plain-pieds, de \$3,500, sur la rue Honfleur, pour Aug. Gazaille, 4335 rue Honfleur. La quincaillerie n'est pas encore achetée.

4 plain-pieds de \$4,000, sur la rue Casgrain, pour Israël Lefebvre, 2878 rue Drolet. La brique, le bois, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetés.

Deux résidences pour 2 familles, \$5,000 chacune, sur l'avenue Grouard, pour John H. Hand, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Le propriétaire a besoin de certains matériaux.

QUEBEC

Entrepôt, angle des rues Desfossés et Church, pour la Compagnie Paquet Limitée, 157-173 rue St-Joseph.

Entrepôt pour l'embouteillage, \$100,000, pour la Brasserie Champlain, Limitée, 158 rue de la Couronne.

Résidence de \$5,000, 144 rue Mont-

magny, pour Honoré Gignac, 144 rue Montmagny. Le travail sera fait à la journée.

Modifications à une brasserie, \$2,000, sur la rue de la Couronne, pour la Brasserie Champlain, Limitée.

Résidence de \$4,000, sur la rue Latourelle, pour Z. Marler, 159 rue Latourelle.

ST-JEAN-DE-DIEU

Modifications à l'église (travaux d'intérieur), pour le compte de la paroisse. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Qué.

ST-JEROME

Additions aux moulins de la Regent Knitting Mills, au coût de \$25,000. Le propriétaire fait le travail, et il demande des prix pour de la brique, du ciment, du bois et de la machinerie.

Addition à la fabrique de la Dominion Rubber System Co., 201 rue des Inspecteurs, Montréal. Des soumissions seront demandées bientôt. On demande des prix pour de la brique, du ciment, du bois et de la machinerie.

TROIS-RIVIERES

Logements de \$7,000, rues Laverendry et Bellefeuille, pour Napoléon Bernaquez. La brique, la plomberie et la quincaillerie ne sont pas encore achetées.

Résidence de \$6,000, sur la rue St-Louis, pour le Dr Frédéric Houde, rue Notre-Dame. Le propriétaire l'occupera et il achètera des matériaux.

Extension à un hôtel, \$8,000, sur la rue Champlain, pour Moineau & Richard, Hôtel du Canada.

Garage de \$25,000, rues Laviolette et Notre-Dame, pour la Argall Co., Ltd. Plus de détails seront fournis plus tard.

DEMANDES EN SEPARATION DE BIENS

Adèle Malcoff vs Boris Wilkov, Sarah Elzcovitch vs Jacob L. Cohen, Georgianna Lavoie vs Alfred Charretier.

Marie Garon, de La Tuque vs E. Turgeon.

AVIS DE DIVIDENDE

Thomas Louis Jean, un premier et dernier dividende payable en novembre, par L. A. Vézina, curateur.

EN LIQUIDATION

LaSalle Shoe Co., Ltd., — Paquet & Bonnier, liquidateurs.
Can. Quilling Co., Ltd., — Paquet & Bonnier, liquidateurs.

CURATEURS

Albert Bourgouin, de Ville-Marie, — Vincent Lamarre, curateur.
H. Patenaude, Maisonnette, — Vincent Lamarre, curateur.
F. R. Pichette, de Québec, — Lefavre & Gagnon, curateurs.
Hector Paré, Montréal, — A. O. Chalfour, curateur.

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

Mercredi soir, le 29 octobre 1919.

Il y a eu au cours de la semaine des hausses sur les tondeuses de barbiere et le prix des clefs (wrenches) a été augmenté également. Les pierres à aiguiser Carborundum ont monté de prix aussi. Le ton du marché des poêles et des accessoires est très fort, les plaques étant difficiles à être livrées et pour les faire il est nécessaire de réduire considérablement les stocks sur place. Le plomb en gueuse se vend aussi plus cher et cette hausse pourrait affecter le prix de la soudure — qui s'est affermie déjà au cours de la semaine — ainsi que les produits du plomb manufacturés. Le câble de coton est très ferme et il pourrait monter. Les prix du fer en gueuse ont monté d'environ \$2.00 la tonne. Les plaques et les feuilles, surtout celles de fer-blanc et la Canada plate sont beaucoup plus fermes, avec des augmentations de prix devenues en vigueur pour les plaques galvanisées qui deviennent rares dans le moment. Le spelter et l'antimoine sont marqués plus chers. Les seuls déclinés de la semaine ont été pour les serrures à bon marché faits par les manufacturiers canadiens et un marché plus facile pour le cuivre en lingots. Le commerce est manifestement actif.

UNE HAUSSE SE PRODUIT SUR LES TONDEUSES DE BARBIER

Tondeuses. — Une base plus chère est devenue en vigueur pour les tondeuses de toilette "Columbian". Le No. 0 a monté de \$30 à \$36 la douzaine et le No. 1 de \$28 à \$33.

LES PIERRES A AIGUISER; LES RACCORDS DE TUYAU D'ARROSEMENT PLUS CHERS.

Pierres, Raccords. — Des prix plus élevés sont en vigueur pour les pierres à aiguiser en carborundum. Quelques-uns des changements importants sont donnés ici et ils indiquent une hausse d'environ 12 à 20 pour cent. Les voici: No 115, la douzaine, \$18.20; 117, \$18.20; 121, \$13; 142, \$7.80; 180, \$10.40 et No 78, \$10.40.

Les raccords en cuivre de tuyau d'arrosage (hose) se vendent également plus chers, la hausse étant d'environ 15 pour cent. Ceux d'un demi pouce se vendent actuellement à \$2.25 la douzaine; de ¾ pouce, \$2.30 et ceux de 1 pouce, \$4.40.

LE PRIX DE CERTAINES SERRURES BAISSÉ; UNE LIGNE DE CLEFS MONTE.

Serrures, Clefs (Wrenches). — Un déclin d'environ 5 pour cent est an-

noncé pour diverses marques de serrures d'intérieur canadiennes bon marché.

Des prix plus élevés sont en vigueur sur les clefs Trimo, les prix nets suivants étant en vigueur dans le moment: 6 pouces, doux, \$14.40; 8 pouces, \$17.20; 12 pouces, \$26.50; 15 pouces, \$34.50 et 18 pouces, \$46.

UN TON BEAUCOUP PLUS FORT POUR LES POELES ET LES ACCESSOIRES

Poêles et accessoires. — La situation présente du marché des poêles et ranges, fournaies, etc., est très forte en ce qui concerne les prix. La main-d'oeuvre a beaucoup à faire avec un ton ferme, mais, naturellement, les perspectives de la plaque d'acier a plus à faire en ce moment. Il n'est pas improbable que les prix montent avant longtemps.

Pour les divers accessoires faits de plaques, les tendances sont fortes. Si les manufacturiers sont confrontés avec la nécessité de payer une prime sur les stocks dont ils ont besoin, il sera aussi possible que des hausses seront faites sur certaines de ces lignes.

L'HUILE DE CHARBON ET LES LUBRIFIANTS; LA GAZOLINE SANS CHANGEMENT

Huile de charbon, Gazoline. — Avec aucun changement réel pour l'huile de charbon ou la gazoline ainsi que pour les huiles à graissage, l'état du marché continue d'être satisfaisant. Le mouvement est très actif, et les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

La gazoline pour moteurs se vend encore 33c et l'huile de charbon, suivant la qualité, de 22c à 25c le gallon.

LES PRIX DU CABLE DE COTON POURRAIENT MONTER

Cable et cordage. — Les tendances sont très fermes sur toutes les lignes du câble de coton et le marché pour monter à une date très rapprochée. L'un des facteurs de l'affermissement ce sont les pluies excessives qu'il y a eu dans les centres de production, ce qui a rendu les ventes plutôt craintives. En attendant, le ton est très, très fort.

Les câbles de manille et de sisal sont stables. Le marché des matières premières peuvent justifier la continuation de la base des prix, dit-on, mais la concurrence a été plus vive dernièrement, avec le résultat que les prix ont été plus ou moins réduits. La base des prix est la suivante: Ma-

nille pur, la lb., 31c; manille anglais ou Beaver, 27c et le sisal, 23½c.

LE FER EN GUEUSE EST PLUS FERME; L'ACIER ET LE FER STABLES.

Fer et acier. — Des déclinés ne sont pas probables pour l'acier et le fer en barres. La base du fer en gueuse est plus forte dans le sud et les prix ont augmenté de \$2 la tonne. Les perspectives actuelles sont que la base du prix sera maintenue et les usines sont très occupées à remplir les commandes nécessaires immédiatement. Les perspectives du fer et de l'acier sont encourageantes pour une vente d'automne active.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini Star	3.30
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES PRIX MONTENT POUR LES FEUILLES ET LES PLAQUES.

Feuilles et plaques. — Comme nous le laissons entendre la semaine dernière des prix beaucoup plus élevés sont en vigueur sur les tôles galvanisées. La base devient distinctement nominale, en ce sens que les stocks sont rares et que dans certains cas une prime est payée pour obtenir du stock. On s'attend à une petite amélioration et les marchés vont probablement continuer à s'affermir.

Les mêmes conditions s'appliquent au plaques Canada et au fer-blanc.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.65	6.40
Calibre 12	5.70	6.35
Calibre 14	5.75	6.50
Calibre 16	5.85	6.65
Calibre 18-20	6.30	6.35
Calibre 22-24	6.35	6.40
Calibre 26	6.45	6.50
Calibre 28	6.75	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¼ onces	9.00
Calibre 28	9.10
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

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

AVES LE PLOMB EN GUEUSE PLUS CHER IL POURRAIT SE PRODUIRE DES HAUSSES.

Produits du Plomb. — Les prix de

la soudure en barres ont monté d'un centin la livre avec un ton ferme et un marché plus cher pour le plomb en gueuse et comme quelques-uns disent qu'ils ont plus ou moins de difficulté à obtenir ce qu'il leur faut, on a une hausse du prix des produits de plomb manufacturés. Il pourrait même arriver que la soudure se vendra plus chère encore. En attendant, le commerce est très satisfaisant, bien qu'il pourrait être plus grand.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimen- sion, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0.33
Soudure, commerciale, la lb.	0.32
Soudure, wiping, la lb.	0.30
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.36
45-55	0.38½
50-60	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

**TUYAU DE FER
Standard Buttwell
Les 100 pieds.**

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
¼ pc...	\$ 6.00	\$ 8.00	\$.....	\$.....
½ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
¾ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26
1 pc...	5.99	7.57	6.84	8.42
1½ pc...	7.53	9.66	8.68	10.81
2 pc...	11.14	14.28	12.84	15.98
2½ pc...	15.07	19.32	17.37	21.62
3 pc...	18.01	23.10	20.76	25.85
3½ pc...	24.24	31.08	27.94	34.78
4 pc...	38.90	49.73
4½ pc...	50.87	65.03
5 pc...	64.86	81.88
5½ pc...	76.85	97.01

Standard Lapweld.

	Acier		Fer forgé	
	Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	\$27.94	\$34.78	\$31.64	\$38.11
2½ pc...	40.66	51.48	46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32	60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72	75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19	89.93	110.09
4½ pc...	88.00	113.00	107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00	125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00	162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00	211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00	221.00	273.00

**LE CUIVRE EST PLUS FAIBLE,
MAIS LE PLOMB ET L'ANTI-
MOINE PLUS CHERS**

Métaux en lingots. — Les marchés du plomb s'affermissent continuellement et le commerce est très occupé. Il y a eu également un affermissement de la base de l'antimoine et du spelter, tandis que le cuivre était plus faible.

Le cuivre. — Un ton faible s'est développé sur ce marché et les prix ont baissé, 24½c la livre étant le prix coté cette semaine.

Le Fer-blanc. — Le marché est plus difficile à définir, les cotations étant quelque peu erratiques. Les prix locaux sont un peu au-dessous de 58c.

Le plomb. — Les marchands de gros et les importateurs entrevoient plus de difficulté pour obtenir leurs besoins. Le ton n'est pas seulement plus fort, mais les prix ont monté à 7¾c la livre.

Le Spelter. — Un ton plus fort est manifeste sur ce marché et la base du prix local, bien que sans changement, est ferme à 10c la lb.

L'Antimoine. — Un quart de centin a été ajouté à ce prix au cours de la semaine, mettant la cotation à 10¼c.

L'Aluminium. — Une demande stable, mais plutôt limitée règne sur ce marché et les prix restent sans changement à 34c.

Le fer en gueuse. — Marché plus ferme, avec une base nominale de \$50 la tonne est encore en vigueur.

LA PEINTURE

Il n'y a pas à signaler la moindre amélioration sur la situation de l'huile de graine de lin ici et l'on s'attend à ce que novembre arrive avant qu'il y ait beaucoup de soulagement. Les approvisionnements de graine sont détenus à l'époque où les broyeurs reçoivent leurs consignations et les broient il s'écoulera quelque temps avant que la nouvelle huile puisse être trouvée en quantité. En attendant, on peut se procurer un peu d'huile anglaise et les besoins du commerce sont comblés par de petits lots de barils simples et moins.

Aucun changement de prix n'a été fait pour la térébenthine, et son mouvement se fait encore lentement avec de petits stocks en mains.

Le marché du vernis est très fort et il est probable que les prix seront maintenus. Le mouvement du commerce dans toutes les lignes est satisfaisant pour la saison.

**PAS D'AMELIORATION POUR
L'HUILE, MAIS LA DEMAN-
DE EST LIMITEE**

Huile de Graine de Lin. — Ce sera au commencement de novembre, au moins, croient plusieurs marchands de gros, que l'on verra une amélioration dans la livraison de la graine de lin aux moulins. Cela veut dire, brièvement, qu'il n'y a pas eu d'amélioration pour la peine sur le marché depuis la semaine dernière. Les prix pour l'huile sur place sont encore maintenus à leur haut niveau et il n'y a pas de probabilité de déclin d'ici quelque temps. En vue du fait que la demande est plutôt légère, la situation n'est pas aussi aigue qu'elle le serait s'il en était autrement.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.90	3.02
1 à 9 barils
10 à 25 barils

Bouillie—

1 à 4 barils	2.92½	3.04½
5 à 9 barils

Note. — Par suite des fluctuations des marchés de la graine, les maisons de gros, en général, ne donnent pas de cotations. La base est très nominale.

**OBTENIR DE LA TERE BENTHINE
EST ENCORE DIFFICILE**

Térébenthine. — Il n'y a pas de surplus de stock de térébenthine ici et les marchands de gros ont plus ou moins de la difficulté à se procurer ce dont ils ont besoin. Personne n'est pressé d'acheter et quelques-uns ne fournissent que des quantités limitées. Les prix sont maintenus stables sans changement.

Térébenthine—

	Gal.	Imp.
De 1 à 4 barils	2.45	2.65
Par petits lots	2.65

(Empaquetage extra)

**IL N'Y AURA PAS DE CHANGE-
MENT DANS LE MOMENT
POUR LE MASTIC**

Mastic. — Aucun changement immédiat n'est attendu pour le mastic et les besoins du commerce sont rencontrés promptement par les marchands de gros. Le ton est très ferme, surtout pour le mastic à l'huile de graine de lin. La saison active est immédiatement en avant et le mouvement sera grandement accéléré par l'arrivée de la température froide.

Nous cotons:

Mastic Standard:

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

**LE PLOMB EN GUEUSE EST PLUS
CHER; LE PLOMB DANS L'HUI-
LE SANS CHANGMENT**

Le blanc de plomb dans l'huile. — Le marché est marqué à la hausse pour le plomb en gueuse et certains croient qu'il va monter encore. En attendant, il y a une bonne vente du produit et les stocks s'en vont très librement, surtout aux sources de l'exportation. La base est ferme mais sans changement, les quantités par 5 tonnes se vendant à \$15.50 le quintal; les lots d'une tonne à \$16 et les plus petits lots à \$16.35 le quintal.

**LE VERNIS ET LA PEINTURE FER-
MES; SANS CHANGEMENTS**

Peintures et vernis. — Le ton du marché du vernis est décidément ferme et des prix réduits ne doivent pas être attendus cette année. Actuellement, il est plus ou moins difficile de se procurer des réceptacles et le

manufacturier qui a différé d'acheter ses besoins éprouvera dans le moment de la misère à se procurer des approvisionnements, car le fer-blanc est rare. Toutes les matières premières sont également fermes et chères.

Les marchés de la peinture sont maintenant stables sans aucune révision de prix. Le mouvement est satisfaisant pour la saison.

PEINTURES

Alabastine.	
Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.	
Liquide-bronze.	
Liquide-bronze, No 1	\$1.50 \$2.00
Huile de banane, gall.	\$3.50 \$7.00
f.o.b. Montréal.	
Bleu.	
La livre	0.12 0.12
Couleurs (sèches) la livre	
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.09½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17 0.19
Vert Chrome, pur	19.35
Chrome jaune	0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 lbs	10.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½
Ochre d'Or, 100 livres	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½ 0.06
Ochre blanche, barils	0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05½
Ochre français, barils	0.06 0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Rouge Super Magnetic	0.05
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.	
COULEURS A L'HUILE PURE	
boîtes d'une livre.	
Rouge Vénitien	0.23 0.30
Rouge Indien	0.30 0.36
Jaune chrome, pur	0.53
Ochre d'or, pur	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.28
Verts, purs	0.28 0.38
Terres de Sienne	0.34
Terres d'Ombre	0.34
Bleu Ultra-marin	0.45 0.48
Bleu de Prusse	1.00
Bleu de Chine	1.00
Noir fin	0.35
Noir ivoire	0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.	
Emalls (blancs)	Gallon
Duralite	\$7.47½

Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc", B-4	6.90
Mooramel	7.00
Colle.	
Colle All-Round Brantford—	
Caisse No 7, 50 ppts de 1 lb.	\$25.00
Caisse No 8, 100 ppts de ½ lb.	23.00
Caisse No 9, 200 ppts le ¼ lb.	35.00
Vitre	
	Simple Double
	épais-épais-
	seur seur
Les 100 pieds	
Au-dessous de 25	\$18.75 \$22.90
26 à 34	19.00 24.85
35 à 40	20.50 28.40
41 à 50	23.50 30.00
51 à 60	24.60 30.80
61 à 70	26.50 32.70
71 à 80	29.70 35.40
81 à 85	45.45
86 à 90	48.85
91 à 94	49.80
95 à 100	53.55
101 à 105	65.35
106 à 110	73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.
Escompte à la feuille, 5%.
Comptant, 2 pour cent.
f.a.b. Montréal.

Glaces		Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied		0.80
Glaces de 1 à 2 pieds		0.90
Glaces de 2 à 3 pieds		0.95
Glaces de 3 à 4 pieds		1.15
Glaces de 4 à 5 pieds		1.35
Glaces de 7 à 10 pieds		1.70
Glaces de 10 à 12 pieds		1.75
Glaces de 5 à 7 pieds		1.50
Glaces de 12 à 15 pieds		1.85
Glaces de 15 à 25 pieds		1.95
Glaces de 25 à 50 pieds		2.15
Glaces de 50 à 75 pieds		2.20
Glaces de 75 à 90 pieds		2.25
Glaces de 90 à 100 pieds		2.30
Glaces de 100 à 120 pieds		2.60
Glaces de 120 à 140 pieds		2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque		3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque		3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque		3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque		3.75
Escompte au commerce, 20 pour 100. Livraison en ville, 25 pour 100. f.a.b. Montréal.		

Clous de vitriers.
Recouverts zinc, \$1.68 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB
(Moulu dans l'huile)

	Montréal	Toronto
Anchor, pur	\$16.00	\$16.35
Crown Diamond	16.00	16.35
Crown, pur	16.00	16.35
Ramsay, pur	16.00	16.35
Green Seal	16.00	16.35
Moore, pur	16.00	16.35
Tiger, pur	16.00	16.35
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.35
Eléphant, véritable	16.50	16.85
Red Seal	16.00	16.35
Decorators, pur	16.00	16.35
O. P. W. anglais	16.20	16.55
B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$18.45, Toronto; \$18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.		
Vert de Paris		
En barils, environ 600 lbs	0.48	
En kegs de 250 lbs	0.48½	
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49	
En barillets, 25 lbs	0.50	

En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ¼ lb., caisse de 100 lbs	0.54
Peintures préparées	
Eléphant, blanche	4.95
Eléphant, couleurs	4.55
B-H Anglaise, blanche	5.05
B-H Anglaise, couleurs	4.85
B-H à plancher	4.00
B-H, plancher-vestibule	4.55
Minerve, blanche	4.90
Minerve, couleurs	4.60
Crown Diamond, blanche	4.38
Crown Diamond, couleurs	4.55
Crown Diamond, à plancher	4.00
B-H Fresconette, blanche	3.60
B-H Fresconette, couleurs	3.50
Moore, couleurs, nuances	5.00
Moore, couleurs, blanches	4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	4.00
Moore, peinture de plancher	3.85
Moore, Sani-flat	3.75
Moore, Mooramel	
Jamieson's & Crown Anchor	4.30
C.P.C. pure, blanche	5.05
C.P.C. pure, couleurs	5.65
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.75
O.P.W. à mur, blanche	3.60
O.P.W. à mur, couleurs	3.50
Ramsay pure, blanche	4.90
Ramsay pure, couleurs	4.60
Martin-Senour, 100% blanche	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs	4.80
Martin-Senour, Porch paint	4.80
Martin-Senour, Newton, blanche	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher	4.00
Sherwin-Williams, blanche	5.05
Sherwin-Williams, couleurs	4.80
Sherwin-Williams, à plancher	4.00
Flat Tone, blanche	3.60
Flat Tone, couleurs	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor	4.00
Mellotone, blanche	3.95
Mellotone, couleurs	3.60
Sanitone, blanche	3.60
Maple Leaf, blanche	5.05
Maple Leaf, couleurs	4.80
Maple Leaf, à plancher	4.00
Pearcy, préparées, blanches	4.25
Pearcy, préparées, couleurs	4.50
f.o.b. Montréal, Toronto.	
Shellac.	
Blanc pur, gall.	7.25 7.40
Orange pur, gall.	6.50 6.90
BLANC	
XXX	0.18
XX	0.16½
X	0.15½
XC	0.13½
Japonais	0.13
XXX Extra	0.19
XX, grand	0.17½
XLCR	0.16½
X Empire	0.15½
X Press	0.14
COULEURS	
No 5	0.13½
No 1	0.12½
No 7	0.11½
No 1A	0.10½
No 1B	0.09½
Fancy	0.15
Lion	0.16½
Standard	0.12
Popular	0.10½
Keen	0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Auer Incandescent Light Mfg. Co., Ltd. vs J. E. Morand, Cap de la Madeleine, \$312.

North American Hardware Sup., Ltd. vs Gordon M. Miller, Montréal, \$125.

Muser Bros. vs Alexandre Garneau, Nouveauté Européenne, Montréal, \$194.

Lalonde & Desroches, Ltée vs Abbé J. A. Ouellette, Montréal, \$1,070.

Ad. L'Heureux vs Adélarde Trudel, Montréal, \$125.

Biron & Savignac vs J. Elizée Roy, Pointe-aux-Trembles, J. Geo. Langelier, Roy & Langelier, Montréal, \$275.

C. A. Bertrand vs J. H. Shipman, Montréal, \$157.

Goodwins Ltd. vs Jean Taché, Westmount, \$286.

Genin & Trudeau Cie, Ltée vs J. B. Corbell, Montréal, \$231.

Chas Dagenais vs Nat. Breweries Ltd., Montréal, \$575.

Nat. Paper Goods Co., Ltd. vs Caroline Lazare, Dom. Print & Engrav. Co., Montréal, \$496.

Le Canada vs Les Placements Municipaux, Ltée, Montréal, \$100.

Andrea Potoes vs Succ. Spiros Tetrados, Spiros Paráduros, Union Quick Lunch, Montréal, \$224.

J. Cohen vs Edmond Stevens, Montréal, \$100.

M.-Lse Amiot vs Charlie Chandos, Montréal, \$760.

Windsor Inv. Co., Ltd. vs Graziella Dupaul, Mme Jos. Lebrun, Montréal, \$260.

H. Fortier Co., Ltd. vs F. W. Woods, Lud Café, Montréal, \$188.

Sam. Gildberg vs F. Milot, Grand-Mère, \$133.

Lee We Lam vs Yee Dan, Montréal, \$1,150.

J. H. Migneron vs Succ. Rodias Oumet, Montréal, \$198.

Margaret A. Furlong — John Terence Furlongs — Montréal, \$190.

Fyon & Fyon vs Jos. Paquin, Montréal, \$100.

M. Lurie vs Fred. Foldstein, Montréal, \$145.

Beaudoin Ltée vs J. E. Tremblay, \$1,542.

H. Dupuis vs Lucien H. Pinsonneault, Marcel Pinsonneault, Montreal Ship Lining, Montréal, \$150.

W. Bessette vs Z. Lapointe, Montréal, \$100.

J. P. Dupuis Ltée vs Armour Real Estate Co., S. Armour, Westmount, \$145.

E. Gariépy vs Howard Smith Paper Mills, Ltd., Beauharnois, \$400.

J. B. Baillargeon vs Lucien Joubert, Montréal, \$180.

L. N. Panneton vs Mark Barash, Montréal, \$272.

J. McCormick vs E. Bélair, Montréal, \$200.

Int. Times Recording Co. vs W. J. Hughes, Montréal, \$220.

East. Can Portland Cement Co., Ltd. vs T. E. Rousseau, Gifford, \$3,149.

G. W. Stephens et al. vs R. S. Bell, Bellmanworth Theatre Co., Ltd., Westmount, \$10,603.

L. O. Bournival vs Oct. Gagnon, St-Gabriel-de Brandon, \$240.

Wm. A. Hodgson vs F. Bloom, Montréal, \$150.

Jules Gauvreau vs J. P. B. Casgrain, Montréal, \$111.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

I. Magallnck vs L. Dion, \$10.

A. Goyette & fils vs L. Beaudry, \$29.

Bell Tel. Co. vs B. Godbout, \$39.

A. Grisé vs V. Archambault, Outremont, \$96.

Renfrew Machinery Co. vs G. Huet, Amqui, \$22.

Beaudoin Ltée vs Art. Thompson, Verdun, \$71.

A. M. Irvine vs L. E. Kimpton, Saint-Lambert, \$30.

E. Granger vs E. A. S. Candy, \$65.

Hamilton & Côté vs W. G. R. Notman, \$30.

H. Deschamps vs Vve J. Doucet, \$29.

J. V. Lapierre vs E. Prevost, \$26.

C. W. Lindsay Ltd. vs Dame D. C. Price et vir, \$55.

A. Guay et al. vs J. A. Leclerc, \$51.

Encyclopaedia Britannica Corp. vs R. H. Crombie, \$50.

O. Plante vs V. Tremblay, \$14.

O. Plante vs Art. Tremblay, \$11.

A. Di Cesare vs Dominico Cappallanco, \$51.

Dame J. Gougeon vs A. Leonard, \$80.

M. L., H. & P. Co. vs A. Fry, \$40.

M. L., H. & P. Co. vs P. Déziel, \$62.

M. L., H. & P. Co. vs J. Beaucaire, \$23.

N. Chalifoux vs Jos. Fillon, \$50.

P. Gauthier vs S. P. Hamel, \$20.

Thos. Davidson Mfg. Co. vs J. Perreault, \$13.

N. Cohen vs W. Mintz, \$50.

C. Pelletier vs H. Picard, \$15.

F. X. Barbeau vs C. P. Skyer Ltd., \$59.

L. Camirand vs T. Desjardins, \$39.

J. Pearlman Bros. vs Nap. Boucher, \$12.

J. Pearlman Bros. vs Dame L. Robidoux, \$16.

Steinman's vs Edw. Miller, \$44.

Liverstone Bros. vs G. alias A. Séguin, \$50.

Pioneer Mfg. Co. vs S. Herman & Co., \$41.

H. Riendeau & Cie vs Geo. Dupuis, \$11.

J. Pearlman Bros. vs Raoul Pelletier, \$10.

J. Pearlman Bros. vs J. W. Daniel, \$23.

J. Pearlman Bros. vs Chs. Béland, \$22.

A. J. Deschenes vs A. S. Pentecoste, \$26.

A. Johnston vs S. Isseman, \$16.

S. Venne vs G. Kendall, \$12.

Parisian Wardrobe Ltd. vs A. Martineau, Verdun, \$10.

Frothingham & Workman Ltd. vs A. Vallée, Nicolet, \$70.

Int. Business Machine Co. vs L. Bisson, Fassett, \$40.

A. Carrières vs Jas. McCumber, sr., Caughnawaga, \$41.

W. S. Bell vs H. Rogers, Lachine, \$17.

J. L. Sauvé vs J. Côté, Verdun, \$23.

D. Potvin vs J. Potvin, Verdun, \$22.

F. X. Valiquette & Cie vs A. Simard, \$79.

A. Allard vs L. P. Sylvestre, \$53.

H. Rosenberg vs C. J. Daly-Gingras, \$11.

M. Gariépy vs R. Labadie, \$38.

P. M. Beaudoin vs H. Holmes, \$67.

J. A. Budyk vs J. Rosonfield, \$35.

G. Z. René vs G. Blain, \$19.

Collin McArthur & Co. vs M. Lobel, \$53.

Parisian Wardrobe Ltd. vs H. Smith, \$28.

Parisian Wardrobe Ltd. vs E. Lacombe, \$26.

J. Sack vs A. Brown, \$80.

J. L. Sauvé vs O. Sénécal, Verdun, \$13.

S. Goldberg vs J. W. Poudrier, Shawinigan Falls, \$35.

Auer Inc. Light Mfg. Co. vs Traders Co. Ltd., Buckingham, \$38.

Soc. Foncière Inc. vs Aurèle Groulx, Hull, \$19.

Soc. Foncière Inc. vs Ls. Côté, Riv. du Loup, \$44.

P. A. Degroselliers vs J. E. Giroux, Valois, \$87.

E. Tétréault vs H. Grenier, Laprairie, \$47.

J. P. Coutlée vs L. H. Tanguay, Québec, \$55.

A. Poitras vs Hers J. Marron, \$60.

E. Thibaudeau & Cie vs E. Sénécal, \$15.

St-Jacques Tobacco Packing Co. vs E. Harnois, \$52.

Raymond Hardware Ltd. vs Jos. Monette, \$76.

L. Diamond vs United Footwear Co., Ltd., \$12.

A. Lussier vs United Footwear Co., Ltd., \$15.

J. Bouchard vs United Footwear Co., Ltd., \$6.

P. Laverdure vs United Footwear Co., Ltd., \$15.

F. Meunier vs Jos. Toutant, \$18.

Federal Paper Co. vs C. Lazare, \$33.

L. Blouin vs J. C. Leblanc, \$16.

H. A. Caillé vs Vve P. Leclair, \$37.

J. M. A. Riopelle vs E. Desmarteaux, \$10.

G. G. Gales vs Dame D. T. Wright et vir, \$15.

M. L., H. & P. Co. vs J. B. Sanscartier, \$31.

A. R. Déziel vs S. Doré, \$45.

H. Daoust vs U. Lefebvre, \$11.

I. Goury vs A. Verrier, \$11.

E. Marcoux & Frère vs J. H. A. D. Browman, \$69.

T. Corbell vs A. Pilon, \$88.

M. Lortie vs Parker Edwards, \$39.

W. M. F. Kelly vs D. Deslauriers, \$51.

E. Tétréault vs F. Hébert, \$24.

Cie Ass. Funéraires Bourgie Ltée vs Henry Pilon, \$29.

B. Godbout vs Mlle S. Smith, \$11.

C. W. Lindsay vs S. Danis, \$10.

M. Baudler vs S. Fistol, \$49.

La Maison de Gros Canadienne Ltée vs Ls. Husereau, \$57.

J. H. Choquette et al. vs Dame M.-Lse Ferland, \$55.

M. Rafolovitch & Co. vs Laurence Rupert, \$24.

S. A. DeLorimier vs S. C. Phillips, \$10.

Canada Typewriter Exchange vs L. P. G. Labelle, \$90.

J. H. Wilson Reg'd. vs Léon Lamer, \$18.

Soc. Foncière Inc. vs L. E. Asselin, \$58.

M. G. Lefebvre vs Vve P. McGuigan, \$44.

W. M. F. Kelly vs Dame Ls. Houle, \$27.

W. Golfman vs Vve Max Deucher, \$32.

C. W. Lindsay Ltd. vs D. Massie, \$22.

H. Lamarche vs W. Perrault, \$23.

A. Nadeau vs Cie Interprovinciale Chimique Ltée, \$50.

K

K

Les Kribs font faire de l'argent

LES MACHINES A LAVER KRIBS ne manquent jamais d'être une source ininterrompue de profits pour les marchands qui les vendent parce qu'elles ne manquent jamais de donner un service entièrement satisfaisant au client qui les achète.

C'EST UN VÉRITABLE PLAISIR que de vendre ces machines, dont les avantages sont si supérieurs à ceux des autres. Le bois qui entre dans leur construction — du cyprès choisi — et le soin avec lequel elles sont faites sont des exclusivités attrayantes. Les ENGRENAGES DECOUPÉS rendent impossible le glissement ou le relâchement de la marche — un inconvénient que l'on constate souvent avec les engrenages fondus ordinaires. Le MECANISME RECOUVERT et la distribution faite avec soin du poids de l'appareil — ce qui évite la trop forte tension sur les pentures ainsi que le bris du couvercle — sont d'excellents arguments de vente employés chaque jour par des centaines de marchands enchantés de vendre cette ligne de machines à laver.

La LAVEUSE ELECTRIQUE KRIBS offre tous les avantages de la machine la plus moderne à un prix raisonnable. Son service est merveilleux sans occasionner une forte dépense. A l'électricité, par moteur à gazoline, par moteur hydraulique ou à la main.

Catalogue illustré et liste de prix sur demande.

William A. Kribs Co., Limited HESPELER, ONTARIO

Fabricants de trucs de tous genres pour la manutention des marchandises.

K

K

Crampons "C" de Williams

Supérieurement forgés
au marteau mécanique

ILS SUPPORTENT LA TENSION

Choisissez le crampon qui s'adapte le mieux à vos besoins — il y a un Crampon "Williams" répondant à tous besoins.

"Vulcan" de "Williams" — pour Service pesant — 11 dimensions, de 3/4 à 12 1/2".

"Agrippa" de "Williams" — pour Service moyen — 7 dimensions, de 4 à 18".

"Service Léger" de "Williams" — 8 dimensions de 2 à 12".

Brochure sur demande

J. H. Williams & Co.

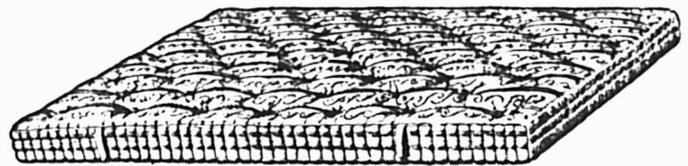
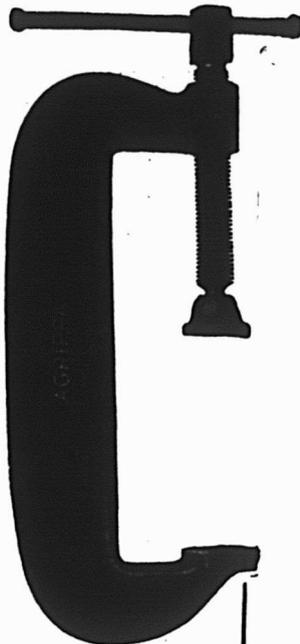
112 rue Richards

Brooklyn, N.Y.

Représentants Canadiens

THE CANADIAN FAIRBANKS MORSE CO.

Montréal et Québec.



La vente de nos matelas augmente de jour en jour; preuve indéniable de leur qualité et de la faveur dont ils jouissent auprès du public acheteur.

M. le Marchand vous pouvez les vendre en toute confiance: ils donneront satisfaction à votre clientèle.

Adressez-nous aujourd'hui même votre commande

ROBERT & FRERES

St-Hyacinthe, Qué.

COMMUNITY PLATE



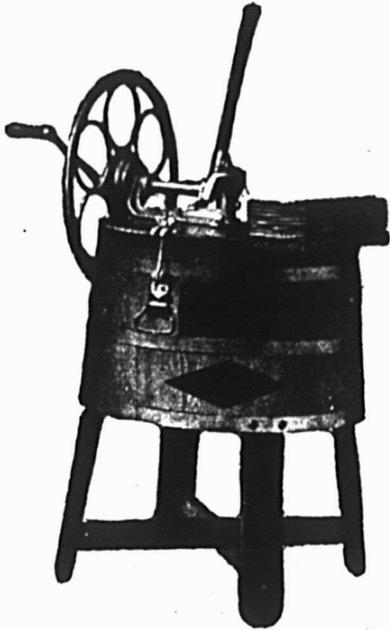
La grande campagne de publicité de l'argenterie de la Oneida Community est commencée du 23 octobre.

Cette affiche de vitrine vous permettra de faire connaître votre magasin comme un endroit où cette argenterie est en vente et par suite vous pourrez profiter de cette grande campagne de publicité.

ONEIDA COMMUNITY, Limited,
Niagara Falls, Ont.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de

Maxwell



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année.
Vos clients la connaissent grâce à notre publicité

MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.

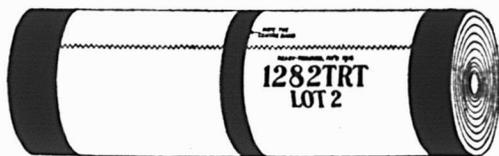
Lorsque vous achetez des
Papiers à Tapisser

Si vous tenez à avoir le genre de papier que les gens
achèteront rapidement, pour lequel ils reviendront à
votre magasin avec leurs amis—alors
Achetez les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

Ils sont si nouveaux, et si jolis que le fait de les voir
incite à vouloir les avoir à la maison.

**Les Papiers "Tout Rognés"
Staunton**



sont populaires chez le professionnel tout comme chez
le tapissier amateur, car avec eux le travail peut se
faire mieux et d'une manière plus satisfaisante.

STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

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

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED
BROCKVILLE, CANADA

Nova Scotia Steel & Coal Co.

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

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

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

Evidemment

Vous admettez que la publicité fait vendre.

La ligne de qualité de
LA PEINTURE
RAMSAY'S

comporte une bonne provision
de publicité périodique qui aide
à tous les marchands progressifs
qui vendent

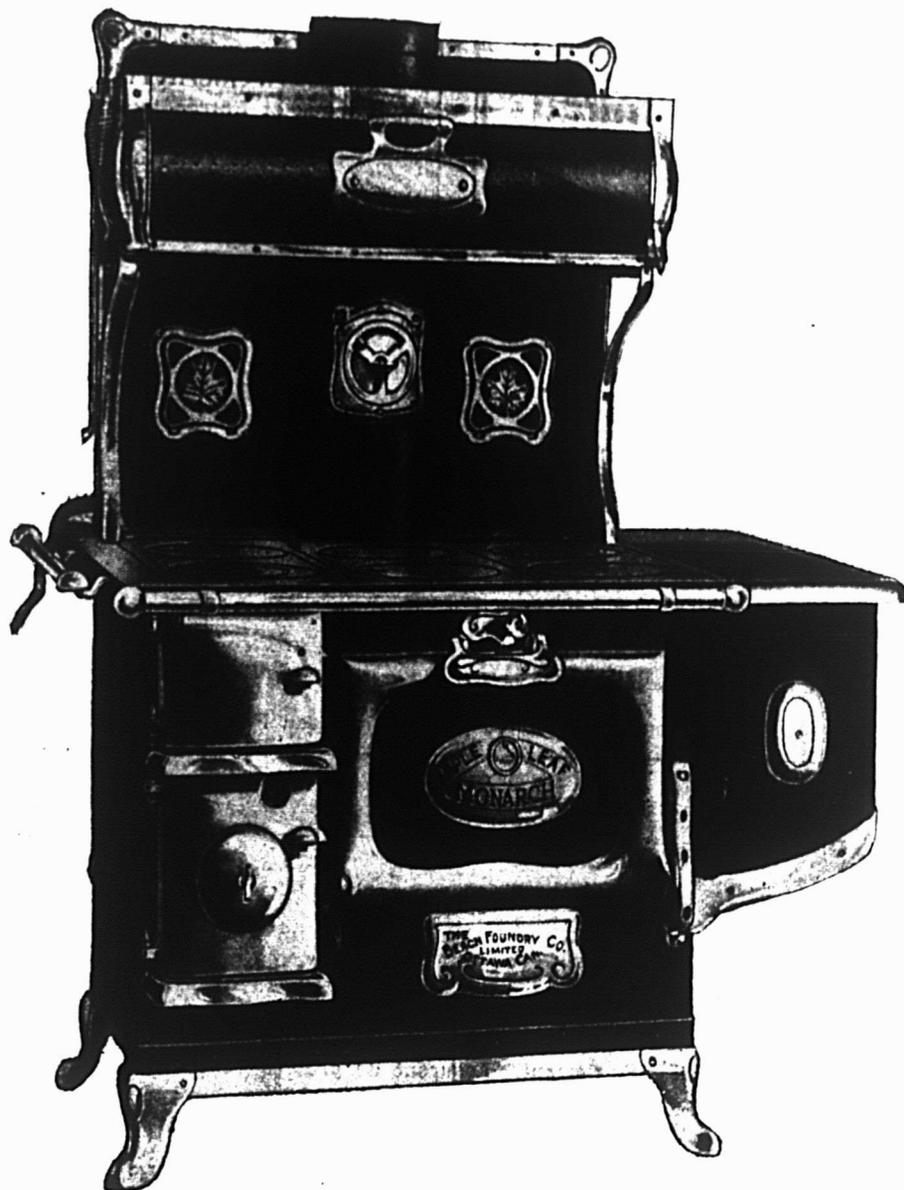
*"La Peinture Correcte pour
Peindre Correctement"*

Notre proposition attrayante ne peut manquer de
vous intéresser.

A. Ramsay & Son Company

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Augmentez vos Ventes en tenant la ligne MAPLE LEAF



Le MONARCH, un superbe poêle de famille

Voici un poêle indispensable dans toutes les familles. Vous constaterez qu'il est de vente facile. Il combine la valeur exceptionnelle aux derniers perfectionnements apportés à un poêle. Il est d'un beau modèle uni avec corps en tôle d'acier épaisse, contenant un fourneau parfait avec thermomètre pour l'enregistrement des degrés de la chaleur, un réchaud d'une dimension exceptionnelle, une barre pour les linges de vaisselle, le plus nouveau foyer avec les fameuses grilles Duplex pour brûler du bois ou du charbon. La vente de ce poêle donne un gros profit. Il se vend pour ainsi dire tout seul à cause de sa valeur exceptionnelle, de son prix modéré et de ses améliorations les plus nouvelles.

La campagne de publicité nationale pour le Monarch rend faciles les ventes de ce poêle.

Ecrivez aujourd'hui même pour avoir un catalogue ainsi que nos prix.

Manufacturé par

THE BEACH FOUNDRY COMPANY, Limited

OTTAWA CANADA

Distributeurs pour l'Ouest: THE CANADIAN SUPPLY COMPANY, SASKATOON, SASK.

Treillis en Fil Métallique de Lysaght

Marque "ORB"

A mailles de 1/2" 12" de large à 4" et 120" de large.

Agents pour le Canada:

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 Forsyth, Montréal. Moulin à Papier, Joliette, Qué.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

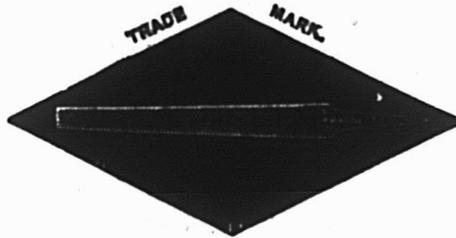
FONDEE EN 1863

Douze Médailles de

Récompense aux

Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR

Grand Prix Spécial

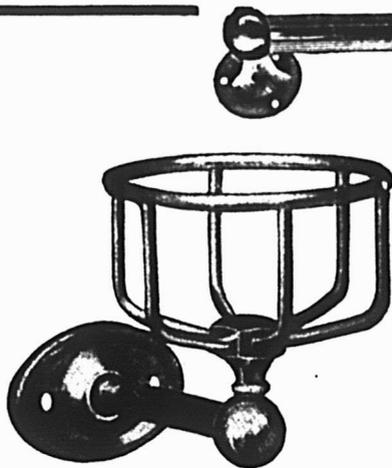
Atlanta, 1895.

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

G. & H. Barnett Company,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



Garnitures Gendron pour Salle de Bain

D'autres produits Gendron pour écouler votre stock plus rapidement. Assurent de grosses ventes, un bon profit, une clientèle permanente et des commandes répétées. Attirent le client et lui donnent satisfaction.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, Limited

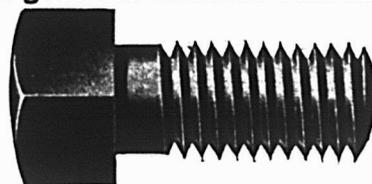
rues Duchesse et Ontario, Toronto, Ontario.

Achetez des vendeurs en gros les articles suivants de

MORROW

FOREUSES

Faites d'acier de Sheffield (Ang.) avec trempage spécial Morrow—percent plus de trous avec moins d'affutage. Garanties.



ECROUS AVECTARAUD

Vous les connaissez--filetés deux fois—"C'est le poinçon du finissage qui fait cela." Faits de matériel approprié spécialement à cette fin—de là leur précision et leur force.

INGERSOLL, CANADA.

LIMES

Les limes sont maintenant fabriquées au Canada par une compagnie entièrement canadienne, par des ouvriers experts canadiens. LIMES QUI TAILLENT PLUS VITE ET DURENT PLUS LONG-TEMPS.

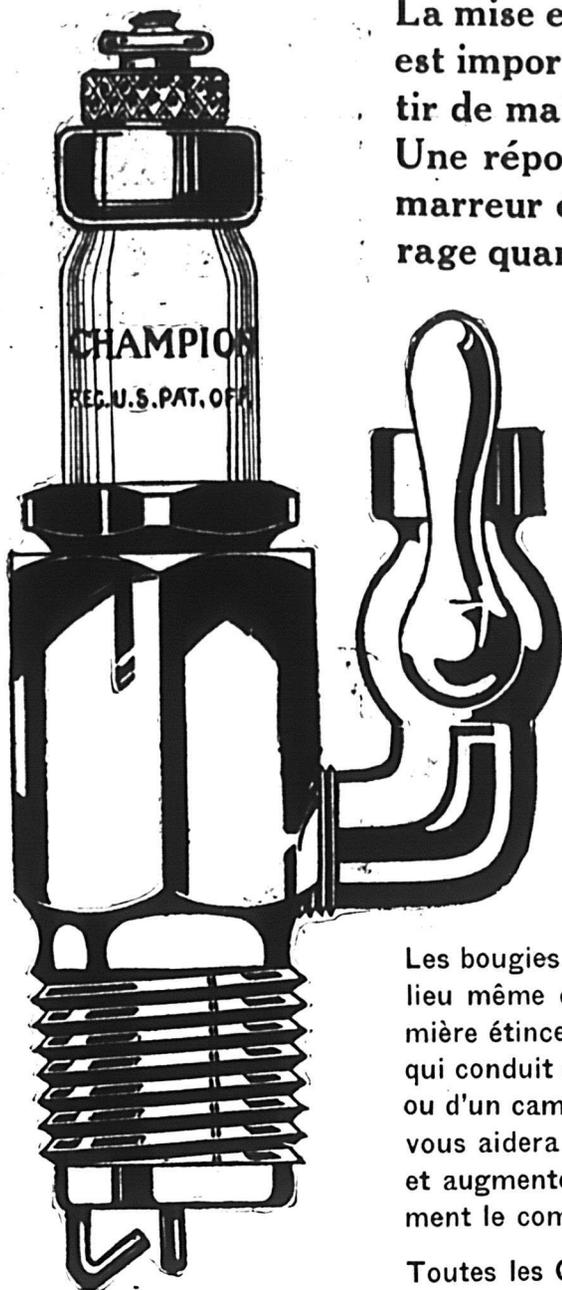
DEMANDEZ LES PRODUITS MORROW et obtenez-les des vendeurs en gros — aucun vendeur digne de confiance ne vous offrira une contrefaçon.

En gros seulement de F. Bacon & Co., agents, Montréal, Qué.

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

La mise de l'Étincelle dans un Moteur froid

La mise en marche du moteur dès le premier tour est importante pour tous les automobilistes à partir de maintenant jusqu'au mois d'avril prochain. Une réponse prompte de la manivelle ou du démarreur élimine la plupart des ennuis du démarrage quand il fait froid.



Les Bougies d'Amorçage

aideront non seulement vos clients à conduire leur automobile avec confort durant tout l'hiver, mais encore elles économiseront de la gasoline, protégeront les démarreurs et les batteries.

Elles éliminent l'ennui et le travail de la conduite d'un automobile et elles veulent dire plus de ventes et plus de profits pour vous. Montrez à vos clients comment une "Amorce sauve du temps".

Les bougies d'amorçage Champion placent la gasoline dans le milieu même du moteur, au point d'allumage, où elle saisit la première étincelle. C'est la bougie qu'il faut présentement pour celui qui conduit sa propre voiture — qu'il s'agisse d'un auto d'agrément ou d'un camion. Un assortiment de Bougies d'amorçage Champion vous aidera à donner à vos clients un service qu'ils apprécieront, et augmentera le chiffre de vos ventes dans une saison où autrement le commerce des accessoires d'automobiles serait tranquille.

Toutes les Champions sont garanties donner "entière satisfaction à ceux qui s'en servent ou elles seront remplacées ou réparées gratuitement".

N'importe quel marchand de gros d'accessoires d'automobiles peut vous en fournir.

*Bougie d'amorçage
Champion
Prix: \$1.50*

Champion Spark Plug Co. of Canada, Limited

Windsor

Ontario

Nos voyageurs sont actuellement à prendre des commandes pour toutes sortes d'accessoires d'automobiles pour livraison le printemps prochain. Tout indique qu'il y aura une grande rareté de ces articles. En plaçant votre commande immédiatement, vous vous protégez contre la hausse des prix et vous vous assurez d'une livraison certaine.

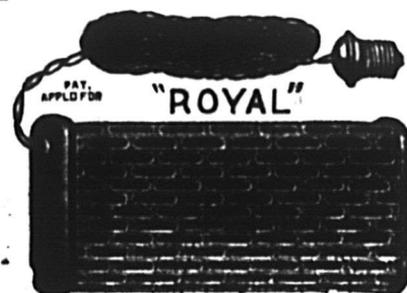
Fenêtres "STIK-TITE"



Fenêtres "STIK-TITE"

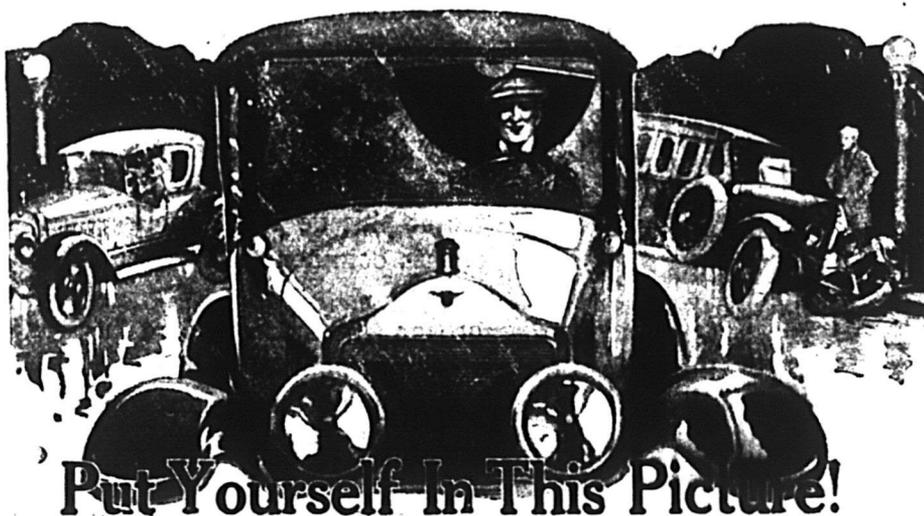


"STIK-TITE"
TRADE MARK



Chaufferette de radiateur
et de moteur améliorée
pour automobile.

Fenêtres STIK-TITE, lisières pour rapiécer et emplâtres
pour toiture



Nettoyeur pour permettre de voir à travers le coupe-vent, avec le rouleau de caoutchouc.

Essayez notre service.

Nous expédions promptement les commandes par la poste et nos prix sont raisonnables.

Lewis Bros., Limited
ACCESSOIRES D'AUTOMOBILE
MONTREAL

BALANCES

La Meilleure Ligne

Depuis plus d'un demi-siècle, nous fabriquons et mettons sur le marché la ligne la plus considérable et la plus complète de machines à peser de la meilleure qualité et les plus précises que l'on puisse acheter.

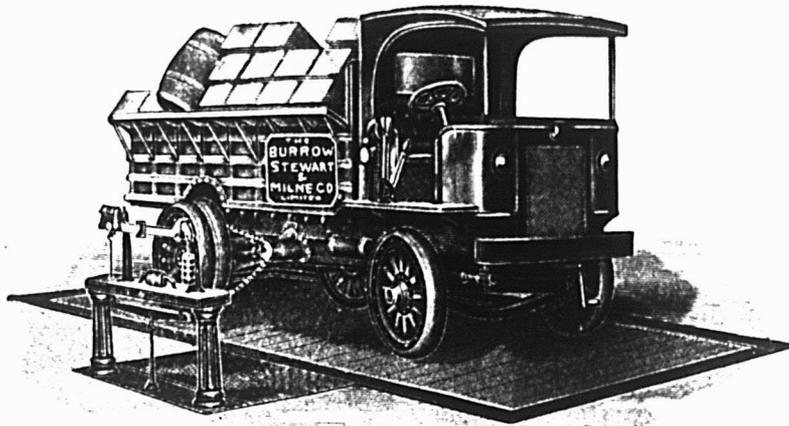
Les Balances **IMPERIAL STANDARD** et **CHAMPION JEWEL** faites par nous sont connues et en usage d'un océan à l'autre, et elles sont vendues par les principales maisons de gros du Dominion. Le succès extraordinaire qu'elles ont eu durant ces nombreuses années est dû entièrement à leurs qualités supérieures exceptionnelles, à leur construction durable et à la beauté de leur modèle.

Une méthode moderne de fabrication, le travail de mécaniciens experts seulement et l'emploi exclusif de matériaux de la meilleure qualité nous permettent d'affirmer sans hésitation aucune que notre ligne de balances est non seulement insurpassée, mais qu'elle est **sans égale**.

Nous fabriquons des balances dont la capacité varie de $\frac{1}{4}$ onces à 150 tonnes.

Choix illimité de modèles et de dessins.

Balances à lettres.
Balances à colis.
Balances de chimiste.
Balances de comptoir.
Balances plate-forme.
Balances d'entrepôt.
Balances pour bureau d'express et de gare de chemin de fer.
Balances - bascule et balance-trémie pour élévateur à grain.
Balances-voiture.
Balances à stock.
Balances à voie de chemin de fer.



Notre ligne de balances est employée par tous les chemins de fer du Dominion, par la plupart des compagnies de messageries et de transport, par les principaux abattoirs et maisons de salaison, par un gros pourcentage de municipalités, les grandes fabriques de beurre et de fromage, les compagnies d'éleveurs à grain du Canada, les cultivateurs, les marchands de toutes les catégories ainsi que par des milliers de ménagères.

Nous avons récemment installé dans tous les bureaux de poste du Dominion des balances à colis postaux.

Nous les Fabriquons

Nous attirons tout spécialement votre attention sur le fait que toutes les balances que nous offrons en vente ainsi que toutes celles portant notre nom sont fabriquées par **NOUS**.

Nous ne faisons pas que les assembler — nous n'achetons pas nos pièces des autres et nous ne comptons pas sur eux pour avoir de bons matériaux — nous n'achetons pas une seule pièce entrant dans la fabrication de notre ligne — nous les fabriquons et en faisant cela nous connaissons parfaitement la qualité du matériel que nous employons, le genre de fabrication et toutes les choses que nous devons savoir pour vous offrir notre ligne de balances comme la meilleure et garantie sous tous rapports.

Aucune commande n'est trop considérable pour nous. Pas une n'est trop petite pour ne pas mériter notre plus grande attention. Ecrivez-nous pour avoir nos prix et comparez-les avec ceux des autres.

THE BURROW, STEWART AND MILNE CO., LIMITED

Bureau-chef et Fabriques: HAMILTON, ONT.

BUREAUX-SUCCESSALES ET ENTREPOTS

MONTREAL: John R. Anderson, 36 rue St-Dizier.

Toronto: 48 et 50 Lombard St.

WINNIPEG: 130 James Avenue.

Adressez toute correspondance au bureau le plus proche de chez vous et soyez assuré d'avoir un service rapide.

La valeur du service d'un Gant

dépend à la fois du matériel et de la confection. Nous avons l'outillage le plus moderne pour la fabrication des gants. Nous nous efforçons toujours de donner la qualité à nos produits afin de conserver la clientèle de nos vendeurs. Les Gants Tapatco sont une ligne principale profitable qui ne connaît pas de morte-saison. En demande tous les jours de l'année pour la vie au grand air ou le travail à l'intérieur, ils sont reconnus pour leur qualité suprême — assurant satisfaction à ceux qui les portent — et des ventes "répétées" pour vous.



TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

"Des mois de durée avec chaque paire"

THE AMERICAN PAD AND TEXTILE COMPANY.

CHATHAM, ONTARIO

Les gants de coton Tapatco sont faits en 3 pesanteurs et de 3 modèles:—Gantelet, poignet tricoté et haut avec bande unie.

Gants Jersey et mitaines de couleurs tan, oxford et ardoise.

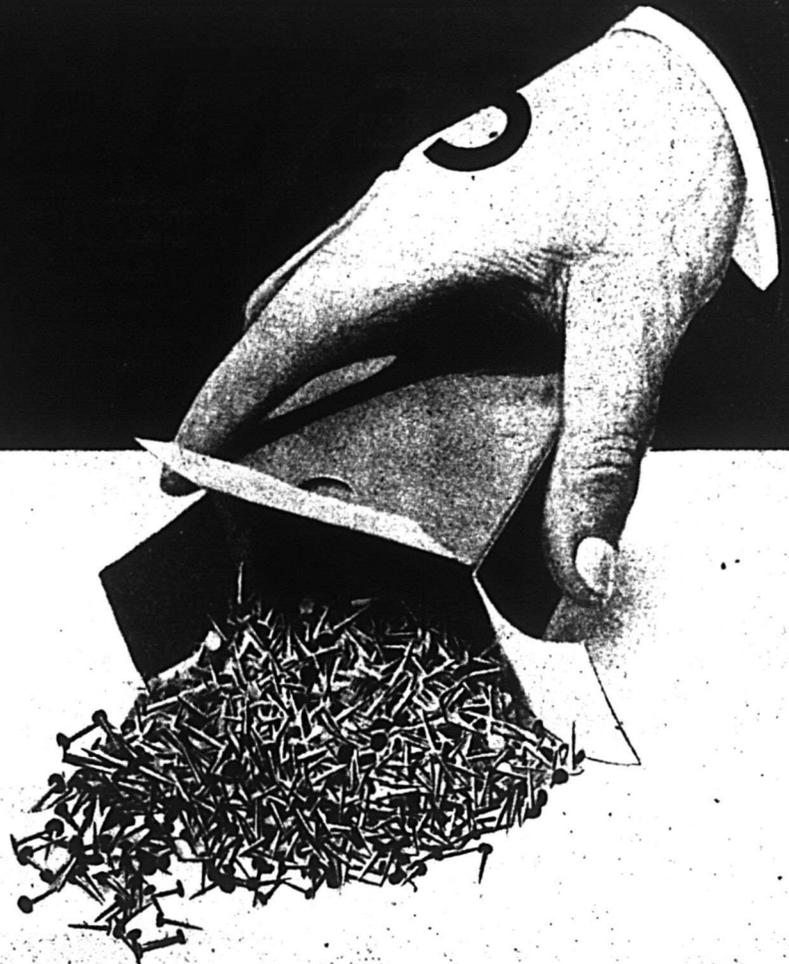
Pour l'usage très dur nous recommandons nos gants en Canton épais avec bouts ou paume en cuir.

pour tout le monde

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

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

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





PEINTURE CANADA

"La Peinture de Mérite"

C'est le temps d'examiner ce que votre département de la peinture a fait durant la saison dernière.

Les marchands qui ont tenu en magasin la ligne de la peinture Canada, laquelle comprend un fini parfait pour toutes les surfaces, ont immédiatement constaté une augmentation continue de leurs ventes.

Permettez-nous de vous envoyer des renseignements complets.

The Canada Paint Co., Limited

HALIFAX

MONTREAL

TORONTO

WINNIPEG

CALGARY

Fabricants du fameux blanc de plomb "Marque Eléphant".

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

P. MASSE,

Marchand de bonbons, épicerie, tabac, etc.

164 rue Lagachetière Est, MONTREAL.

M. ARCHAMBAULT,

BOUCHER EN GROS

2221-2221a Boulevard St-Laurent, Montréal.

Tél. St-Louis 4944-1391-6973

Résidence: 5085

A. DUMANI,

Importateur et exportateur de fruits

173 rue des Commissaires Est, MONTREAL

TEL. MAIN 3070

" " 1815

NOTRE-DAME BUTCHERS' SUPPLY CO.

ED. FRANCOEUR, Prop.

Quartiers généraux pour outillages de boucheries et de Salaisons.

882 - 886 Rue Notre-Dame Ouest,
MONTREAL.

TEL. MAIN 4180. Agents de The Preservaline Manf'g Co.,
New-York.

Satisfaction garantie.

Prix réduits.

FRECHETTE & FRERE,

BOUCHERS

Viandes, Poissons, Légumes, Etc.

4506 Rue Notre-Dame Est, Terrasse Bernard.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE \$5,000,000.00
CAPITAL PAYE ET SURPLUS 3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de 34,000,000.00

95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'île du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS 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, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited".

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

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

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire.

M. M. LAROSE,

Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LAROSE, Québec.

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Bélue, vice-président;

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

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

Beaudry Leman, gérant-général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

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

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

FINANCES

LA CONFERENCE INTERNATIONALE DU COMMERCE

La conférence internationale du commerce, qui pendant cinq jours fut occupée à considérer les problèmes financiers et industriels de la France, l'Angleterre, la Belgique et l'Italie et à chercher des moyens par lesquels les Etats-Unis peuvent venir à l'aide de ces pays, a ajourné sa séance vendredi soir, en adoptant un projet d'organisation permanente d'hommes d'affaires. Les délégués étrangers sont partis dimanche soir pour faire la tournée des principaux centres industriels du pays. Leur voyage s'étendra jusqu'à Saint-Louis et Kansas City.

La stabilisation du change étranger, considérée par les financiers étrangers comme un des problèmes les plus difficiles à résoudre, dépend en grande partie de l'action que prendront les capitalistes américains au sujet de l'ouverture de crédits aux nations étrangères.

Le baron du Marais, passant en revue les besoins financiers de la France, a déclaré que l'avance par la France de fonds destinés à hâter la reconstruction des régions dévastées, crée la nécessité d'obtenir des crédits américains afin de payer pour la marchandise qui, en temps normaux, sera payée par les exportations de la France.

"Emettre des bons français sur les marchés américains serait le meilleur moyen de donner à la France les fonds dont elle a besoin pour effectuer ses paiements. Ces bons seraient vendus ou bien directement au public, ou bien par l'intermédiaire de corporations américaines, qui émettraient leurs propres bons contre des obligations étrangères."

M. du Marais a fortement parlé contre l'usage de moyens artificiels, tels que la création d'une monnaie internationale, qui a été suggérée comme un moyen de stabiliser le change.

Discutant la situation financière en Belgique, le professeur Junessen a déclaré que depuis l'armistice la Belgique avait contracté une dette de 250 millions de dollars à l'étranger, et que le remboursement se ferait avec le premier paiement allemand. La dette d'avant-guerre et les contributions de guerre se montent à environ \$1,200,000. Cette somme est couverte par des emprunts dont la plus grande partie a déjà été prélevée. Ce dont la Belgique a besoin, a-t-il expliqué, c'est des crédits à longues échéances, de dix et même de 20 ans.

Le vote rapide de la loi Edge qui se trouve maintenant devant le Sénat et la formation de puissantes corporations pour organiser les finances du commerce extérieur, soumise à cette légis-

lation, comme moyen de pourvoir aux demandes de crédits des nations étrangères, telles sont les recommandations contenues dans un rapport soumis à la conférence internationale du travail aujourd'hui par M. James S. Alexander, de New-York, président de la commission américaine du crédit et des finances.

LA POSITION FINANCIERE DU CANADA

— "Un facteur puissant de notre confiance en la position financière du Canada, est la demande considérable de nos principaux produits à des prix élevés.

Pour les douze mois terminés en août, nos exportations de produits domestiques se sont totalisées à \$1,232,875,000 ou \$102,000,000 moins que pendant les douze mois précédents. Cependant cette diminution est due au fait que l'exportation des munitions de guerre a cessé. Ainsi, durant la période qui nous occupe, la valeur de nos exportations comprises sous la dénomination "Cartouches" était de \$142,963,000 comparativement à \$249,037,000 en 1918. Une diminution considérable dans la quantité et la valeur de nos exportations de blé a été compensée par une augmentation très forte de nos exportations de viande, d'animaux, de fer, d'acier et de bois.

Le transport à l'étranger du bétail vivant a été anormal. Pour les douze mois terminés en août, il représente \$40,347,000 comparativement à \$15,342,000 pour la période correspondante de 1917.

Pour les douze mois terminés en août 1919, nous avons exporté pour \$8,054,170 de beurre; \$35,151,354 de fromage; \$66,308,196 de bacon et de jambon; \$28,785,219 de boeuf; \$5,362,122 de viandes en conserves et \$9,103,524 de porc. C'est un total de \$152,764,585, comparativement à \$111,215,076 en 1918 et \$107,251,856 en 1917."

LE CHANGE ETRANGER

Les fonds de New-York continuent de se maintenir à Montréal à l'environ de 3 15-32 à 3 1-2 pour cent.

Au marché de New-York les francs se négociaient à 8-65 à demande et à 8.63 par câble.

Les francs suisses se maintenaient à peu près sans changement à 5.63 à demande et à 5.61 par câble.

Les francs belges étaient plus fermes à 8.59 à demande et à 8.57 par câbles.

Les marks eurent une tendance à décliner. Ils se négociaient à raison de 3.40 à demande et de 3.42 par câbles.

La livre sterling a ouvert à 4.18 à demande et à 4.18 3-4 par câbles, mais elle a ensuite baissé de 1 point et était cotée à 4.17 à demande et à 4.18 par câbles.

Assurance de Garantie
Fidélité des Employés

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

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

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

ASSURANCE COMMERCIALE

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERNEMENT \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

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

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Fra-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

Solide Progrès

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

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

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

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

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

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant



Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

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

BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

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

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA.

Danger du voisinage. — On entend par "danger du voisinage" la probabilité qu'un feu, ayant éclaté dans une maison, se communique à une construction contiguë ou adjacente. Un tel danger est mutuel ou réciproque, c'est-à-dire que chaque maison constitue un danger pour sa voisine qui, à son tour, expose l'autre. En outre, le danger du voisinage est commun ou translatif. Un édifice exposé d'un côté peut transmettre le danger à un autre du côté opposé. La mesure du danger se trouve dans les facteurs ou conditions qui favorisent ou obstruent le passage du feu. Les principaux sont l'espace et la construction. Il y a le danger du voisinage disjoint ou adjacent, comme dans le cas des maisons détachées, ou le danger contigu, lorsqu'il y a un mur commun entre deux maisons. Le premier diminue la probabilité de communication du feu en raison de l'étendue de l'espace libre intervenant; mais la construction modifie le facteur de la distance.

Les murs en brique pleins, sans ouvertures, constituent une barrière qui nullifie le danger du voisinage, quelle que soit la distance. L'inefficacité de tout mur extérieur, soumis à l'action du feu, varie en raison inverse de la dimension et des ouvertures qui y sont pratiquées. Cependant, les murs sans ouvertures sont généralement latéraux ou autres qui donnent sur constructions adjacentes dans lesquels on ne peut pas percer de fenêtres. Les exigences modernes demandent autant de lumière et d'air que possible, et même dans les cloisons ou les murs latéraux, en cas où une construction est plus élevée qu'une autre adjacente. Le danger auquel sont exposées ces ouvertures peut être modifié en les protégeant par des vitres renforcées d'un treillis métallique, des volets ignifuges, des rideaux aquifères, ou en dotant l'édifice d'un système d'arroseurs automatiques.

Dans plusieurs petites villes et cités du Canada, de vieilles maisons de rapport sont transformées en magasins et divisées par des cloisons en lattes recouvertes de plâtre, et de légers murs en brique sont percés de nombreuses ouvertures. Il est extrêmement difficile d'éteindre un incendie en pareils édifices. Quand à ces défauts de construction s'ajoute le danger dû au dépôt de marchandises inflammables et à la négligence caractéristique de locataires de passage, ces pâtés de maisons constituent un des plus graves dangers d'incendie.

Danger des corniches en bois. — Les corniches

en bois réunissent souvent tout un carré de maisons à façade en brique, qui, par ailleurs, semblent être détachées les unes des autres. Advenant un feu dans un tel carré, les corniches cachent la marche des flammes vers le toit; il s'ensuit que tout le toit est en feu avant que les pompiers s'en aperçoivent. On se demande si les corniches en bois ne sont pas plus dangereuses que les toits en bardeaux, puisque ceux-ci ne cache pas le feu qui les atteint extérieurement. Les corniches en bois ne sont certainement pas un ornement; elles ravalent le bon goût et violent les règles de la sûreté; les compagnies d'assurance les taxent lourdement.

Un édifice constitue un danger anormal, lorsqu'il est de grande hauteur, d'excessive étendue, ou occupé de manière à produire des feux intenses. Les cours à bois, les ateliers à planeurs, les dépôts d'huile, les raffineries et les écuries de louage sont de grands dangers. On trouve des écuries de louage dans plusieurs villes canadiennes; elles sont souvent situées à l'arrière d'un carré de maisons en brique, et, faute de facilité d'accès, constituent l'une des plus dures tâches des pompiers, quand un feu y éclate. Les maisons en bois sont tellement dangereuses que si deux d'entre elles sont à une dizaine de pieds l'une de l'autre, on peut les considérer comme n'en formant qu'une seule. Ce danger des maisons en bois existe dans la plupart des cités et des villes du Canada. On trouve, dans les nouvelles municipalités de l'Ouest des rues et des quartiers formés de maisons en bois d'un ou de deux étages et couvertes en bardeaux, entassées et accolées les unes aux autres, bien que de tous côtés s'étendent des centaines de milles de prairies ouvertes. La situation est encore pire dans les villes minières du Nord de l'Ontario, car le danger y est aggravé par les feux de forêts qui ravagent souvent les environs. Dans les cités et les villes de l'Est du Canada, des sections entières de maisons en bois n'existent pas jusqu'à un tel degré, mais des constructions délabrées en bois alternent avec des maisons solides et menacent la sécurité de chaque maison adjacente.

Contrôle local. — Prévenir les conflagrations par le contrôle local consiste à assurer la sécurité d'un certain nombre d'édifices adjacents, en leur appliquant les principes du contrôle de l'unité. La différence consiste à tâcher de confiner le feu à une seule maison d'un groupe, au lieu du plus petit espace possible dans une seule maison.

Les méthodes destinées spécialement à cette fin sont la protection de toutes les ouvertures extérieures, et l'installation d'un système d'arroseurs automatiques, dans les plus dangereuses constructions des quartiers encombrés. Tous les feux de voisinage se propagent surtout par l'entremise de fenêtres et de portes non protégées.

No 52

Achetez et Engagez les autres à Acheter

Les marchands du Canada seraient les premiers à ressentir tout fléchissement dans le pouvoir d'achat du public.

Vous avez de gros intérêts en jeu.

Jusqu'à ce que l'Emprunt de la Victoire soit conclu. — Faites tous vos efforts pour contribuer à son succès.

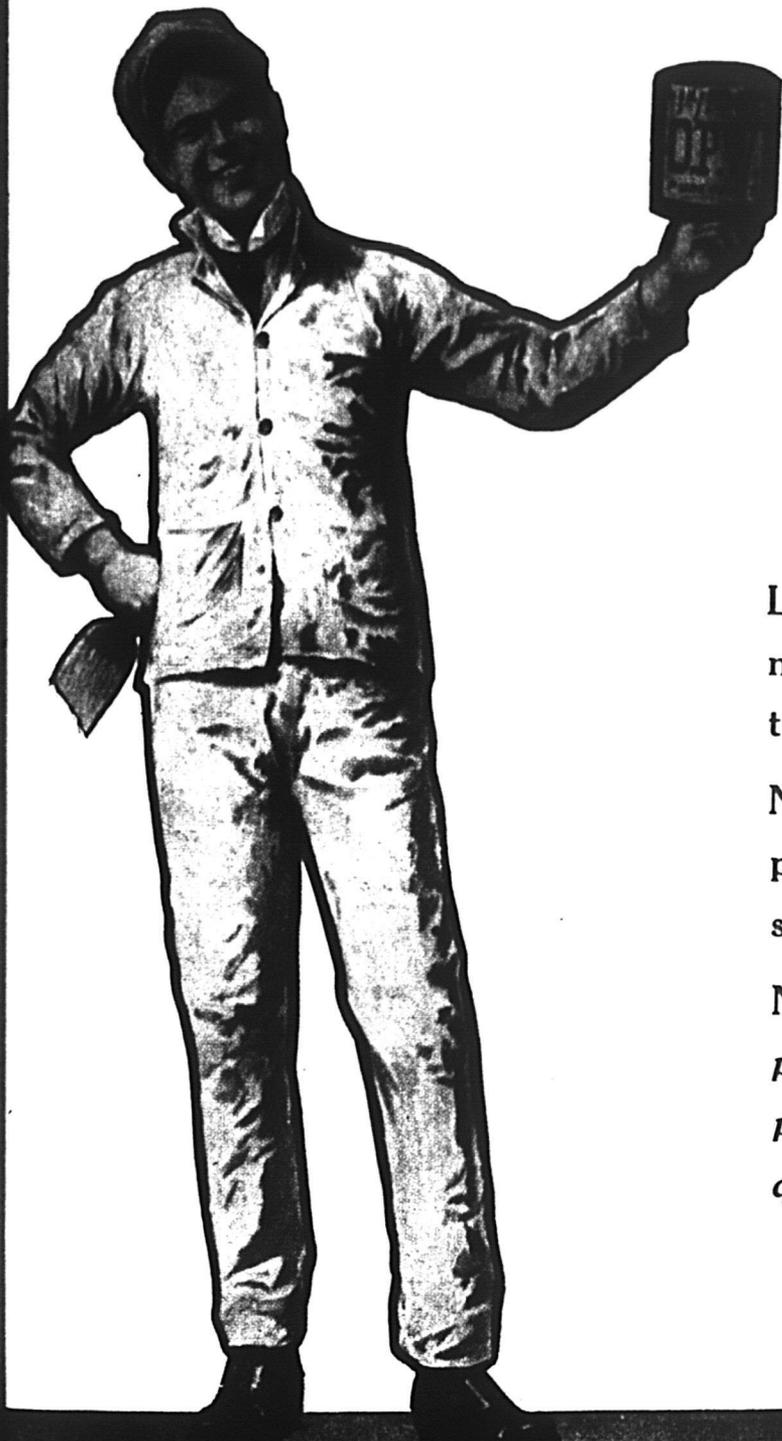
Appuyez l'Emprunt de la Victoire avec toute l'énergie que vous déployez dans vos affaires.

Vos clients sont vos amis. Ne perdez pas une seule occasion de leur démontrer l'importance d'assurer le succès de l'Emprunt de la Victoire 1919. Voici un cas où la prospérité de la Nation et vos propres intérêts ne font qu'un.

Et vous ne pouvez pas réussir à engager les autres à acheter des Obligations de la Victoire, à moins que vous-même vous n'en possédiez un bon bloc.

Le Canada possède un lot important d'Obligations de la Victoire. Il faut qu'elles soient vendues!

Publiée sous les auspices du Ministre des Finances par le
Comité canadien de l'Emprunt de la Victoire.



Sauvez la surface
et
Vous sauvez tout

La saison d'automne, plus que n'importe quelle autre, est le bon temps pour peindre.

Nous sollicitons de nouveau votre patronage sur la base du mérite seulement.

Nos produits ne sont pas faits pour être vendus à un certain prix mais d'après un étalon de qualité!



**OTTAWA
PAINT
WORKS
LIMITED**

OTTAWA,
Canada.



MARCHANDISES DE FABRICATION
CANADIENNE

**COUVRE-PIEDS, DRAPS DE LIT ET
TAIES D'OREILLER**

**Légers et Forts — Faciles à Laver,
Epais et Souples — de Bonne Durée**

Au premier rang par la qualité, la durabilité et l'apparence.
Vendus à la pièce ou tout confectionnés. Adressez-vous à votre
marchand de gros.

THE DOMINION TEXTILE COMPANY,

LIMITED

TORONTO

MONTREAL

WINNIBEG