



# PREMIER COURANT

Ecole des Hautes Etudes  
Commerciales,  
Vivier et St-Hubert



fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 25 janvier 1918

Vol. XXXI - No 4



## MOCASSINS CHEVAL ET CHEVREUIL

POUR

### HOMMES, FEMMES ET ENFANTS

Hauteurs: 6 pouces et 10 pouces

*C'est le moment de placer vos commandes pour l'automne et l'hiver prochains, voyez nos voyageurs à ce sujet.*

## Chaussures en Cuir Tanné à l'Huile

avec ou sans semelle

Hauteurs: 6 pouces et 10 pouces

*Voyez où en est votre stock et donnez-nous vos commandes de réassortiments dès maintenant.*

## Prix Avantageux - Qualité Garantie

Nos voyageurs vous montreront nos échantillons; examinez-les soigneusement.

**ACME**  
TRADE MARK

Nous apportons tous nos soins aux commandes par la malle.

ACME GLOVE WORKS, Limited 181 rue Vitré, Est  
MONTREAL





## Tenez les Meilleures Essences

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

Par conséquent, donnez-lui les

## Essences Culinaires de Jonas

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

ESSENCES CULINAIRES DE JONAS

# Henri Jonas & Cie.,

FABRICANTS,

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue St-Paul Ouest, - Montréal



# La Marmelade d'Oranges

est

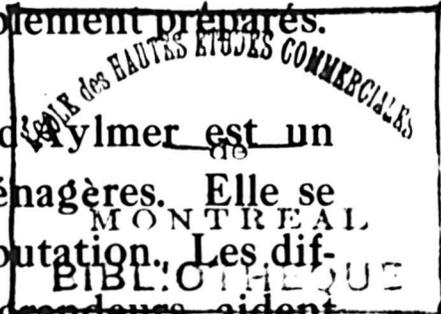
## Toujours un Article de Bonne Vente



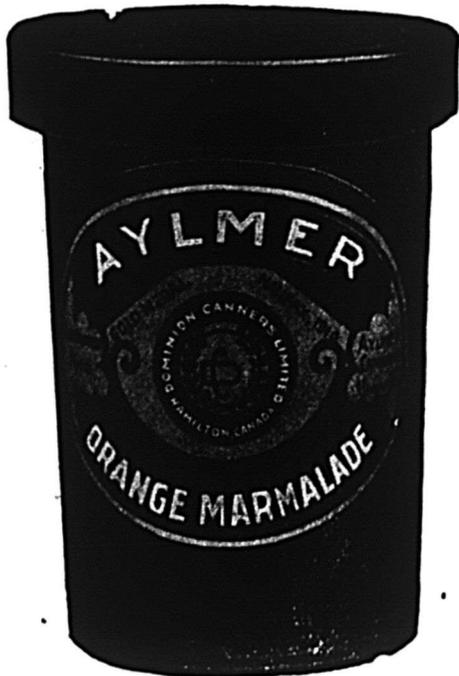
"Le Sceau de Qualité"

Votre confiance en la qualité de cette ligne est bien méritée. "Le Sceau de la Qualité" est votre garantie que les ingrédients qui entrent dans cette marmelade sont soigneusement choisis et convenablement préparés.

La marmelade d'Orange d'AYLMER est un grand favori parmi les ménagères. Elle se vend rapidement sur sa réputation. Les différentes grandeurs aident



à la vente l'une de l'autre.



Ayez en mains un bon stock de cette marque particulière.



### Dominion Canners, Limited

Hamilton, Canada

**PRIX COURANT**

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

**WALTER BAKER & CO., LTD.**

Chocolat Premium, pains de ¼ livre et de ½ livre, boîte de 12 livres, par livre . . . . .0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres . . . . .0.41

Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de liv., boîtes de 6 liv. . . . .0.33

Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte . . . . .1.35

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, la boîte . . . . .0.70

Caracas Assortis, 33 paquets par boîte, la boîte . . . . .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre . . . . .0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre . . . . .0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre . . . . .0.36

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

**BRODIE & HARVIE, LIMITED**

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets de 2 livres . . . . .2.75

Paquets de 6 livres . . . . .5.40

Superb, paquets de 3 livres . . . . .2.60

Paquets de 6 livres . . . . .5.10

Crescent, paquets de 3 livres . . . . .2.65

Paquets de 6 livres . . . . .5.20

Buckwheat, paquets de 1½ livres. 1.75

— — — 3 livres. 6 livres.

Griddle.Cake, paquets de 3 liv. . . . .

Paquets de 5 livres . . . . .

Pancake, paquets de 1½ livre . . . . .

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets . . . . .0.00

Pancake, paquets de 1½ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

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

Pour les cartons contenant ¼ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

**W. CLARK, LIMITED,**

Montréal.

**Conserves**

Corned Beef Compressé . . . . . ½s. 2.90

Corned Beef Compressé . . . . . 1s. 4.45

Corned Beef Compressé . . . . . 2s. 9.25

— — — . . . . . 6s. 34.75

Corned Beef Compressé . . . . . 14s. 80.00

**La doz.**

Roast — . . . . . ½s. 2.90

Boast . . . . . 1s. 4.45

Roast . . . . . 2s. 9.00

Roast . . . . . 6s. 34.75

Boeuf bouilli . . . . . 1s. 4.45

Boeuf bouilli . . . . . 2s. 9.00

Boeuf bouilli . . . . . 6s. 34.75

Veau en gelée . . . . . ½s. 0.00

Veau en gelée . . . . . 1s. 0.00

Fèves au lard, Sauce Chili, éti-

quettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine . . . . .0.95

do, 43 livres, 4 douzaines, la doz. 1.25

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine . . . . .2.30

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine . . . . .2.95

— à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 livres. . . . .2.00



— au lard, grandeur 1½ . . . . .

Sauce Chili, la douzaine . . . . .1.90

Sauce Tomates, la douzaine . . . . .1.90

Sans sauce la douzaine . . . . .1.65

Pieds de cochons sans os . . . . .1s. 4.95

Pieds de cochons sans os . . . . .2s. 9.25

Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc . . . . .3.45

Boeuf fumé en tranches, pots en verre . . . . .1s. 3.45

**Le Soda à Pâte "COW BRAND"**

*est toujours fiable, pur, uniforme*

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

*Achetez-en de votre marchand en gros.*

**CHURCH & DWIGHT**

(LIMITED)

Manufacturiers, - - MONTREAL.



**Vous manquez de quelque chose**

si vous ne vendez pas la

**Poudre d'Oeufs**

**POPULAIRE'S**

C'est un succès prouvé et vous pouvez gagner de bons profits comme font les autres.

**ÉCRIVEZ-NOUS AUJOURD'HUI AU SUJET DES PRIX**

**La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée**

26 rue Demers et 645 rue St. Valier, Québec



E. W. GILLETT COMPANY LIMITED  
Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . 1.50



Poudre à Pâte "Magic"

Ne contient pas d'alun. La douz.

6 doz. de 2 oz.	\$0.75
4 doz. de 4 oz.	1.15
4 doz. de 6 oz.	1.60
4 doz. de 8 oz.	2.15
4 doz. de 12 oz.	2.65
2 doz. de 12 oz.	2.70
4 doz. de 1 lb.	3.40
2 doz. de 1 lb.	3.45
1 doz. de 2 1/2 lbs.	8.30
1/2 doz. de 5 lbs.	15.10
2 doz. de 6 oz.	à la
1 doz. de 12 oz.	ca
1 doz. de 16 oz.	9.20

Vendue en caillastre seulement.

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



LESSIVE  
PARFUMÉE DE  
GILLETT

La caisse  
4 doz. à la caisse 5.45  
3 caisses . . . . 5.35  
5 caisses ou plus 5.30



Soda "Magic" la caisse  
No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95  
5 caisses . . . . 3.90  
No. 5, caisse de 100 pqt. de 10 oz. . . 4.35  
5 caisses . . . . 4.25



Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett" Caque de 100 livres, par caque . . . . 4.90  
Barils de 400 livres, par baril . . 13.90  
Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. pqt. papier. La douz. (4 doz. à la caisse) 2.60  
1/2 lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) 5.05  
1/2 lb. Caisse avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 5.60  
Par Caisse

2 doz pqt. 1/2 lb. } Assortis, 22.10  
4 doz. pqt. 1/4 lb. }  
5 lbs. canistres carrées (1/2 douz. la lb. dans la caisse) . . . . 0.89  
10 lbs. caisses en bois . . . . 0.83  
25 lbs. seaux en bois . . . . 0.83  
100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.79  
300 lbs. en barillets . . . . 0.78

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

		Franc
		dans Qué
		et Ontario
		La liv.
Seaux en bois, 25 liv.	. . . . .	0.12
Seaux en bois, 50 liv.	. . . . .	0.11 1/2
Caisses en bois, 50 liv.	. . . . .	0.10 1/2
Canistres 5 livres	. . . . .	0.15
Canistres 10 livres	. . . . .	0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres	. . . . .	0.10 1/2
Barils 400 livres	. . . . .	0.10 1/2

THE CANADA STARCH CO., LTD  
Manufacturier des Marques  
Edwardsburg.

Empoils de buanderie. La liv  
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) . . . . . 0.09 1/2  
— White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 1 livre . . . . 0.10  
Empoils No. 1, Blanc ou Bleu. (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres . . . . 0.10 1/2  
Kegs No. 1 d'Empoils Blanc No 1 (caisse de 100 livres) . . . . 0.10  
Barils d'Empoils Blanc No 1, (200 livres) . . . . . 0.10  
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (20 livres) . . . . . 0.11  
Empoils Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres . . . . 0.12 1/2  
— — (36 liv.) . . . .  
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12 1/2  
Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) . . . . . 0.10 1/2  
Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse . . . . . 3.25  
Celluloid . . . . .  
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse . . . . 4.50

Le temps qu'il faut pour vendre Gold Dust, c'est le temps qu'il faut pour atteindre la tablette et faire sonner votre registre.

FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.



*Il y aura*

# CARÊME

*cette année, comme auparavant, soyez-en assuré et pour n'être pas désappointé, commandez immédiatement.*

**Le Mercredi des Cendres tombe  
le 13 Février Prochain**



Morue verte No 1 de choix, baril de 200 lbs . . .	\$ 15.00
Morue verte grosse de choix, baril de 200 lbs . . .	16.00
Harengs Salvador norlottes, baril de 200 lbs . . .	12.00
Saumon Salvador medium, baril de 200 lbs . . .	23.00
Turbot en saumure, baril de 200 lbs . . . . .	16.00
Morue fraîche gelée, en boîte de 200 lbs . . . . .	7.50
Harengs gelés, en boîte de 100 lbs . . . . .	7.00
Poulomon - petit poisson, au baril . . . . .	400



## **La Cie D. HATTON**

Fondée en 1894

**MONTREAL**

## Les Fèves au Lard de CLARK

sont aussi bonnes de qualité qu'elles l'ont toujours été, et elles sont meilleures à présent, à manger, parce qu'elles sont



**Economiques**

Pour vous, M. l'Épicier, elles sont aussi

**Profitables**

Elles se vendent plus rapidement qu'aucune autre et vous renouvellent votre stock plus souvent.

La Qualité et la Réputation comptent pour quelque chose.

W. Clark Ltd - Montréal



Les clients satisfaits sont le meilleur actif d'un commerce d'épicerie  
Les préparations de Cacao et de Chocolat de BAKER



REGISTERED TRADE-MARK

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

Ils Donnent Toujours

Satisfaction

Faits en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

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

## 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

## MONUMENTS

### MARBRE & GRANIT

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

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

## SAUCISSE DIONNE

Tél. Lasalle 92



Faite Exclusivement de

### PORC FRAIS

La Meilleure Saucisse au Monde

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

## Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

### Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vins ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits

BRODIE & HARVIE Limited,  
Montréal Téléphone Main 436

## Charbon

### ANTHRACITE ET BITUMINEUX

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

George Hall Coal Co. of Canada, Limited

26 rue St-Pierre, Montréal

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

# Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons, — En vente partout.

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



Le marchand-détaillant devrait consulter fréquemment les adresses des hommes d'affaires et professionnels qui mettent leur science et leurs talents à sa disposition et y faire appel dès que sa situation devient difficile. Un bon conseil est souvent d'une grande utilité dans le commerce.

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

# "SILENT 500S"

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

Ce sont les  
Allumettes



Que vous  
devriez vendre  
à vos clients

## 1918

Prenez pour règle au cours de l'année 1918, de ne tenir que la meilleure qualité.  
A la longue, cela paye toujours.



### ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTREAL

**Empois de cuisine.**  
W. T. Benson's & Co's. Celebrat-  
et Prepared Corn (40 liv.) . 0.11  
Canada Pure Corn Starch (40 li-  
vres) . . . . . 0.10  
Farine de pomme de terre raffi-  
née Casco, (20 liv.), paquets  
de 1 livre . . . . . 0.18  
(Boîte de 20 liv., ¼c. en plus, ex-  
cepté pour la farine de pomme de ter-  
re).  
**Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.**  
Par caisse  
Jarres parfaitement cachetées, 8  
livres, 1 douz., en caisse . 4.25  
**Boîtes de 2 liv., 2 doz., en cal-  
se . . . . . 4.65**  
Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse 5.20  
— 10 liv., ¼ doz. en caisse . 4.95  
— de 20 liv., ¼ doz., en caisse 4.90  
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont  
une anse en fil de fer).  
Barils, environ 700 livrés . . 0.07  
Demi-Baril, environ 350 livrés... 0.07½  
Quart de Baril, environ 175 liv. 0.07½  
**Beaux en bois de 8 gals., 25 liv.,**  
chaque . . . . . 2.15  
— — — 3 gals., 38½ liv., cha-  
que . . . . . 3.25  
— — — 5 gals., 65 liv., cha-  
que . . . . . 5.25  
**Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lily**  
**White.**  
Par caisse  
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines. 5.15  
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine. 5.70  
Boîtes de 10 livres, ½ douzaine 5.45  
Boîtes de 20 livres, ¼ douzaine 5.40  
(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une  
anse en fil de fer).  
Fret payé pour 5 caisses de sirop ou  
250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou  
10 boîtes assorties de sirop et d'empois

Jusqu'à toute station de chemin de fer  
dans les provinces de Québec et d'Onta-  
rio à l'est ou au sud du Sault Sainte-  
Marie, Sudbury, North Bay et Matta-  
wa et jusqu'à tous les ports des lacs  
pendant la saison de navigation.  
Conditions, net 30 jours. Pas d'es-  
compte pour paiement d'avance  
**BORDEN MILK CO., LIMITED**  
**MONTREAL**

Liste des prix pour l'est de Fort Wil-  
lian, (cette dernière ville comprise),  
dans les provinces d'Ontario, de Qué-  
bec et Maritimes.



**LAIT CONDENSE**  
La caisse  
Marque Eagle, 48  
boîtes . . . . . 8.75  
— Reindeer, 48  
boîtes . . . . . 8.45  
— Silver Cow,  
48 boîtes . . . . . 7.90  
— "Gold Seal"  
et "Purity", 48  
boîtes . . . . . 7.75  
Marque Mayflower, 48 boîtes . . . 7.75  
— "Challenge", "Clover", 48  
boîtes . . . . . 7.25



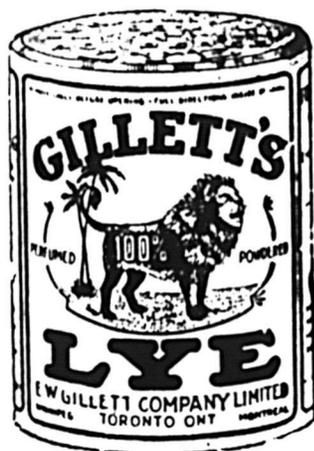
**Lait Evaporé**  
Marques St-Charles,  
Jersey, Peerless,  
"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40  
"Tall", 48 boîtes . . . 6.50  
"Family", 48 boîtes . . . 5.50  
"Small", 48 boîtes . . . 2.60

**CAFE CONDENSE**  
Marque Reindeer, "Grands", 24  
boîtes . . . . . 5.75  
— — "Petite", 48 boîtes 6.00  
— Regal, 24 boîtes . . . . . 5.40  
Cacao Marque Reindeer —  
24 grandes boîtes . . . . . 5.75

— **Marque Reindeer, petites boî-  
tes . . . . . 6.00**  
Conditions: net, 30 jours.  
Lots de 5 boîtes et plus, fret payé  
jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus  
sera marqué sur la facture.  
**HENRI JONAS & CIE**  
Montréal.

**Pâtes Alimentaires "Bertrand"**  
La lb.  
Macaroni "Bertrand" . . . . . manquant  
Vermicelle — . . . . . —  
Sphaghetti — . . . . . —  
Alphabets — . . . . . —  
Nouilles — . . . . . —  
Coquilles — . . . . . —  
Petites Pâtes— . . . . . —  
**Extraits Culinaires "Jonas"** La doz.  
1 oz. Plats Triple Concentré 1.00  
2 oz. — — — 1.90  
2 oz. Carrées — — 2.30  
4 oz. — — — 4.00  
8 oz. — — — 7.50  
16 oz. — — — 14.00  
2 oz. Rondes Quintessences 2.40  
2½ oz. — — — 2.74  
5 oz. — — — 4.64  
8 oz. — — — 8.00  
8 oz. Carrées Quintessences 8.00  
4 oz. Carrées Quintessences,  
bouchons émeri 5.00  
8 oz. Carrées Quintessences,  
bouchons émeri 9.00  
2 oz. Anchor Concentré 1.20  
4 oz. — — — 2.15  
8 oz. — — — 3.60  
16 oz. — — — 7.20  
2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95  
4 oz. — — — 1.75  
2 oz. — — — 3.25  
16 oz. — — — 5.75  
2 oz. Plats Solubles . . . . . 0.95  
4 oz. — — — 1.75

## GILLETT'S LYE



**ÉPICIERIS:** La Lessive Gillett fut la première Lessive en poudre vendue au Canada et depuis elle a toujours été reconnue comme la première de toutes pour sa qualité et sa valeur. Elle a le bénéfice de l'annonce et de la réputation de Gillett en outre de la faveur établie du client. Un stock d'épicerie ne saurait être au complet sans elle et nulle lessive ne se vend aussi aisément et aussi fortement. Mettez-la en bonne place dans vos étalages, c'est une bonne idée d'attirer l'attention de vos clients sur cet article.

**LA LESSIVE DE GILLETT CONSOME LA CRASSE**

**E.W. GILLETT COMPANY LIMITED**

**WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL**



## Votre part de la demande pour le poisson

Vous arrivera largement si vous faites de la Marque populaire Brunswick l'élément principal de vos étalages.

## Les Aliments Marins de la Marque Brunswick

Partout les gens sont encouragés à manger du poisson et à conserver les approvisionnements de viande de la nation.

Aidez vos clients à faire oeuvre patriotique en les engageant à faire un usage plus général des produits de la Marque Brunswick, les Aliments Marins de première qualité.

Prenez en stock les articles suivants.

**1/4 SARDINES A L'HUILE**  
**FINNAN HADDIES** (Boîtes ovales et rondes)  
**HARENGS SAUCE TOMATE**

**1/4 SARDINES A LA MOUTARDE**  
**KIPPERED HERRING**  
**CLAMS**

**CONNORS BROS., Limited, Black's Harbor (N.B.)**

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE  
Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants  
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

Circulation fusionnée

{ LE PRIX COURANT  
  Le Journal des Marchands détail-  
  lants  
  Liqueurs et Tabacs  
  Tissus et Nouveautés

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit  
"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi, 25 janvier 1918

Vol. XXXI—No 4

## LE SACRIFICE

Beaucoup de marchands se sont effrayés depuis quelque temps de la tournure que prenaient les événements en ce qui concerne leur commerce et ils n'ont pas caché leur inquiétude de l'avenir, devant les restrictions et les mesures dont leurs entreprises ont été l'objet. Et nous avons entendu beaucoup d'entre eux jeter les hauts cris devant cette avalanche de réglementations appliquées nouvellement ou en voie de l'être, disant nettement que si cela continuait, le seul parti qui restait à prendre, était de fermer les portes des magasins.

Il y a là une exagération notoire et certainement, il n'y a pas lieu de se montrer alarmé à ce point, encore qu'il soit urgent pour tout détaillant de se tenir sur le qui-vive et de prendre une attitude décidée et militante pour faire face aux difficultés qui vont fatalement surgir sur son chemin.

Jusqu'ici, la plupart des commerçants, (des petits commerçants, nous voulons dire), ne se sont guère imaginés que le Canada était en guerre d'une façon effective. Ils ont pensé que la participation du Dominion au grand conflit européen n'était que purement sentimentale et que les mesures que la proximité de la ligne de feu nécessitait dans certains pays d'outre-mer, ne les atteindraient jamais. A l'abri des attaques militaires, ils ont cru que l'écho du grand drame de là-bas ne parviendrait pas jusqu'à eux, sinon sous forme de récents et de nouvelles; et voilà que tout à coup, ils entendent résonner à leurs oreilles la voix des restrictions des mesures préventives, et disons carrément le mot, du "sacrifice."

Oui, c'est bien le mot, "sacrifice" qu'il convient d'employer ici, car il définit à merveille ce qu'on attend, à cette heure, du peuple canadien.

A l'heure même, où pour des principes de liberté, de justice et de démocratie, des peuples souffrent et voient mourir leurs enfants, il n'est rien d'étonnant

qu'on vienne demander à qui peut le faire de s'imposer des sacrifices, moyen pacifique de participer à la grande lutte du droit qui se livre actuellement en Europe, centre même de la civilisation et arène prédestinée où les championnats mondiaux des principes et des idées se disputent depuis des siècles.

Pour ce qui est du Canada, il a été admis par son gouvernement qu'il devait participer à la guerre sous une forme ou sous une autre, pour ne pas dire sous une forme et sous une autre. Cette chose est réglée, il n'y a plus à y revenir, c'est devenu un axiome dans nos démonstrations économiques. Nous voilà donc, de par le vote même du fédéral, réquisitionnés en quelque sorte dans nos volontés, dans nos possibilités, en outre de l'être dans nos enfants. Il est entendu que le peuple, le consommateur doit se priver en vertu de la politique suivie par le gouvernement élu par la majorité, or pour atteindre le consommateur et le forcer à observer cette abstinence partielle, qu'on lui impose, on frappera le commerçant dans ses manières de faire et dans ses usages, parce qu'aux yeux de nos gouvernants comme économiquement parlant d'ailleurs, il est le distributeur direct des nécessités de la vie. Au fond, la chose est rationnelle et logique et dans l'état actuel des choses, on est bien forcé d'admettre qu'en principe, ces mesures sont justifiables et nécessaires. Mais, le point délicat de la question est de savoir jusqu'à quelle limite de sacrifice nous pouvons être taxés et quelle est la capacité de notre abnégation possible, sans que s'écroule l'édifice économique que nous avons péniblement édifié de nos peines, de nos labeurs et de nos ressources.

Il est à craindre que, dans leur zèle à remplir une fonction louable en elle-même, nos réformateurs gouvernementaux dépassent leurs propres conceptions, ou que par ignorance des conditions véritables actuelles et manque d'expérience commerciale, ils ne se fourvoient dans des mesures impropres et préjudiciables

BLACK  
WATCH

TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

**Black Watch**

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS

BLACK  
WATCH

non seulement au commerce, mais à la cause même qu'ils veulent défendre. Et c'est pourquoi les marchands ont besoin de se tenir aujourd'hui strictement au courant de ce qui se passe dans leur domaine, des projets qui s'y dessinent, et mettre tout en oeuvre, non pas pour contrecarrer l'action de réglementation dont ils sont l'objet, mais pour la diriger à l'avance, et la remettre dans le bon chemin, si elle avait tendance à s'en écarter. Il faut que toute mesure qui doit s'appliquer au commerce soit étudiée longuement par chaque marchand en particulier et discutée ensuite en réunions corporatives. L'indifférence est coupable aujourd'hui, car elle n'atteint pas que l'individu qui s'y confine, mais pèse lourdement sur tout le commerce. En nulle autre occasion le marchand n'a eu un tel besoin de son journal de commerce, pour se tenir renseigné rigoureusement sur tout ce qui le concerne et c'est en puisant à cette source d'information sûre et amicale qu'il pourra prendre sa part du fardeau national tout en défendant strictement ses droits et en mettant un frein aux exagérations et aux excès.

Il n'y a pas à s'affoler et à s'irriter, des premières mesures prises. Ce qu'il faut, c'est observer, réfléchir et se défendre si besoin est.

### MISE AU POINT D'UN INCIDENT REGRETTABLE

Nos lecteurs ont sans doute lu et commenté l'incident relaté dans un journal du soir au sujet de la maison Lewis Bros., et concernant l'usage du français dans la dite maison de gros si bien connue de tout le commerce de quincaillerie.

A ce propos, M. James G. Lewis, vice-président de cette compagnie nous a fait parvenir l'explication suivante qui semble mettre les choses au point et ramener l'incident à ses justes proportions:

Le "Prix Courant",

Montréal.

Messieurs,

"Au sujet de l'article paru dans la "Presse" de mercredi, il convient de dire que j'y ai été pris à partie intentionnellement et que les faits qui y furent relatés ne sont pas les faits exacts. Notre compagnie a toujours eu pour principe fondamental de vivre en amitié avec les gens de la Province du Québec.

"Nous avons établi notre entreprise dans le seul langage compris par la direction, mais nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour rendre les affaires plus faciles avec nos clients canadiens-français.

"Nous avons un département français, et lorsque nos clients le désirent, ils peuvent s'exprimer dans leur propre langue dans leurs conversations ou leurs correspondances avec nos employés.

"Le chef de notre département d'expédition, le chef de notre département de commandes, le chef de notre département des factures et un de nos assistants financiers, ainsi qu'un de nos acheteurs sont des Canadiens-Français.

"Nous ne leur avons jamais fait d'injustices. Nos clients et autres Canadiens-Français nous envoient leurs fils pour apprendre le commerce de quincaillerie, et leur idée de les voir se perfectionner en anglais n'est certainement pas la moindre.

"Notre système est en effet, de conduire nos affaires en anglais, mais nous n'avons jamais essayé en aucun temps de nous mêler des affaires de nos employés, qui ont la liberté et continueront de l'avoir, d'employer

le langage que bon leur semble dans leurs conversations entre eux."

Signé: JAMES G. LEWIS,  
Vice-président.

Cette lettre explicative ne peut manquer de donner satisfaction aux marchands de notre province qui ont pu se montrer légitimement émus du rapport fait contre cette maison, d'après une information mal comprise.

Le fait de la maison Lewis Bros., d'employer en majorité des Canadiens-Français dans son personnel prouve hautement l'estime qu'elle porte à leur nationalité et la haute appréciation qu'elle a de leur capacité de travail. Que les patrons qui ne parlent pas le français, demandent à leurs employés qu'ils s'expriment en anglais afin de pouvoir les comprendre, rien de plus naturel et il n'y a pas à s'en étonner, encore moins à trouver dans cette pratique un acte d'hostilité qui n'existe que dans l'esprit de ceux qui cherchent à diviser les deux races de ce pays.

Déjà dans un article du "Prix Courant" paru au début de janvier, nous avons mis en garde les marchands contre ces désaccords causés par un esprit de parti dangereux, parce que nous redoutions pareille chose, à la suite de l'effervescence causée par les dernières élections. Nous croyons sincèrement que toutes ces petites rancunes mesquines qui exploitent le sentiment de race pour créer du désordre parmi le public et parmi le commerce devraient être condamnées sévèrement par les gens de bon sens et nous estimons que lorsqu'une maison comme Lewis Bros., nous donne tant de marques d'estime, loin de lui jeter la pierre pour son origine anglaise, nous devrions lui savoir gré de son geste amical de conciliation et la considérer un peu comme des nôtres.

### NOTRE SECTION DE CHAUSSURE

Dans une autre partie de ce journal, nos lecteurs trouveront une importante section concernant la chaussure et ils pourront y puiser de précieux renseignements pour leur commerce.

Notre but, en fournissant cette information à nos lecteurs, est de donner une impulsion nouvelle au commerce de la chaussure, dont le berceau est dans notre province et constitue une de nos plus belles industries régionales. Nous estimons que l'on ne connaît pas assez l'effort fourni par nos industriels pour approvisionner le public acheteur en chaussures de son goût et répondant à ses moyens. Enclins comme nous le sommes à nous prosterner devant le génie commercial américain, nous oublions trop facilement la valeur des nôtres et négligeons par trop de leur décerner les éloges qu'ils méritent. Et au moment critique où chaque pays se replie sur lui-même pour évaluer et mesurer ses énergies nationales, il n'est que juste que nous songions à rendre à César ce qui lui appartient et fassions connaître les progrès extraordinaires réalisés dans l'industrie de la chaussure, par les manufacturiers de notre province.

### A LA CHAMBRE DE COMMERCE

Les membres du bureau de l'exécutif de la Chambre de Commerce du District de Montréal ont tous été réélus par acclamation: M. J. E. C. Daoust, reste président; M. Joseph Quintal, premier vice-président; M. Alfred Lambert, deuxième vice-président; M. Rodolphe Bédard, trésorier; M. Léon Lorrain, secrétaire. Le comité d'arbitrage a aussi été réélu par acclamation.

## IMPORTANTE ASSEMBLEE DES MARCHANDS DE CHAUSSURES

Une assemblée des marchands de chaussures de la ville de Montréal a été tenue mercredi soir, de cette semaine.

Étaient présents: MM. L. Adelstein, C. R. LaSalle, J. O. Gareau, S. E. Wygant, F. McCann, Lyon Hoffman, Geo. G. Gales, J. G. Watson, T. Dussault, J. P. Vinet, A. DeMontigny, J. T. Lemire, J. O. Boulerice, Geo. Featherston, J. H. Brosseau, W. H. Stewart, E. Sansfaçon, J. Sansfaçon, A. E. Jones, J. Roston, M. Adelstein, A. E. Gadley, A. Yaphe, S. Mendelsohn.

M. S. E. Wygant, de Walk Over Boot Shop fit rapport d'une partie du travail qui a été accompli lors de la Convention Nationale des Marchands de Chaussures des Etats-Unis, tenue à Chicago la semaine dernière. Il expliqua que le sentiment national était d'aider le Président des Etats-Unis et les autorités compétentes à diminuer le coût de la vie, et à augmenter l'efficacité de chacune pour aider les Alliés à gagner la guerre. L'une des décisions prises qui affecte le commerce des marchands de chaussures est la diminution du nombre des modèles de chaussures et la tendance à faire des chaussures basses de manière à économiser le cuir et les autres matériaux. Il espère que beaucoup de bien pourra être accompli si les marchands de chaussures de Montréal veulent s'organiser et travailler à protéger l'intérêt du consommateur aussi bien que celui du marchand.

Plusieurs personnes ont aussi pris la parole, et exprimé la satisfaction de faire partie de l'Association et elles ont décidé ensuite de nommer immédiatement un Comité dans le but de procéder à la réorganisation du commerce de chaussures. Ce Comité est composé comme suit: Geo. G. Gales, président, C. R. LaSalle, vice-président, S. E. Wygant, Louis Adelstein, J. T. Lemire, T. Dussault, W. H. Stewart, J. P. Vinette, F. Tachereau.

## LES CONFISEURS ET LES PATISSIERS

Les confiseurs et les pâtisseries de Montréal se sont réunis récemment en vue d'étudier l'opportunité de former une association dont la nécessité semble s'imposer actuellement, devant les nombreux changements provoqués par le contrôle du commerce par le gouvernement. Parmi les personnes présentes, citons: MM. H. G. Woodman, de Castle Blend Tea Co., Ltd; H. Dansereau, Sterling Chocolate Co.; F. C. Bréard, Alex. Sayed, W. A. Love, de A. Ogilvies, Limited; National Bakeries, Limited; A. Joyce, D. Celintane.

A l'unanimité il fut décidé que les confiseurs et pâtisseries formeraient une association, section de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Incorporée, et que des assemblées seraient tenues chaque lundi, à 8 p.m., au no 80 rue Saint-Denis, à Montréal.

## DES POURSUITES INTENTEES A DES MARCHANDS

Des agents du Revenu de l'Intérieur ont visité récemment nombre de magasins de tabac et d'épicerie et ont intenté plusieurs poursuites à des commerçants qui avaient en stock des produits de tabac démunis du timbre requis par la loi. Nous mettons en garde nos lecteurs contre les ennuis que peuvent leur occasionner ces perquisitions. Certains épiciers avaient, dans

leurs stocks des tabacs gâtés impropres à la vente qui comme tels, n'avaient pas l'estampille gouvernementale, ou des paquets ouverts servant aux besoins d'étalage et qui n'étant pas destinés à la vente n'avaient pas le timbre exigé. Ils n'en ont pas moins été poursuivis, leurs raisons n'étant parait-il pas valables. Ils est bon de savoir que la loi n'admet aucune exception. L'a homme averti en vaut deux.

## UNE SEULE SORTE DE FARINE

A partir du 28 de ce mois, il ne sera plus permis aux minotiers de fabriquer plusieurs sortes de farine. M. W. J. Hanna, le contrôleur des vivres, vient d'annoncer, en effet, que les moulins canadiens n'auront plus le droit, à partir de cette date, d'employer plus de 265 livres de blé de printemps, ou plus de 275 livres de blé d'hiver pour produire 196 livres de farine, soit une extraction de 74 pour cent. Cette farine ainsi rendue uniforme sera à peu près l'équivalent de la farine broyée autrefois à la meule par les meuniers.

Déjà 167 minoteries canadiennes sont sous licence du contrôleur des vivres et bientôt toutes seront dans cette situation. Les profits des moulins licenciés ont été limités à un maximum de 25 cents pour le moulage de la quantité de blé nécessaire pour faire un baril de farine de 196 livres.

## LA PROHIBITION

A un caucus tenu cette semaine par les députés et conseillers législatifs de la province du Québec, il a été décidé d'appliquer la prohibition totale à notre province à partir du premier mai 1919.

D'autre part, en d'autres milieux, il a été fortement question de la création possible de licences pour la vente du vin et de la bière seulement. Ce serait là une mesure de tolérance qui serait fort appréciée de tous, pensons-nous.

## LES PRODUITS ALIMENTAIRES BIEN BOUCHES

Nos lecteurs ont dû voir dans une autre partie de ce journal l'annonce de la Anchor Cap and Closure Corporation et se demander quel intérêt pouvait avoir pour eux cette publicité. Or, voici ce que nous disait à ce sujet de M. A. J. Mackenzie, le gérant et vice-président de cette importante firme: "Nous nous sommes faits une spécialité du bouchage sous toutes ses formes, des produits alimentaires en bocaux et nous croyons que depuis des années, tant au Canada qu'aux Etats-Unis, nous avons réussi, en plaçant et découvrant les méthodes les plus scientifiques et les plus commodes de bouchage hermétique. Encore que nos méthodes ne soient utiles directement qu'aux "packers" de produits alimentaires, nous entreprenons une campagne de publicité dans le but de démontrer aux marchands-détaillants les avantages qu'il y a pour eux à tenir des marchandises fermées au moyen des capsules Anchor. Ces avantages sont nombreux, mais parmi les plus importants, nous pouvons noter: la prévention du coulage dans le transport, la protection absolue contre la contamination quand les marchandises sont ainsi scellées et le fait que les marchandises convenablement mises en conserves et scellées avec nos capsules conservent leur pleine saveur et leur fraîcheur indéfiniment."

## Comment Gagner "La Partie"

Par Joseph Laporte, de La Maison Laporte, Martin & Cie, Limitée

J'ai toujours aimé les sports. Quand j'étais collégien, le football et le hockey avaient pour moi beaucoup d'attrait, parce que ces jeux nécessitaient un certain ensemble, une coopération de chaque membre d'une équipe pour assurer la victoire. Jamais à mon avis, une seule partie n'a pu être gagnée sans que ce principe de coopération n'ait été mis en pratique. Quand je songe à ces années passées, je ne puis m'empêcher de tirer une leçon de ces sports sur l'importance de la coopération pour atteindre le succès.

Depuis que j'ai débuté dans les affaires, il y a environ cinq ans, je n'ai pu m'empêcher d'établir une parallèle entre les jeux sportifs de ma première jeunesse et les affaires modernes. Peut-être plus tard changerai-je mes idées, mais jusqu'à présent les affaires, pour moi, représentent ni plus ni moins qu'une "partie" qui doit être jouée honnêtement et sérieusement, si l'on veut un jour pouvoir recueillir les fruits de la victoire: le succès. Quel plaisir, quelle satisfaction morale a-t-on de gagner une victoire par des procédés douteux? Qui, d'entre nous, n'estime pas davantage le fait qu'il a accompli quelque chose d'utile pour la société, plutôt qu'une simple récompense personnelle?

Que la coopération soit la seule manière d'atteindre le succès permanent, j'en ai la ferme conviction. Donc, du moment que la coopération assure "l'efficience" et le succès à une équipe sportive, pourquoi ne donnerait-elle pas le même résultat à une maison d'affaires, à un genre d'industrie et même à tout le pays? Le plus tôt nous réaliserons le bien-fondé de ce principe, le plus tôt nous atteindrons à une plus grande efficience et à un plus grand succès commercial.

Jamais la mise en pratique de ce principe n'a été plus opportune et jamais sa nécessité ne s'impose davantage à l'attention qu'aujourd'hui. La guerre a développé nombre de problèmes nouveaux et difficiles, problèmes auxquels il faut faire face sans aucun délai. Les minutes comptent et la moindre hésitation peut causer des pertes irréparables. Nous devons tous faire face aux problèmes des livraisons, des crédits, des encaissements, des augmentations du chiffre d'affaires et de la réduction du coût.

Nous avons nos opinions individuelles sur ces sujets et nous avons peut-être des solutions à proposer. Cependant, nous sommes sous l'impression qu'il peut exister de meilleures solutions que les nôtres. Nous achetons des livres qui traitent de ces questions et qui donnent des enseignements précieux, mais il arrive que nous nous rendons compte que nous ne pouvons pas mettre ces enseignements en pratique. Et pourtant nous n'ignorons pas qu'il existe un docteur capable de guérir la maladie dont nous souffrons, nous savons même qui il est, mais une fausse honte nous empêche d'aller à lui, de peur que les gens nous croient ignorants ou du moins quelque peu excentriques si nous nous adressions à nos concurrents pour un remède.

Voilà la cause réelle du développement peu rapide de notre "efficience" en affaires. Nous faisons tout à notre façon. Nous sommes jaloux des idées qui nous sont propres. Si nous sommes puissants, nous ne vou-

lons pas donner le secret de notre puissance à des plus petits que nous. Si, par contre, nous sommes parmi les petits, nous disons: A quoi bon! Nous manquons de confiance envers les autres et, comme résultat, nous retardons le progrès de notre propre commerce ainsi que celui de ceux qui sont engagés dans le même commerce que nous-mêmes.

Depuis que les Etats-Unis sont entrés en lice du côté des Alliés, ils ont prouvé l'efficacité du principe de la coopération. Un exemple pour illustrer mon idée: Quand l'armée américaine débarqua en France avec son contingent de camions automobiles, on constata que pour faire les réparations nécessaires à ces camions, il faudrait tenir un stock de plus de 20,000 pièces détachées des diverses marques d'autos. Vous pouvez concevoir l'espace que nécessitait un tel stock et le temps qu'il fallait consacrer pour maintenir ce stock dans un ordre parfait. Que firent nos nouveaux alliés? Le gouvernement américain convoqua immédiatement tous les ingénieurs en chef des diverses fabriques d'autos, à une grande conférence; il expliqua les difficultés auxquelles il devait faire face et demanda leur coopération pour les simplifier — d'où il résulta que l'on adopterait un même type de moteur pour tous les camions construits pour l'armée et que ce moteur serait le meilleur que le génie humain puisse produire. En quelques minutes, des secrets d'affaires qui avaient été jalousement gardés par les fabricants, furent dévoilés à tous pour le plus grand bien d'une grande et noble cause. Le résultat fut la création du moteur "Liberty", le meilleur qui ait jamais été inventé. Le problème que je vous pose vaut-il la peine d'être considéré?

Pourquoi ne pas appliquer le même principe au commerce? Que les fabricants se réunissent et étudient en commun les problèmes auxquels ils doivent faire face, dans le but d'éviter le gaspillage et d'obtenir une plus grande efficacité dans la fabrication. Que les grossistes fassent de même. Les détaillants, eux aussi, devraient étudier en commun leurs problèmes respectifs pour le plus grand bien de tous. Qu'en résulterait-il? Une connaissance générale des ennuis auxquels chacun doit faire face et la meilleure solution possible pour le bénéfice de tous.

Devrions-nous nous arrêter là? Non pas du tout! Le fabricant, le grossiste et le détaillant devraient se rencontrer autour de la même table et coopérer à la solution des problèmes dans lesquels tous sont intéressés. Alors nous pourrions atteindre une "efficience" qui n'a pu être conçue qu'en rêve.

J'ose prédire que le maximum de succès sera la part de ceux qui reconnaîtront et mettront en pratique le grand principe qu'est la COOPERATION.

Ceci peut sembler utopique, mais même les rêveries les plus audacieuses se réalisent parfois. Avec un peu de bonne volonté et de résolution de la part de ceux qui sont dans tous les genres d'affaires, je suis certain que ce résultat peut être atteint.

## Licence Accordée pour la Vente en Paquets de l'Avoine Roulée "Perfection" de Brodie & Harvie

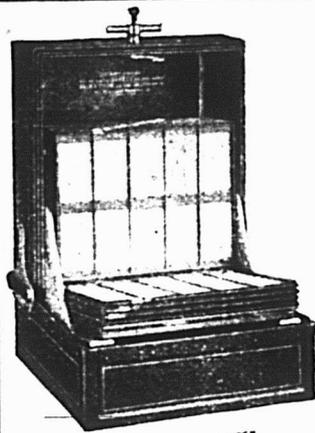
Messieurs les Epiciers et Marchands Généraux de la compagnie apprendront sans doute, avec plaisir, que nous avons obtenu la licence exigée par les nouvelles règlementations du contrôleur des vivres et que celle qui nous a été accordée sous le No 2-034 nous autorise pleinement à vendre en paquets comme par le passé, notre marque d'Avoine Roulée "Perfection."

Vous remerciant de vos commandes antérieures et comptant que vous continuerez à nous en favoriser dans l'avenir,

Nous demeurons,

Vos dévoués,

**BRODIE & HARVIE, LIMITED**



### "McCASKEY" Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE

Demandez-nous la brochure: "Un système de crédit qui fait du bon travail."

**McCaskey Systems  
Limited**

215-Ave. Carlaw, TORONTO

### SUR LE QUI-VIVE

Les nombreux changements qui se produisent actuellement dans le commerce, tant en raison des prix qu'en raison des règlementations imposées par le contrôleur des vivres, obligent les marchands à se tenir strictement au courant des nouvelles commerciales, et, en pareilles circonstances, leur journal de-commerce devient pour eux un précieux conseiller dont ils ne doivent pas négliger les informations et avis.

### Présentation des Capsules Anchor

Cette illustration vous montre quelques-unes des manufactures de conserves employant sur leurs produits les Capsules Anchor.

Les Capsules Anchor impliquent une augmentation d'affaires et de plus gros profits pour le détaillant, pour beaucoup de raisons que nous nous proposons d'exposer dans les prochains numéros de ce Journal.

Suivez-les et lisez-les et vous serez convaincu.

Les Capsules Anchor ajoutent à vos profits



**Anchor Cap & Closure Corporation**  
OF CANADA, LIMITED

MUNUFACTURE ET  
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt  
TORONTO (ONT.)

# Le Marché de l'Alimentation

## LE MARCHÉ LOCAL DU GRAON

Le ton du marché du grain a été très fort cette semaine et les prix ont atteint les niveaux suivants:

Avoine de l'ouest Canadien	
No 3	0.99½
Avoine d'alimentation No. 1	0.97½
Avoine d'alimenta-	
No. 2	0.94
Avoine blanche d'Ontario	
No 2	0.96½
Avoine blanche d'Ontario	
No. 3	0.95
Avoine blanche d'Ontario	
No. 4	0.94

La demande pour blé-d'Inde américain est bonne et des ventes se sont faites en no 4 à \$1.54 et en No5, de \$1.45 à \$1.50 le boisseau, ex-voie Chicago.

## LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

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

### Farine de blé du printemps:

Premières Patentes	\$11.60
Secondes Patentes	11.10
Fortes à boulangers	10.90

le baril en sacs.

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

## ISSUS DE BLE ET AVOINE ROULEE

Le son est vendue \$35 à \$37; le gru, de \$40 à \$42; les middlings, de \$48 à \$50; la moulée pure, de \$61 à \$63, et la moulée mélangée, de \$55 à \$56, la tonne, sacs compris. L'avoine roulée est cotée à \$5.30 en sacs en juté et \$4.77½ en sacs en coton de 90 livres.

## LE FOIN PRESSE

Bonnes affaires en foin pressé, avec ventes de lots de chars de No 2 à \$15.50; de No 3 à \$14.00 et de foin mélangé de trèfle, de \$11.00 à \$12.00 la tonne, ex-voie.

## LE MARCHÉ AUX BESTIAUX

La demande a été assez bonne et le marché a été assez animé. Les bestiaux de choix n'étaient pas en grand nombre, mais il y a eu par contre quelques lots de bonnes qualités qui ont été vendus à \$10.50.

Le nombre de veaux était restreint et les prix ont été élevés.

Le marché du mouton, comme la semaine dernière, n'a été que d'un intérêt ordinaire. Les pores étaient fermes et les qualités de choix se sont vendues à \$18.

Les agneaux ont été très fermes, probablement à cause de l'insuffisance des offres provenant du froid excessif qui a empêché les fermiers de les expédier au marché. Quelques agneaux de choix se sont vendus à \$17.25.

Voici quels ont été les prix par 100 livres:

Bouvillons, \$8.00 à \$10.50; taureaux de boucherie, \$6.00 à \$8.50; vaches de boucherie, \$6.50 à \$9.50; veaux gras, \$7.00 à \$9.00 nourris au lait, \$12.00 à \$14.00; moutons, \$10.50 à \$17.50; pores de choix, \$17.50 à \$18.00.

## LES OEUFS

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

Nous cotons:

Oeufs frais	0.00	0.58
Oeufs frais d'automne	0.50	0.52
Oeufs de choix des glaciers	0.00	0.52
Oeufs No 1 des glaciers	0.00	0.48
Oeufs No 2 des glaciers	0.00	0.45

## LA VOLAILLE

Le ton du marché est bon pour la volaille de choix, mais comme les arrivages sont en grande partie de qualité inférieure il y a une certaine faiblesse manifestée,

Nous cotons:

	La livre.	
Dindes	0.35	0.36
Poulets	0.25	0.29
Poules	0.19	0.23
Canards	0.28	0.30
Oies	0.26	0.28
Dindes vivantes	0.00	0.25
Poulets vivants	0.18	0.25
Canards vivants	0.24	0.25
Oies vivantes	0.20	0.21

## LES POMMES DE TERRE

De bonnes affaires continuent à se faire en pommes de terre dans le commerce de gros et le ton du marché est ferme, avec des ventes de Montagnes Vertes à \$2.25, de blanches d'Ontario à \$2.15, et de rouges à \$2.05, le sac de 80 livres ex-magasin.

## LES FEVES

Le commerce des fèves est meilleur. Nous cotons:

Fèves triées, 3 livres	
Canadiennes	8.00 8.25
Fèves triées, 5 livres	7.50 7.75
Fèves Yellow Eye	
oeil jaune)	7.00 7.25
Fèves Japonaises	7.75 8.00

## LE MARCHÉ A PROVISION

Il y a eu hausse cette semaine, sur le porc et des ventes ont été faites en lots de chars de \$19.75 à \$20.00 les 100 livres pesées hors chars. En sympathie avec cette hausse, il y a eu aussi un plus fort sentiment pour porc apprêté et des ventes d'animaux fraîchement tués des abattoirs se sont faites dans le gros de \$27.50 à \$28.00 les 100 livres.

## LES JAMBONS ET BACONS

Un sentiment plus fort s'est manifesté pour les jambons et bacons qui ont vu leurs cotations s'élever aux chiffres suivants:

Jambons, 8 à 10 livres	0.31	0.32
Jambons, 12 à 15 livres	0.30	0.31
Bacon pour breakfast	0.29	0.30
Bacon de choix Windsor	0.38	0.40
Bacon de choix Windsor	0.42	0.43

Bacon Windsor dé-  
sossé . . . . . 0.44 0.45

**LE BEURRE**

Le marché du beurre a été assez  
actif aux prix ci-dessous:

Beurre de crèmerie  
supérieur de sep-  
tembre et octobre 0.46½ 0.47  
Beurre fin de crè-  
merie, de septem-  
bre et octobre. . 0.45½ 0.46  
Arrivages courants 0.44½ 0.45  
Beurre de ferme fin 0.38 0.39

**OLEOMARGARINE**

De bonnes affaires se sont fai-  
tes en oléomargarine aux taux de  
30 cents à 32 cents la livre.

**LA VASELINE**

Le prix de la vaseline, vendue  
par beaucoup d'épiciers dans cer-  
taines parties du Canada, a été  
augmentée. Cette hausse s'appli-  
que à la marque Blue Seal et la  
grandeur No 1 a passé de \$5.50 la  
grosse à \$7.00. Ce prix est sujet  
à 5 pour cent d'escompte. L'aug-  
mentation du coût des récipients  
et autres matières d'emballage  
est donnée comme raison de  
cette hausse.

**CHANGEMENTS DIVERS**

Le caustique en bloc est main-  
tenant à 10 cents la livre, ce qui  
représente une augmentation de  
3 cents. Les lots séparés, en kegs  
de 100 livres sont de \$8.00 à \$10  
par cwt. selon quantité. Le Bleu  
est coté de 14cents à 18 cents la  
livre selon quantité. La ficelle de  
coton est encore en hausse et un  
marchand de gros cote à présent  
55½ cents pour le 3 pl's, et 59  
cents pour le 4 plis. Les chan-  
delles en stéarine importées sont  
en hausse de 3 cents la livre pour  
les grandeurs de 16 onces, avec 30  
dans la boîte, se vendant à 31  
cents la livre. et les 14 onces, avec  
25 dans la boîte, se vendant au  
même prix.

**LES SUCRES**

La tendance des sucres à la  
baisse continue à s'accroître et il  
y a une réduction de la part des  
raffineries St. Lawrence et Cana-  
dt, de 10 cents les 100 livres ce  
qui porte leurs prix à \$8.40, tan-  
dis que l'Atlantique maintient celui  
de \$8.90 et le Dominion celui de  
\$8.85.

Les cotations sont donc comme  
suit:

Les 100 livres  
Atlantic Sugar Co., extra  
granulé. . . . . \$8.90  
Acadia Sugar Refinery,  
granulé, . . . . .  
St. Lawrence Sugar Ref.  
granulé . . . . . 8.40  
Canada Sugar Ref., gra-  
nulé. . . . . 8.40  
Dominion Sugar Co.,  
crystal, granulé. . . . . 8.85

**NOUVEAUX PRIX POUR LES  
SAVONS DE BUANDERIE**

Une hausse de 60 cents par boî-  
te s'est manifestée pour les diffé-  
rentes lignes de savons de buan-  
derie et elle s'applique aux lignes  
régulières tenues par les maisons  
de gros, ce qui porte les prix de  
\$6.60 à \$6.75 suivant quantité.

**LA FARINE PRÉPARÉE**

La farine préparée est en bais-  
se de 10 cents la caisse d'une dou-  
zaine de paquets de 6 livres. Les  
anciens prix étaient de \$5.20 pour  
les paquets de 6 livres et sont à  
présent de \$5.10 et les paquets  
de 3 livres sont réduits de \$2.65  
à \$2.60.

**LA LESSIVE**

Les prix de la lessive sont en  
hausse. Cette hausse s'applique à  
la marque Gem et l'augmentation  
est représentée par 10c par caisse  
de 4 douzaines. Les prix précé-  
dents étaient de \$4.25 la caisse, à  
\$4.35 et sont à présent de \$4.90 à  
\$5.00.

**FRUITS ET LEGUMES**

Le marché des fruits et légumes  
a été calme cette semaine. Les  
oranges de Californie sont en  
hausse à cause de leur rareté. Les  
Sunkist sont cotées à \$7.00 la cra-  
te. Les choux de Montréal sont  
en hausse de 50c le baril et les  
choux-fleurs sont en baisse de 25c.  
La laitue se maintient ferme à \$1.-  
75 la crate de 2 douzaines et à \$2.-  
25 la crate pour la laitue frisée.  
Le radis noir est en hausse de 5c,  
à 30c la livre.

**LES SODAS A PATE EN  
HAUSSE DE 35c**

Un prix nouveau est coté pour  
les sodas à pâte. Le barillet con-

tenant 112 livres, qui se vendait  
\$3.90 est coté à présent, à \$4.25,  
ce qui représente une hausse de 35  
cents.

**LES AMIDONS EN BAISSÉ**

Une baisse est signalée sur le  
prix de l'amidon. Cette baisse s'ap-  
plique à toutes les grandeurs de  
paquets et est devenue effective  
le 2 janvier. Il est possible à pré-  
sent d'acheter le paquet d'une li-  
vre de silver gloss à 11c ainsi  
que le Benson's corn starch. Le  
Canada corn starch se vendra à  
10 cents le paquet au lieu de 11c.

**BAISSE DES SIROPS DE BLE-  
D'INDE**

Les sirops de blé-d'Inde ont en-  
registré une baisse notable qui les  
ramène aux prix ci-dessous:  
Barils d'environ 700 livres, 0.07  
½ barils et ¼ barils, ¼c de plus  
la livre.  
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la  
caisse . . . . . 4.65  
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à  
la caisse . . . . . 5.20  
Boîtes de 10 livres, ½ doz.  
à la caisse . . . . . 4.95  
Boîtes de 20 livres, ¼ doz.  
à la caisse . . . . . 4.90  
2 gals., seaux de 26 livres,  
chaque. . . . . 2.15  
3 gals, seaux 38½ livres, cha-  
que. . . . . 3.25  
5 gals, seaux 65 livres cha-  
que. . . . . 5.25

**LOI LACOMBE**

Déposants	Employeurs
Jos. Saint-Jean . . . . .	Dom. Copper Co.
J. E. Dussault . . . . .	Merilola Gallpeau
Jos. W. Beaupré . . . . .	Monack Electric Co. Ltd
Arthur Corbin . . . . .	L'Institut National
Zenon Robitaille . . . . .	P. Lyall and Co.
Patrick David . . . . .	Napoléon Desforges
Afred Laporte . . . . .	La C'té de Montréal
Pierre Lefebvre . . . . .	Canada Cement
A. G. Lanthier . . . . .	G. T. R.
Normand Ecrement . . . . .	Savard Motor Supply
Jos. W. Leblanc . . . . .	J. B. Bureau et Cie
J. Eugène Coutlée . . . . .	L. Strahan
Bernard Jodoin . . . . .	Cons. Brass Foundry Co.
J. B. Orolliers . . . . .	H. Bourque
P. E. Bélanger . . . . .	Canadian Steel Co.
Alfred Corbell . . . . .	A. D'onne et Fils
Ed. Moineau . . . . .	Christ e Brown
Alfred Corbel . . . . .	A. Dionne et Fils
Th. W. Wray . . . . .	Whyte Campbell
Nap. Méreineau . . . . .	La Chem'cal Ice Co., Ltd.
Cyrille Ménard . . . . .	Canada Cement

# LA PEINTURE

## Possibilité de développement des affaires d'exportation

Comme toutes les industries dont le succès dépend de l'érection de nouvelles bâtisses, l'industrie de la peinture a été au cours de 1917 dans une situation encore plus défavorable qu'en 1916, car les opérations de construction en 1917 sont tombées encore au-dessous du chiffre de l'an passé. La peinture des maisons qui a toujours fourni le gros des commandes dans cette ligne, a donc absorbé une quantité plus petite de la production qu'en temps normal, quoique la présente année ait vu renaître les affaires de peinture pour le rafraîchissement des propriétés déjà bâties. Il y a du vrai dans le dicton: "Tout vient à temps, qui sait attendre." La peinture ne peut être négligée tout le temps, pas plus qu'on ne peut remettre au-delà d'un certain temps l'achat d'une paire de chaussures.

Ainsi donc, en autant qu'on puisse le déterminer par les rapports des différents manufacturiers, cette année, malgré les circonstances défavorables se rangera parmi les meilleures, dans l'industrie de la peinture au Canada. Le vernissage du matériel des chemins de fer, pour ne citer qu'un exemple a été cette année une source beaucoup plus fructueuse d'affaires, que l'an dernier. La construction des wagons pendant ces derniers mois a créé une bonne demande pour la peinture.

Mais, à part ces circonstances, il s'est dessiné plusieurs facteurs prometteurs qui semblent placer l'industrie de la peinture sur une base prospère pour les années à venir et permettre de bonnes ventes et de bons profits aux marchands lorsque les besoins domestiques seront redevenus normaux.

Un de ces facteurs importants est la tendance qu'il y a au Canada à manufacturer plus de ces produits chimiques, qui, avant la guerre, étaient le monopole pour ainsi dire de l'Allemagne.

Une nouvelle ligne bien distincte qui offre les plus belles espérances est l'industrie de la construction navale. La renaissance du bateau en bois veut dire beaucoup pour l'industrie navale du Canada et pour l'industrie de la peinture. Il y a en ce moment en construction en Colombie Anglaise, cinquante vaisseaux qui coûteront \$25.000.000 et cette construction laisse entrevoir aux marchands de peintures des commandes s'élevant à plusieurs centaines de milliers de dollars. Déjà, beaucoup de commandes arrivent de cette source, aux manufacturiers, et ce mouvement important qui commence et qui ne peut que s'accroître dans l'avenir sera pour les manufacturiers de peinture une véritable aubaine.

En attendant que les affaires domestiques reprennent, certaines entreprises ont dirigé leurs investigations à la recherche de nouveaux-marchés pour la peinture. En outre du Royaume-Uni, il y a eu de bonnes affaires d'exportation faites avec les Indes Occidentales Anglaises, avec Terre-Neuve, le Mexique, Cuba et l'Amérique du Sud. A ces pays, il convient d'ajouter l'Australie, la Nouvelle-Zélande et la Chine, et les deux premiers nommés furent de bons clients, en autant que les facilités de transport le permirent.

Les chiffres officiels du gouvernement montrent d'une façon éloquenté l'augmentation des exportations. Les voici:

	Exportations	Importations
1911 . . . . .	106.260	1.594.943

1912 . . . . .	115,657	1,760,126
1913 . . . . .	166,545	2,403,011
1914 . . . . .	175,723	1,167,440
1915 . . . . .	212,167	1,568,867
1916 . . . . .	371,086	2,056,085
1917 . . . . .	1.033,233	3,065,289

Les exportations de peinture pour l'année finissant le 31 mars 1917, furent presque trois fois ce qu'elles étaient en 1915-16. Les exportations sont à présent, dix fois ce qu'elles étaient en 1911; les importations, par contre, ont, à peine doublé.

Le tableau suivant montre la destination d'une grosse partie des exportations canadiennes: un demi-million pour le Royaume-Uni, il est vrai que ce chiffre comprend l'Afrique du Sud et les autres colonies. Ce montant est près de huit fois ce qu'il était, il y a deux ans. Terre-Neuve prouve être un excellent client.

	1915	1916	1917
Royaume-Uni . . . . .	70,287	204,002	547,316
Etats-Unis . . . . .	20,705	43,817	107,580
Terre-Neuve . . . . .	42,880	39,948	67,000
Autres pays . . . . .	35,582	62,531	421,102
	169,454	349,298	962,998

Pour en revenir aux opérations des maisons individuelles, il est entendu que la majorité sera en mesure de faire rapport, non seulement de recettes brutes augmentées, mais aussi de profits nets accrus.

Les deux choses ne sont pas nécessairement intimement liées comme ce serait le cas en temps normal. Pendant l'année 1915 et une partie de 1916, il y avait encore en mains des matières premières achetées avant la guerre, ou avant que les prix aient augmenté. Cette année, les manufacturiers ont dû demander des prix plus élevés pour couvrir leurs frais supplémentaires d'achat, et il est douteux que depuis des mois, la marge de profits ait été aussi importante qu'avant.

## LE NICKEL CANADIEN ET SES PROGRES

On faisait remarquer, en 1910, que le Canada possède les plus riches mines de nickel du monde, mais qu'il n'en retire cependant qu'un léger bénéfice. La plus dispendieuse partie du travail, celle d'extraire le nickel des minerais bruts, s'effectuait en d'autres pays. On cherche à faire disparaître aujourd'hui cette anomalie. Grâce à une active campagne et à de nombreuses discussions, la plus grande part du travail d'affinage se fera prochainement au Canada.

La British American Nickel Corporation fait construire, à proximité de Sudbury, une nouvelle affinerie où l'électricité effectuera la fusion de 2.500 tonnes de minerai par jour et une production annuelle de 20.000.000 de livres de nickel; la matte qui sortira de la fonderie contiendra 80 pour cent de cuivre et de nickel et recevra son traitement final à l'affinerie.

L'International Nickel Company fait construire à Port Colborne, au prix de \$4.000.000, une affinerie qui sera bientôt en opération. La production initiale sera de 15.000.000 de livres de nickel par année; mais l'usine pourra être agrandie pour donner 60.000.000 de livres annuellement. Elle fournira ainsi tout le nickel voulu pour les besoins des industries de tout l'Empire britannique.

# Ferronnerie, Plomberie, Peinture

## Marché de Montréal

### L'HUILE DE CHARBON ET LA GAZOLINE

Il y a eu de bonnes affaires faites en huile de charbon et en gazoline, et les prix se maintiennent comme suit: Gazoline, 32½ cents le gallon; huile de charbon, Royalite, 17 cents; Polarine, 20 cents et Electroline, 20 cents.

### LES MARCHANDS DE GROS ACCEPTENT DES COMMANDES LIVRABLES POUR LA TOLE CANADA

Certains marchands de gros sont prêts à présent, à accepter des commandes livrables en tôle Canada, pour la prochaine saison. Les approvisionnements ne seront pas très importants et ceux qui auront besoin de grosses quantités feront bien des'y prendre à l'a-

vance. Le prix auquel le commerce peut acheter sera probablement de \$9.00 à \$9.50 pour la caisse de 52 feuilles 18 x 24, qualité courante.

### NOUVELLE LISTE DE PRIX POUR TUYAUX DE POE-LE PREPARES

La variété complète de tuyaux de poêle s'est vendue jusqu'ici sur la base de 40 pour 100 de plus sur liste; mais du fait de l'augmentation des difficultés à obtenir des approvisionnements et aussi en considération de ce que les prix ont été basés sur des stocks qui ne sont guère garnis, les manufacturiers ont dû élever cet es-compte à 60 pour cent sur la liste. Les manufacturiers prendront un certain nombre de commandes sur cette base, mais ils ne disent pas jusqu'à quelle limite.

### LE FER ET L'ACIER

Il y a une grande fermeté sur les prix demandés pour les produits de fer et d'acier. Il n'y a qu'un changement signalé dans les prix qui s'applique à l'acier fondu Black Diamond coté à présent: 20 cents-21 cents contre l'ancien prix de 18-19 cents.

Nous cotons:  
Montréal.

Fer en barre commun, les 100 livres . . . . .	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres . . . . .	4.80
Fer pour fers à cheval, les 100 livres. . . . .	4.80
Fer de Norvège . . . . .	11.00
Acier mou . . . . .	5.05
Acier bandé . . . . .	5.05
Acier sleigh shoe . . . . .	5.05
Acier tiré . . . . .	5.25
Acier Toe Calk, les 100 livres . . . . .	5.95



Cinq raisons pour lesquelles vous devriez vendre les

## Fers à Cheval, de la Marque M. R. M.

- 1—Ils sont faits des meilleures matières premières qu'on puisse obtenir.
- 2—La forme naturelle et les sabots bien dessinés signifient moins de travail pour l'ajustage.
- 3—Les rainures de précision assurent l'enfoncement correct des clous.
- 4—Les trous des clous sont percés à l'angle voulu, nettement taillés, convenablement espacés et à la distance désirable du bord extérieur du sabot.
- 5—Le maréchal ferrant peut compter sur l'uniformité de nos fers à cheval; ils sont constamment inspectés à chaque étape de leur manufacture.

**MONTREAL ROLLING MILLS CO.**

**MONTREAL**

**P. Q.**

Acier, outils de mine, la livre . . . . .	0.17½	0.19
Acier pour outils Black Diamond . . . . .	0.18	0.19
Acier à ressorts . . . . .		6.50
Acier de machine fini fer . . . . .		5.10
Acier Harrow tooth . . . . .		5.20
Acier fondu Black Diamond . . . . .	0.20	0.21

### TOLES ET METAL EN FEUILLES

Les cotations de la tôle et du métal en feuilles semblent être quelque peu plus favorables et stimulent les achats.

Nous cotons:

Montréal.

Tôle Noire	Les 100 livres	
Calibre 10 . . . . .	\$8.50	\$12.50
Calibre 12 . . . . .	8.65	11.60
Calibre 14 . . . . .	8.80	8.55
Calibre 16 . . . . .	9.00	8.65
Calibre 22-24 . . . . .	9.40	8.90
Calibre 26 . . . . .	9.45	8.95
Calibre 28 . . . . .		9.05
Calibre 10¾ onces (Anglaises) . . . . .	10.55	10.75

Tôle galvanisée.

10¾ onces . . . . .	\$10.00
Calibre 28 . . . . .	9.65
Calibre 26 . . . . .	9.25
Calibre 22 et 24 . . . . .	9.05 10.45
Calibre 20 . . . . .	10.30
Calibre 18 . . . . .	8.85
Calibre 16 . . . . .	8.70

### LES METAUX EN LINGOTS

Cuivre. — On parle d'un prix, fixé de 25c sur le cuivre en lingot, par le gouvernement, mais rien de défini n'a encore été arrêté. D'autre part, il a été dit que le prix actuel du gouvernement a été prolongé jusqu'à fin mars. Les affaires continuent à se faire sur la base de 33c à 34c la livre.

Plomb. — Il ya une tendance ferme pour le plomb et de bonnes affaires se font de 9½c à 10c.

Fer-blanc. — Le ton du marché est fort et des affaires se font de 81½c à 82c la livre.

Zinc. — Le zinc se maintient sans changement de 10½c à 11c le livre.

Aluminium. — Ce métal n'a que peu de demande pour livraison immédiate et les prix demeurent de 58c à 60c la livre.

Antimoine. — Il y a peu d'intérêt manifesté sur l'antimoine. Les prix se maintiennent aux abords de 18c la livre.

### LES TUYAUX DE PLOMB — LE ZINC EN FEUILLES

Il ya fermeté pour les tuyaux de plomb et le zinc en feuilles, quoique sans tendance à la hausse.

Les cotations sont comme suit:

Tuyaux de plomb, la livre . . . . .	0.14
Tuyaux de dégagement, la livre . . . . .	0.15
Trappes et coudes en plomb, la livre . . . . .	net liste
Lead wood, la livre . . . . .	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3½ livres au pied carré, la livre . . . . .	0.12½ 0.13
Plomb en feuilles, 4 à 8 livres au pied carré, la livre . . . . .	0.11½ 0.12½
Feuilles coupées, ¾c la livre en plus et feuilles coupées en mesures spéciales, 1c la livre en plus.	
Soudure, garantie, la livre. . . . .	0.42½
Soudure, stricte, la livre. . . . .	0.39½
Soudure commerciale, la livre . . . . .	0.36¼
Soudure, wiping, la livre. . . . .	0.38½
Soudure, en tige, la livre . . . . .	0.45
Zinc en feuilles, la livre . . . . .	0.26

### CLOUS ET BROCHES

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

### L'HUILE DE LIN EN HAUSSE DE 4c.

Le marché de l'huile de lin a marqué une fermeté qui s'est traduite par une hausse de 4c, portant les prix aux niveaux suivants:

Huile de lin	Le gallon Impérial	
	Brute	Bouillie
1 à 4 barils . . . . .	\$1.48	\$1.50½
5 à 9 barils . . . . .	1.47	1.49½
10 à 25 barils . . . . .	1.46	1.48½

### LA TERE BENTHINE

La térébenthine a plutôt tendance à la baisse. Nous cotons:

Térébenthine	Le gallon Impérial	
5 liv. et plus . . . . .	\$0.69	\$0.71
Lots de 1 baril . . . . .	0.70	0.72
Petites quantités . . . . .		0.83

### LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN BAISSÉ

Le blanc de plomb à l'huile accuse une baisse de \$1.00 les 100 livres, ce qui donne les cotations suivantes: lots de 5 tonnes, \$14.50 les 100 livres; lots d'une tonne, \$15.00 les 100 livres, et plus petites quantités, \$15.35 les 100 livres.

### LE MASTIC

Il y a eu une baisse de 50 cents les 100 livres pour le mastic. Maintenant qu'il a été décidé d'éliminer les barils de 50 livres, il y aura une plus grosse demande pour les récipients de 25 et de 100 livres. Les nouveaux prix sont sur la base suivante:—

En vrac, casks, \$4.10 les 100 livres, en barils de 25 et 100 livres; \$4.95 les 100 livres, et mastic bladder en barils, \$5.20 les 100 livres.

### CHANGEMENTS DIVERS

Les cannes à pêche en acier et en bambou sont à des prix plus élevés, du fait de la rareté des stocks et de la difficulté d'obtenir de nouveaux approvisionnements du Japon. Les prix suivants prévalent pour cannes à pêche en bambous: le No 0100 est coté à \$3.75 la douzaine; le No 0110 est coté à \$5.90; le No 0112, est coté à \$6.90; le No 116 à \$8.15 la douzaine. Dans les cannes en acier, les Nos B-96 sont à \$2.10 chaque, les Nos F-96, à \$2.25; les Nos B.C.46 R, à \$2.50 et les B.C.5R, à \$2.50 chaque. Les lignes pour la pêche sont aussi cotées plus haut: la hausse s'appliquant aussi bien aux lignes de soie et de coton qu'aux lignes de chanvre. Les hameçons-mouches, les amorces, les minnows, les spears, et les filets ont enregistré des hausses représentant de 15 à 20 pour 100. Les glues LePages et Chase en bouteilles sont en hausse de 25 pour 100.

Ainsi les bouteilles d'1 once sont à présent, à \$1.60 la douzaine; les bouteilles de 2 onces, à \$2.25 et les ½ canons à \$2.25 la douzaine, pour les LePages. Les prix des Chase sont un peu plus élevés.

# Le "Toucher" d'une Bonne Lime

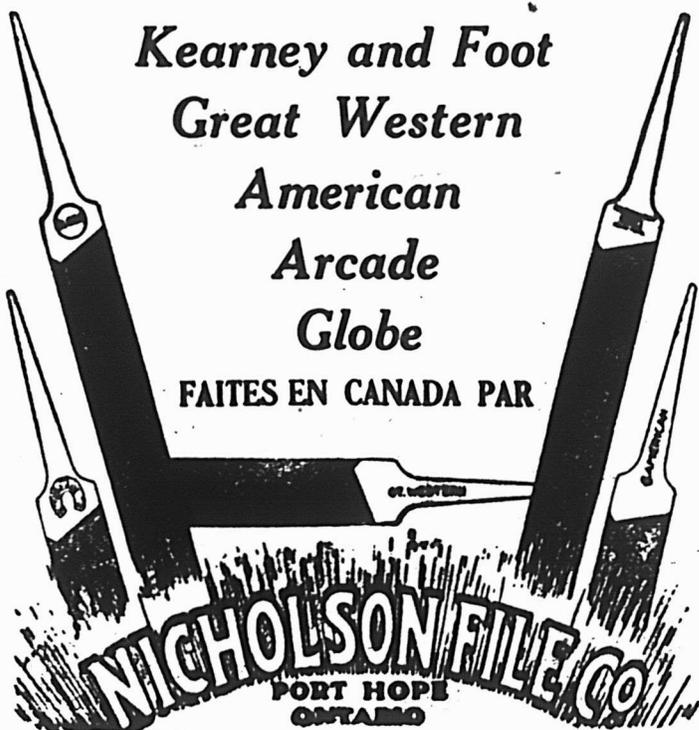
Avez-vous jamais examiné un mécanicien vraiment capable éprouver une lime? Il a une manière spéciale d'en passer les dents sur son pouce doué d'une sensibilité aigüe. Instinctivement, infailliblement, il détermine ainsi si une lime convient à son ouvrage.

Cet homme choisit toujours la "Famous Five". Il n'achète jamais aveuglément. Il peut "sentir au toucher" qu'une "Famous Five" est correcte. Il sent ses dents tranchantes, au coupant vif, alignées en parfaite uniformité. Il n'y a pas l'ombre d'un doute dans son esprit. Il achète la "Famous Five".

Pour être certain d'obtenir satisfaction, spécifiez la "Famous Five" en donnant votre commande.

*Kearney and Foot  
Great Western  
American  
Arcade  
Globe*

FAITES EN CANADA PAR



## IL N'Y A PLUS DE JOUETS ALLEMANDS

### CHAMPION

### AU PAYS

Connaissez-vous le nouveau jouet canadien

### Le Dada de Bébé

(KIDDY-KAR)

### CHAMPION

Vous devriez l'avoir en magasin, M. le marchand, d'abord parce qu'il plaît à tous les enfants, garçons et filles et par conséquent aux parents qui l'achètent, ensuite parce qu'il



### PROCURE UN JOLI PROFIT

Il est confortable, facile à manier et se vend sans argument rien qu'à le voir. C'est un joli sujet de décoration pour la vitrine.

Ecrivez-nous pour les prix et conditions.

### La Cie Wisintainer & Fils, Incorporée

Manufacturiers de Cadres et Miroirs

Bureau et Magasin: 58-60 BOULEVARD SAINT-LAURENT  
(près rue Craig)

Manufacture: 7 RUE CLARKE

Téléphone Main 5082

MONTREAL (Qué.)

## FER EN GUEUSE

### Pour Fonderies de Fer et l'Acier

*Du stock et pour importation*

### A. C. LESLIE & CO. Limited

MONTREAL

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

### ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

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

# LA CONSTRUCTION

Démolition de vieille bâtisse. Usine, Montréal, rue Notre-Dame Ouest. Propriétaire: Buriand Estate, 2 place d'Armes. Architecte: D. J. Spence; 246 Beaver Hall Hill. Entrepreneur-général: F. B. Evans, 1112 rue Saint-Patrick.

Changements à magasin, \$8,000, Montréal, (132 rue Peel). Propriétaire: Geo. Featherston, 659 rue Sainte-Catherine Ouest. Tenant et architecte: Riley Hern.

Appartements, \$75,000, Trois-Rivières. Propriétaire: La Cie J. H. Giroux Ltée. Président: J. H. Giroux, 27 rue Plaisante. Intéressé, F. X. Lacoursière, 24 Bonaventure. La compagnie a été organisée et se propose d'ériger les appartements ci-dessus pendant l'année.

Maison d'Ecole, Lotbinière. Propriétaires: Commissaires d'école. Architecte: Albini Blais. Entrepreneur général: Albert Roy. Ce dernier fera tous les travaux. Le matériel n'est pas encore acheté en fait de briques, toiture, fournaises, plomberie, planchers et ferronnerie, etc.

Changements à résidence \$7,000, Montréal, (24, avenue du Collège McGill). Propriétaire: Ls. Albert Dubrule 322 rue Redfern. Architecte: J. B. Monette, 83 rue Craig Ouest. Entre-

preneur général: Alfred Mercure, 219 rue Labrègue, 3 étages, 26 x 40, construction en briques solides. Plomberie et chauffage: Collins et Savaria, 97 rue Mansfield. Plâtrerie: Beaudoin Bros., 217 rue Maisonneuve.

6 flats, \$15,000, Montréal (Notre-Dame-de-Grâces). Propriétaires et entrepreneurs généraux: Hand and Pick, 4865 rue Sherbrooke Ouest. 2 étages, construction en briques. Toiture: D. Nicholson & Co., 287 rue Saint-Paul Ouest. Electricité: R. S. Muir & Co., 32 Avenue du Parc.

Offres ouvertes pour système de chauffage (Ecole Saint-Victor), Montréal, (Vinet Terrace). Propriétaires: Commissaires d'école, 236 rue Chamberly. Trustees: Mgr M. M. LePailleur, président, 3995 rue des Commissaires. Abbé A. V. J. Piette, 780 Boulevard Saint-Joseph E.; Oscar Sénécal, 120 rue Saint-Jacques; N. Z. Cordeau, Court House; Hector Hardy, 339 avenue Harvard; Jos. McLaughlin, 438 rue McKay.

Eglise, \$50,000, Saint-Cyprien (Québec), Comté Dorchester. Propriétaire: Paroisse. Prêtre: J. Z. Raymond. Architecte: L. Auger 39 rue Saint-Jean, Québec. Il a été décidé de demander de nouvelles soumissions en mars.

Ecole, (Saint-Pierre Claver), \$200,-

000, Montréal (coin Delorimier et Gifford). Propriétaire: R. C. Commissaires d'école, 87 rue Sainte-Catherine Ouest. Secrétaire trésorier: N. Lafontaine, c-o commission. Architecte: C. Berner, 70 rue Saint-Jacques, 4 étages, 60 x 75, construction en pierre taillée et en briques rustiques. Le contrat sera accordé bientôt.

Résidence, \$4,000, Québec, (P.Q.), avenue B gouette. Propriétaire et entrepreneur général: Jos. Maheine, 80 avenue Lamontagne. Pas de sous-contrats. Doit être terminée en juin.

Dry Dock Sheds, \$600,000, Lauzon, (Québec). Propriétaire: Dane Shipbuilding and Repairing Co. Ltd. Intendant: Geo. Davie. Secrétaire-trésorier: J. Thos. Boissinot, Lauzon Leirs. Entrepreneur général: Jos. Gosselin, rue Saint-Georges, Lévis. Construction à être faite au printemps.

Pertes par le feu, magasin de fourrure, Montréal, rue Saint-Paul. Propriétaire: H. Silver & Co., rue Saint-Paul et Shawinigan. Pertes: bâtisse et stock, \$25,000.

Pertes par le feu. Station Saint-Régis. Propriétaires: Ottawa et New-York Rly., bureau principal: Carleton Chambers, Ottawa, Ontario. Gérant général: R. S. Payne, Ottawa, (Ont.). complètement détruit.

## VENTES PAR HUISSIER

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

Beaudoin, Ltée, Trefflé Roy, 28 janvier, 10 a.m., 1045 Cadieux, Desroches.

Banque d'Hochelega, Damien Lalonde, 28 janvier, 10 a.m., 187 Esplanade, Decelles.

W. Semmelhack, Mlle E. Semmelhack, 28 janvier, 10 a.m., 6338 Pasteur, effets du défendeur, Rochon.

H. Liverman, Veuve T. J. Haggarty, 29 janvier, 10 a.m., 492 Albert, Brouillet.

A. Déglise, J. D. Martineau, 30 janvier 10 a.m., 40 William David, Bissonnette.

Frothingham & Workman, Hyman Scheffer, 30 janvier, 10 a.m., 1464 Saint-Laurent, Marson.

Jas. Cradock Simpson, Jean Marie Van Eden, 30 janvier, 1 p.m., Dorval, Marson.

J. D. Havelyn, Mme J. Brunet, 30 janvier, 10 a.m., 25 Desnoyers, Lapierre.

U. Jetté, Damien Lalonde, 30 janvier, 10 a.m., 187 Esplanade, Lapierre.

L. Cohen et al, K. Thompson, 30 janvier, 1358 Saint-Valier, Brouillet.

Edmond Dalpé, Nap. Morrison, 31 janvier, 1 p.m., 219 Ontario Maisonneuve, Trudeau.

C. W. Lindsay, Ltd, H. C. Rayles, 31 janvier, 10 a.m., 132 Plymorithgrove, Lapierre.

C. W. Lindsay, Ltd, Mme G. Rivest, 31 janvier, 3 p.m., 125 des Inspecteurs, Lapierre.

Em le Bourdais, J. W. Brooks, 31 janvier, 11 a.m., 117 William David, Normandin.

Geo. Mayrand, Jas. Hunter, 31 janvier, 11 a.m., 139 Notre-Dame, Normandin.

Alfred Richard, E. Pinsonnault, 28 janvier, 10 a.m., 26 Christophe Colomb, Puzé.

G. Lapierre v. Chas. Weiss, 28 janvier, 10 a.m., 8 Addington, Vinet.

Eug. Julien & Co., Ltd v. W. M. LeFebvre, 29 janvier, 11 a.m., 2048 Cartier, Normandin.

N. Siro's, R. Lacroix, 28 janvier, 11 a.m., 127 Hôtel de Ville, Normandin.

M. Rafalovitch et Co M. Lalonde, 28 janvier, 11 a.m., 217 Larivière, Bachand.

S. Croysdill, E. R. Gallagher, 28 janvier, 10 a.m., 488 Avenue Victoria, effets de A. Gallagher tiers-saisi.

Jas. Enn's, A. Feldman, 28 janvier, 1 p.m., 1139 Saint-Laurent, Bachand.

Annie Genser, Morris Stein et vir, 28 janvier, 10 a.m., 14 Dorchester Est, Racine.

Geo. L. Alexander, Edmond Lynch, 28 janvier, 10 a.m., 241 Coloniale, Racine.

Mme M. C. McMartin E. A. D. Morgan, 28 janvier, 11 a.m., 4026 Dorchester, Racine.

A. Chaurest, F.-X. Lessard, 28 janvier, 10 a.m., 136 Boyer, Themens.

R. Guvokis A. Segouin, 28 janvier, 10 a.m., 1420 Sainte-Catherine O. Themens.

Rex, James Cotts, 30 janvier, 10 a.m., 23 Ryde, Coutu.

S. Zukszenski, Ph. Pesende, 26 janvier, 10 a.m., 2381 Hôtel Jacques, Bachand.

Mme. Cantle et vir, A. Tassé, 26 janvier, 1 p.m., 452 P'net, Bachand.

Mme A. C. Fortier et vir, A. Mallette, 29 janvier, 10 a.m., 216 Bercy, Bachand.

L. R. Montmarquette, F.-X. Brazeau, 29 janvier, 11 a.m., 1888 Saint-Jacques, Bachand.

J. Martin, Geo. Marleau, 29 janvier, 10 a.m., 34 Saint-Martin, effets de C. J. Ingley, Ltd.

Couvrette, Sauriol, Ltd, H. Lazarus, 30 janvier 1 p.m., 108 Rachel O., Bachand.

Eugénie Guibault, J. H. Therrien, 26 janvier, 10 a.m., 1010 1014 Boulevard Rosemont, Coutu.

Cie d'Auvents des Marchands, Ltée, Arthur Goyette, 26 janvier, 1 p.m., 70 Saint-Denis, Beauchamp.

Rex, Jos. H. Williams, 28 janvier, 10 a.m., 1269 Saint-Denis, Coutu.

Dame A. Lafortune épouse de Donat Savard, 26 janvier, 10 a.m., 73 Letourneux, Vinet.

Théo. Larose, E. Desroches, 26 janvier, 10 a.m., 541 de Lanaudière, Brouillet.

S. L. Routtenberg, Geo. P. O'Sullivan, 26 janvier, 10 a.m., 2264 Boyer, Brouillet.

S. W. Smith, Gustave Wurth, 26 janvier, 2.30 p.m., 50 Avenue Marin, Marson.

F. N. Burt Co., Ozone Water Co., Ltd, 26 janvier, 10 a.m., 1387 Notre-Dame E., Dockstader.

Rex, Achille Tremblay, 28 janvier, 1 p.m., 883 Craig E., Coutu.

Rex, W. C. Peard, 29 janvier, 10 a.m., 13 Aird, Coutu.

## TENEZ LES FUSILS EN ACTIVITE

Combien de fusils y a-t-il dans votre ville? Supposons qu'il y en ait une centaine. Si cinquante d'entre eux étaient employés chaque semaine au club à la cible mouvante, il y aurait 1,250 cartouches et cibles vendues.

C'est le fusil au repos qui laisse votre stock de cartouches sur les rayons. La Compagnie Du Pont



### En préconisant le Tir à la Cible Mouvante

Crée une demande constante pour les cartouches, les cibles, les équipements de cible mouvante, les articles de sport et nombre d'autres articles. En faisant une publicité vigoureuse et continuelle, en employant des voyageurs parfaitement familiers avec le tir à la cible et sa diffusion; en entretenant une école de tir à Atlantic City; en introduisant des choses nouvelles et instructives dans les concours locaux, d'état ou provinciaux et en nous mettant toujours en tête de tout projet destiné à populariser le tir à la cible, nous poursuivons une puissante campagne en faveur du sport patriotique du tir à la cible mouvante.

### Partout où il y a un club de tir

nous nous efforçons à créer plus d'intérêt parmi ses membres et à tenir les fusils en activité. S'il n'y a pas de club organisé dans votre localité écrivez-nous. Soyez actifs—placez la marque X devant "Tir à la cible mouvante" et "Club de Tir", et adressez aujourd'hui le coupon à la Division de Publicité.

## E. I. du Pont de Nemours & Co.,

Wilmington, Del.

#### LES INDUSTRIES AMERICAINES DU PONT SONT:

E. I. du Pont de Nemours & Co., Wilmington, Del., Explosifs.  
 Du Pont Chemical Works, New York, Produits chimiques Pyroxyline et Goudron.  
 Du Pont Fabrikoid Co., Wilmington, Del., Succédanés du cuir.  
 The Arlington Works, 725 Broadway, New York, Py-ra-linivoire et cols lavables.  
 Harrison, Works., Philadelphie, Pa., Peintures, Matières colorantes, acides et Produits chimiques.  
 Du Pont Dye Works, Wilmington, Del., Teintures et Bases de Teintures.

NOTE.—Si vous allez à Atlantic City, visitez le magasin des produits Du Pont, Avenue Penn. et Boardwalk.

#### Adressez-nous ce coupon

En marquant le signe X devant le sujet qui vous intéresse et en l'envoyant à:

E. I. du Pont de Nemours & Co.  
 Division de la publicité (498)  
 Wilmington, (Del.) U. S.

- |                         |                         |
|-------------------------|-------------------------|
| Tir à la cible mouvante | Matériel à capote Rayn- |
| Clubs de tir            | lite                    |
| Association de tir à la | Fabrikoid pour ouvrier  |
| cible mouvante          | Drap Fairfield          |
| Tir au Pigeon           | Ether Anesthesia        |
| Poudres de chasse       | Solutions de cuir       |
| PY-RA-LIN               | Laques pour métal       |
| Cols Challenge          | Fusel oil raffiné       |
| Peintures Harrison      | Acides commerciaux      |
| Vernis Vitrolac         | Aluma                   |
| Email Flowkote          | Salpêtre                |
| Email d'auto            | Pulpe de bois           |
|                         | Produits de goudron     |
|                         | distillé                |
|                         | Teintures et Bases de   |
|                         | teintures               |

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

## Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

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

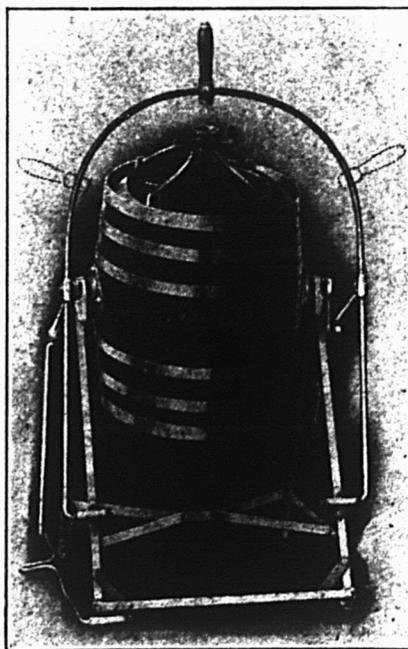
Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

## Une nouvelle particularité de la Baratte "Favorite" MAXWELL

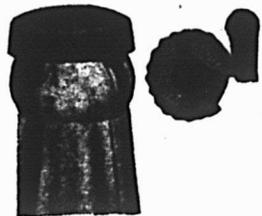


et une qui l'a rendue populaire partout où elle est employée — est le **Levier coudé**

Aucune autre baratte n'a ce levier. La poignée peut être ajustée au centre, à gauche ou à droite, là où on la désire, où elle est plus facile à manoeuvrer. La structure est en léger acier rigide avec tourillons boulonnés, et le baril est du meilleur chêne importé avec cerces en aluminium. Se balance sur roussinets à billes et est exceptionnellement facile à manoeuvrer et durable. Une baratte qui se vend d'une façon splendide.

Demandez un catalogue illustré des lignes Maxwell (faciles à vendre) "easy-to-push"

Maxwells Limited, St. Mary's (Ont.)



## HANDYCAP

Voici la capsule de bouteille que vous désirez; elle est bien supérieure à toutes les autres sur le marché. Pourquoi ne l'essayez-vous pas? Elle est employée par les plus importants manufacturiers de catsup, de vinaigre, etc., au Canada.

Epicier: exigez de vos fournisseurs les produits en bouteilles fermées avec notre "Handy Cap" qui s'enlève sans outil. On le déchire simplement avec les doigts.

J. A. BEAUCHAMP & CO.  
 MONTREAL



# “Rinex” dure plus longtemps que le Cuir

“Rinex”, du fait de sa construction est plus durable que le cuir. “Rinex” est de la même composition dans toutes ses parties, et dure autant que le fer.

“Rinex” combine toutes les bonnes qualités du cuir et du caoutchouc avec en plus, des caractéristiques de plus de durée et de plus grande flexibilité, ce qui signifie plus de confort pour le pied.

“Rinex” est toujours imperméable. L’humidité n’atteint pas le pied au travers d’une semelle “Rinex”.

A votre prochaine commande de chaussures, demandez les semelles “Rinex”. Les meilleurs manufacturiers de chaussures vous les donneront.

## Canadian Consolidated Rubber Co., Ltd.

### Bureau Principal—MONTREAL

Succursales à Halifax, Saint-Jean, Québec, Ottawa, Toronto, Hamilton, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.



# La Chaussure

SECTION MENSUELLE DU "PRIX COURANT"

MONTREAL, JANVIER 1918

No 1

## Les Marchands de Chaussures et les Problèmes qu'ils ont à Résoudre

Les nouvelles méthodes appropriées aux conditions créées par la guerre. — Restriction des stocks.

La guerre a créé une situation unique dans les annales du commerce, en ce qui concerne la vente des marchandises, et les détaillants se trouvent en face de problèmes qui surpassent leur expérience et taxent leurs ressources.

La vente des marchandises coûte plus; les dépenses d'exploitation augmentent; les crédits et les termes d'échéance sont plus serrés, et on se pose constamment la question de savoir si les méthodes d'achat et de vente qui sont suivies dans un magasin, sont bonnes ou mauvaises.

Les conditions sont tellement anormales qu'il y a peu de précédents pour guider le marchand, en général, de sorte que chaque nouveau problème qui se présente, demande à être considéré, analysé et résolu suivant les lois fondamentales de la bonne méthode de commercer.

Pour beaucoup de marchands, ces difficultés sont une véritable bénédiction en quelque sorte, car elles les forcent à porter plus d'intérêt aux méthodes et conditions du commerce. Cette étude personnelle faite sur leur commerce par beaucoup de marchands, devient donc la chose la plus utile qu'ils aient entreprise depuis longtemps, car plus ils s'y appliquent, mieux ils comprennent et dirigent leurs affaires, et ce n'est qu'en connaissant leurs affaires à fond — en les tenant pour ainsi dire, en mains — qu'ils peuvent espérer passer avec succès au travers des conditions extraordinaires qui existent aujourd'hui.

Le problème le plus saillant peut-être, est celui de l'augmentation du capital du stock qui est inévitable, si un marchand continue à tenir le même assortiment de stock qu'avant la guerre. Le marchand de chaussures qui opérait autrefois sur un stock de \$20,000 est surpris à présent, de découvrir que pour maintenir ses rayons garnis comme d'habitude et garder un stock de réserve raisonnable, comme celui des années précédentes, il doit voir le capital investi dans son stock monter à \$25,000 ou \$30,000, du fait de l'augmentation du coût de toutes les sortes de chaussures.

Doit-il continuer à tenir le même nombre de paires de chaussures qu'avant, malgré leur prix élevé, nonob-

stant les deux voies qui s'offrent à lui? Il lui faut investir plus de capital, ou bien obtenir une plus grande marge de crédit. Dans un cas comme dans l'autre, il impose à son commerce des dépenses supplémentaires, parce qu'il lui faut payer pour le capital additionnel, que ce soit son propre argent, ou que ce soit celui d'un autre. Mais, s'il n'a pas plus de capital disponible—(et il n'est guère raisonnable d'étendre son crédit), il ne s'offre à lui qu'une seule alternative: réduire le stock.

Neuf sur dix des marchands de chaussures au détail suivent cette dernière ligne de conduite, en réduisant le nombre des lignes et aussi le montant de chaque ligne tenue.

Un autre problème, cause de nuits sans sommeil, est la question du prix. Dans les plus grands centres il n'a pas été très difficile d'obtenir des prix plus élevés au détail, mais nombre de marchands des petites villes ont été peu enclins à marquer une hausse sur leurs chaussures comme la situation le commande.

En vue d'apprendre avec quel succès les marchands de chaussures conduisent leurs affaires en présence de telles conditions, le rédacteur du "Prix Courant" a interviewé un nombre considérable de marchands représentant les différents genres de magasins de détail—(à l'exclusion des marchands des cités)—des marchands qui opèrent des départements de chaussures dans des magasins généraux et des marchands de chaussures de petites villes. De la masse d'informations obtenue, les expériences qui suivent sont celles qui représentent les politiques qui ont donné les meilleurs résultats et ont jeté le plus de lumière sur les problèmes qui sont communs à tous les marchands de chaussures en ces temps de guerre.

### Changement de méthode d'achat

"Nous avons changé notre mode d'achat", disait le gérant d'un magasin de chaussures prospère.

"Autrefois, nous placions de grosses commandes d'avance, et n'achetions que très peu de réassortiment. A

présent, nous sommes très prudents en achetant d'avance et nous passons des commandes de réassortiment chaque semaine.

“Nous avons vendu un gros stock de réserve, d'environ \$10,000, en outre de celui qui était sur les rayons. La même quantité de stock de réserve coûterait aujourd'hui environ \$15,000 et nous ne nous croyons pas en position de financer un stock de réserve nécessitant l'engagement d'un autre \$5,000. Je ne sais si nous pourrions étendre notre crédit pour couvrir ce surplus, mais même si nous le pouvions, cela ne nous payerait pas. S'il nous fallait emprunter ces \$5,000 de la banque, cela coûterait du 7%, soit \$350.00 d'intérêt pour un an. Retirer cette somme de nos profits, pour une telle fin, serait folie.

“Nous n'avons pas seulement éliminé notre gros stock de réserve, mais, nous avons aussi réduit le nombre des lignes de notre stock régulier. Nous avons beaucoup de lignes similaires quoique faites par différentes maisons: toutes ces lignes en double ont été écartées et les marchandises se vendant lentement, ont presque toutes été éliminées.

“Lorsque nous avons changé notre méthode, nous avons analysé les chiffres de vente de chaque ligne de notre stock. Les chaussures d'un écoulement difficile furent marquées meilleur marché et passées graduellement, mais sûrement. Cela prit aux commis environ six mois pour nous débarrasser des “rossignols”, mais leurs efforts aboutirent au résultat désiré, c'est-à-dire à nettoyer ce stock encombrant et à ne nous laisser qu'une série bien assortie de chaussures de bonne vente. Avec quelques réassortiments, nous eûmes une ligne complète de tailles et de largeurs dans les styles populaires.

“La réduction que nous fîmes dans notre stock régulier, en éliminant quelques lignes, fut compensé par les avances de prix, de sorte que notre argent engagé sur ces lignes reste le même. Mais, le capital de notre stock total est aujourd'hui, de \$10,000 de moins qu'il y a un an du fait de l'élimination de notre stock de réserve précédent. Le renouvellement de notre capital a été activé et ce fait, compté avec les prix de détail plus élevés, nous a permis de faire un plus gros volume d'affaires sur un plus petit stock.

“Nous faisons bien attention en achetant des nouveautés. Nous en choisissons quelques numéros qui—pensons-nous—sont susceptibles d'intéresser nos clients et ensuite nous les mettons en vitrine jusqu'à ce qu'ils soient vendus. De telles chaussures sont invariablement marquées à des prix qui impliquent un pourcentage de profit plus élevé que les marchandises régulières, pour couvrir le risque d'être obligé de les liquider. En outre, nous les mettons en étalage de façon préminente, nous les poussons vivement, et les vendons presque toujours avant qu'elles aient eu le temps de se démoder. En suivant de près la tendance des styles, et en observant ce que les manufacturiers adoptent, nous ne risquons guère de nous égarer.

### Les prix haussés par degrés

“Ma plus grande difficulté, disait un détaillant dont les affaires portent sur des lignes de prix moyens, fut d'obtenir les prix plus élevés que je savais devoir exiger pour ma qualité de marchandises. Les lignes de nouveauté se vendirent assez bien, parce que les femmes qui les veulent en payent volontiers le prix.

mais le gros de ma clientèle avait pour habitude d'acheter des chaussures pour tous les jours, à des prix variant de \$5.00 à \$6.00 au plus.

“Lorsque les chaussures augmentèrent de prix, je ne pus renouveler mon stock pour vendre à ces prix-là, et je ne vis pas bien comment je m'y prendrais pour demander et obtenir \$7.00 ou \$8.00, le prix de vente justifiable. J'avais un stock important en mains, qui avait été acheté à des prix variant de \$3.00 à \$4.00, mais pour réassortir ces lignes, je me trouvais dans l'obligation de payer plus cher. Ainsi donc, je me trouvais avoir un stock de lignes variées composé de marchandises achetées à deux prix différents.

“Au lieu d'augmenter mon prix de détail sur la base de mon prix d'achat le plus élevé, je déterminai une moyenne d'augmentation du coût de mon stock qui, à ce moment-là, montrait une hausse d'environ 35c la paire. Je compris que je pouvais me permettre de vendre, pour l'instant, à une hausse moyenne de 50c sur mes prix de détail. Mais à chaque fois que je commandais des réassortiments, je réduisais mon pourcentage de profit, de sorte que je ne pus pas continuer longtemps sur cette base. Un peu plus tard je fis une seconde augmentation de 50c.

“Par ce moyen, j'amenai graduellement mes clients à payer des prix plus élevés, et quand toutes les chaussures achetées à bas prix se trouvèrent écoullées, j'avais établi des prix de vente pour toutes les lignes, qui me donnaient un profit brut régulier de 50% sur les prix d'achat.

“Nous n'eûmes pas trop de difficulté à répondre aux objections, et nous le faisons en expliquant les raisons qui motivaient l'augmentation des prix, et en soulignant que c'était notre politique d'affaires de ne pas sacrifier la qualité au prix. J'ai appris par expérience, qu'il n'était guère sage d'essayer de maintenir les profits aux dépens de la qualité. La chaussure sur laquelle on épargne 10c ici, et 10c là, représente ordinairement une valeur considérablement moindre que le montant économisé de cette façon, et on risque de substituer ainsi le succédané à l'article véritable, même en expliquant que c'est un article moins cher. Les consommateurs jugent la valeur de la chaussure par l'usage qu'elle fournit, et non par le prix qu'elle a été payée.

“Je fais un profit brut de 33 1-3% sur mon prix de vente, et mon volume d'affaires est d'environ \$45,000. Quand je vous aurai dit que nos dépenses d'opération sont en moyenne de 25%, vous verrez que nous avons un profit assez joli.”

### Pousser la vente des nouveautés à Bons Profits.

“Variété plus grande—qualité moindre”, telle a été ma politique commerciale depuis plus d'un an, et c'est cela qui m'a permis de faire un profit net moyen de 12% sur les ventes, là où autrefois je ne faisais que balancer difficilement.”

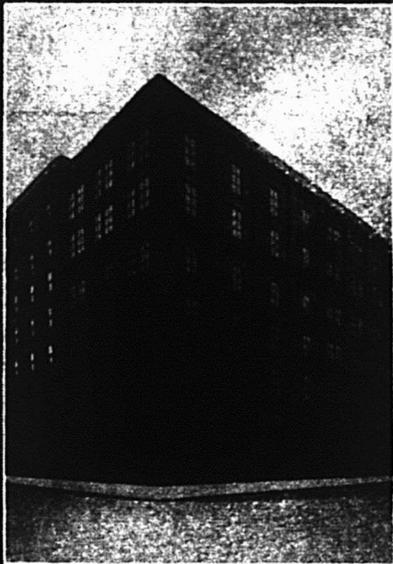
Le marchand de chaussures qui fit la déclaration ci-dessus opère un magasin près d'un des points de circulation les plus passagers, dans une grande ville, et fait un chiffre d'affaires annuel de plus de \$75 000. Il tient des lignes pour femmes et pour hommes et compte sur les clients de passage pour 75% de ses ventes. C'est en grande partie pour cette raison que son mode d'affaires diffère nettement de celui du marchand-dé-



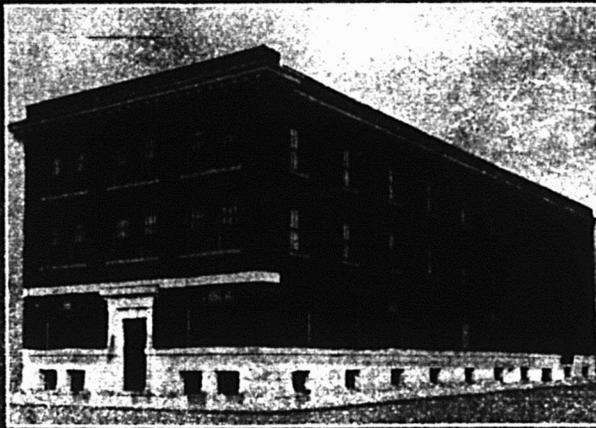
ST. JOHN, N. B.

MONTREAL

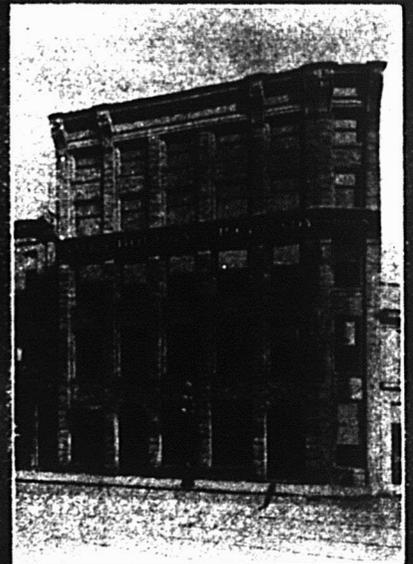
TORONTO



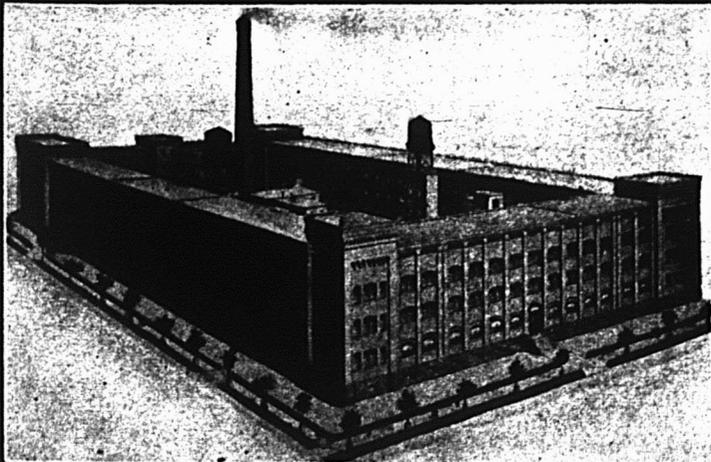
WINNIPEG



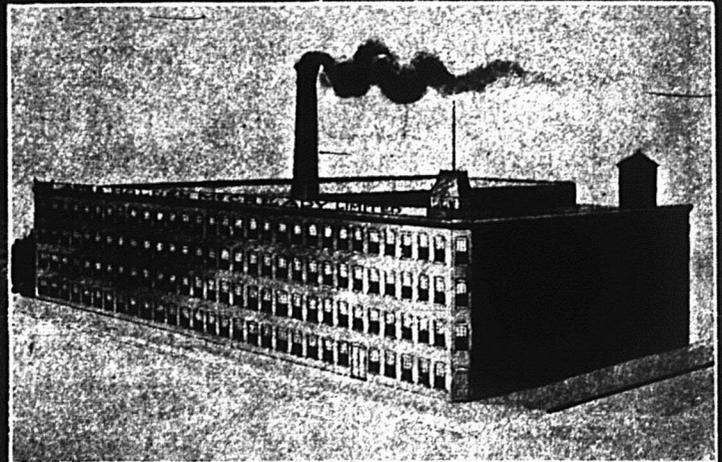
EDMONTON



VANCOUVER



MONTREAL FACTORY



ST. HYACINTHE, Q. FACTORY

# Modèles Nouveaux pour 1918



*Les Chaussures Aird, pour l'année qui commence, représentent les meilleures valeurs de chaussures.*



MARCHANDS: En préparant votre stock pour 1918, prenez-y les LIGNES AIRD. Il est prouvé que ce sont des chaussures auxquelles on peut se fier sans crainte pour donner la meilleure satisfaction au marchand et à celui qui les porte. Elles maintiendront en 1918 leur haute réputation comme par le passé.

**AIRD & SON (Enregistrés)**  
**MONTREAL**

N. GAGNON, Propriétaire

taillant ordinaire, mais cet exemple nous démontre le fait que chaque marchand doit rechercher la solution de ses propres problèmes, s'appliquant à baser son plan de vente des marchandises sur les principes fondamentaux qui guident tous les détaillants prospères.

"Il y a un an," continuait-il, "je m'étais vu dans la nécessité absolue de changer mes méthodes ou de fermer les portes de mon magasin. J'avais atteint le dernier échelon d'une période de déclin, mes profits nets avaient atteint le point neutre et menaçaient de disparaître complètement.

"Après avoir étudié la situation pendant quelques mois, je pris une décision qui était basée sur une sérieuse analyse de mon commerce. J'en étais arrivé à la conclusion que le genre de commerce qui s'adaptait le mieux à ma situation était celui qui s'adressait aux jeunes gens ou aux jeunes femmes qui ne font pas que de ce qui représente et touche à la dernière mode. La situation de mon magasin était idéale pour cette sorte d'affaires d'autant que j'avais de splendides vitrines qui me permettaient d'attirer l'attention des passants par un étalage intéressant de styles dernier genre.

"Précédemment, je répondais aux besoins d'une clientèle générale, ne tenant pas plus de chaussures de nouveautés qu'un marchand ordinaire, et situé comme je l'étais, le stock que j'avais en mains n'était pas celui approprié, et s'il s'était rapidement accumulé jusqu'à atteindre le total de \$30,000. Et mes ventes pour cette année-là, ne furent que légèrement au-dessus de \$41,000. Il était temps, pour moi, d'opérer un changement.

"Je décidai donc de me spécialiser dans les chaussures de nouveautés exclusivement. Je savais que je continuerais à perdre de l'argent si je ne changeais pas mon fusil d'épaule. Mais pour faire ce changement, cela prendrait bien du temps car il fallait disposer du stock en mains. J'étais prêt volontiers à vendre ces chaussures à prix réduits, mais même une vente spéciale d'occasions n'aurait pu m'en débarrasser entièrement. En fin de compte, je résolus d'absorber la perte inévitable d'un seul coup. Je trouvai un gros acheteur disposé à acquérir tout le stock à un prix réduit et je saisis son offre au vol.

"Cette vente me procura de l'argent liquide et me nettoya le magasin. C'est alors que j'inaugurai la politique que je suis à présent. J'essaye de monter des styles nouveaux plusieurs fois par mois, avant les autres marchands, ce qu'il m'est possible de faire en me tenant étroitement au courant des tendances des styles à New York et dans les autres centres importants où les modes de chaussures sont lancées. En janvier dernier, j'exposai des lignes que mes concurrents ne montrèrent qu'en mai. Bien des gens me prirent pour un fou, n'empêche que je vendis ces chaussures.

"Je ne vends pas de chaussures bon marché. Quarante-vingt-dix pour cent de mes affaires sont faites en "welts", la balance en "turns". Mon prix de vente moyen est de \$10. J'achète modérément de chaque style, achetant par lots de 24, 36 et 72 paires, en peintures assorties, et je répète rarement mes commandes à moins qu'un style jouisse d'une vogue extraordinaire. Je ne tiens presque pas de stock de réserve et je puis vous assurer que je n'ai pas dans mon magasin, cent paires de chaussures qui soient des articles morts. Vous pouvez juger en conséquence, que je renouvelle mon stock constamment, que je n'ai pas de lignes mortes et que j'obtiens un bon profit sur tout ce que je vends."

### Des stocks légers—Des profits plus importants

Un gros marchand général qui tient un vaste assortiment de chaussures remarquait que son département de chaussures ne marchait pas aussi bien que d'habitude. Le capital en chaussures augmentait constamment, mais les ventes et profits n'augmentèrent pas en proportion. Il réduisit donc son stock et activa son débit de telle sorte qu'il put augmenter ses profits nets sur le capital investi, de 5 pour cent par an à 15 pour cent. Son histoire peut servir d'inspiration aux autres marchands de chaussures qui sont en pertes du fait de l'amointrissement des profits.

"Jusqu'à il y a un an," disait-il, "notre section de chaussures était supposée représenter un engagement de capital de \$10,000 et cette somme, pensait-on, devait rapporter un profit net annuel d'au moins 10%, soit \$1,000, comme contribution du département de chaussures au total des profits nets annuels du magasin. Tout département de notre commerce qui ne peut montrer un profit net annuel de 10% sur le capital investi, est considéré comme inprofitable et est discontinué, s'il est impossible de lui faire produire ce pourcentage minimum. Ce principe nous guide dans la conduite de nos affaires, car nous sommes persuadés qu'il serait plus avantageux pour nous de placer notre capital en bonnes hypothèques plutôt que de l'employer dans un commerce où il ne produirait pas au moins 10 pour cent.

"En conséquence, lorsque les profits nets sur capital dans notre département de chaussures, descendirent à 7% et ensuite à 5% un an plus tard, nous jugeâmes nécessaire de nous occuper sérieusement de la situation. Nous découvrîmes que nos ventes moyennes de chaussures dans l'année s'élevaient à \$15,000, indiquant le renouvellement de notre stock, une fois par an seulement. Lorsque les prix augmentèrent, notre capital en marchandises augmenta, mais les ventes continuèrent à se chiffrer à \$15,000, de sorte que notre profit net se trouva encore diminué. Une grande partie de notre stock, qui était alors monté à \$15,000, était inactif en partie, à cause des prix plus élevés du détail, mais principalement parce que nous avions trop de lignes similaires et que nous étions trop lourdement chargés de chaussures uniformes. Non seulement ce stock inactif ne nous rapportait aucun dividende, mais en réalité, **il nous coûtait de l'argent pour le tenir**, parce qu'il immobilisait du capital qui, autrement, aurait été productif dans un autre département.

"En outre, les articles de vente lente et difficile, voyaient leur valeur se déprécier de plus en plus, à mesure que s'allongeait le temps de leur magasinage. Nous nous rendîmes compte que, prochainement, une bonne partie de ce stock devrait être vendue à perte.

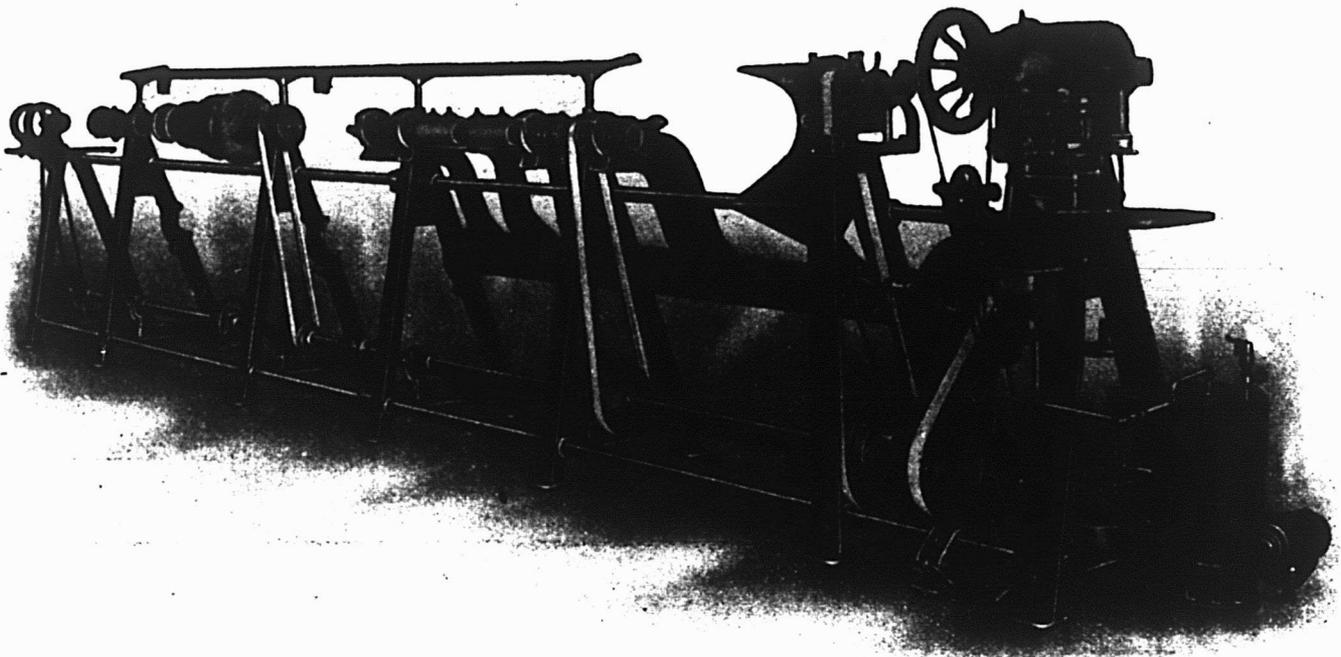
"Nous avons toujours vendu la chaussure à des prix qui nous ont donné environ 5 pour cent de profit net **sur nos ventes**. Par exemple, nous ajoutons 50% à notre prix **coûtant**, ce qui donne un profit brut sur notre prix **de vente** d'à peu près 30 pour cent en moyenne, en tenant compte des pertes subies sur certaines lignes. Notre surplus de vente, ou coût de tenir commerce, représente 25 pour cent, ce qui nous laisse 5% net **sur les ventes**.

"Nous avons reconnu, en conséquence, que le secret du succès en affaires, est le profit fait **sur le capital investi** plutôt que sur les ventes.

# MACHINES

## ET SERVICE

### USMC



MODELE N--EQUIPEMENT GOODYEAR POUR REPARAGES--22 PIEDS

La plus nouvelle et la meilleure *machine de ce genre.*

Construite non pas d'après le principe que "c'est assez bon pour le cordonnier", mais sur celui de la GROSSE FABRIQUE--la meilleure machine que notre personnel nombreux d'experts en machines à chaussures puisse inventer et construire.

*Qualité—Durée—Efficacité*

A des conditions qui la mettent à la portée de tous.

*Ecrivez-nous pour informations détaillées*

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

Montréal (Qué.)

122 Rue Adélaïde Ouest, Toronto

179 Rue King Ouest, Kitchener

28 Rue Demers, Québec

“Notre expérience dans les autres départements ne tarda pas à nous faire découvrir que la solution de notre problème résidait dans **la réduction de notre stock et dans son écoulement plus rapide.**

“Nous avons fait la comparaison suivante, montrant la situation de notre commerce de chaussures à un moment donné, et la situation dans laquelle il aurait dû être profitable.

Situation profitable :—

Capital en marchandises, \$15,000.00.  
Ventes annuelles, \$15,000.00.  
Écoulement du stock moins d'une fois par an.  
Profit net de 5% sur les ventes, \$750.  
**Profit net sur capital investi, aussi 5% seulement.**

Situation profitable :—

Capital en marchandises, \$5,000.00.  
Ventes annuelles, \$15,000.  
Écoulement du stock, environ deux fois par an.  
Profit net de 5% sur les ventes, \$750.00.  
**Profit net sur le capital investi, 15%.**

“Remarquez que dans chaque cas, nous prenons le même montant de ventes, \$15 000, et le même profit net **sur les ventes de 5 pour cent**, soit \$750, mais dans le premier cas, il fallait un placement de capital de \$15 000 pour gagner \$750.00, tandis que dans le second cas, nous ferons le même **montant** de profit avec un engagement de capital de \$5 000.00 seulement.

“Le succès de la seconde méthode dépendait entièrement de notre habileté à réduire notre stock à \$5,000.00 tout en maintenant le même montant de ventes que précédemment. Nous avons pensé que la chose était possible et avons décidé de la tenter.

“Nous poussâmes les ventes des chaussures activement, durant plusieurs mois, et pendant ce temps, nous ne fîmes pas de gros achats, ne donnant que de légères commandes de réassortiment, tous nos efforts étant concentrés à vendre les marchandises que nous avions en magasin. Pendant ces quelques mois nous arrivâmes à vendre tout le stock que nous avions marqué comme devant être écoulé, à l'exception de quelques lignes démodées que nous sacrifîâmes en ventes d'occasion.

“En même temps, nous commençons à former un assortiment plus petit de stock ne consistant qu'en chaussure courante d'une demande constante, mais agrémentée d'assez d'articles de nouveautés pour en égayer la sévérité. Nos méthodes d'achat furent changées par le fait même. Précédemment, nous achetions de six ou huit sources différentes, ce qui nous occasionnait beaucoup de similitude dans les marchandises en stock. Avec notre nouvelle méthode, nous confînons nos achats le plus souvent, à trois maisons, favorisant celles qui tiennent des stocks nous permettant d'obtenir de rapides assortiments.

“Nous avons reconnu par la pratique que cette méthode était aussi bonne qu'elle paraissait théoriquement. Notre stock, aujourd'hui, est d'un peu plus de \$5,000.00 et nous l'écoulons deux fois par an, ce qui nous donne un profit net d'environ 15% sur notre capital investi, au lieu de 5% comme avant. En outre, en réduisant notre stock de chaussures, nous avons libéré près de \$10,000.00 de capital que nous employons à d'autres fins dans notre commerce, et qui nous rapportent de bons profits au lieu de végéter inutilement sur les planches de notre département de chaussures.”

## LES MARCHANDS DE CHAUSSURES FORMENT UNE ASSOCIATION

Un important comité, composé des principaux marchands de chaussures de la ville de Montréal, a tenu une réunion intéressante mercredi, le 16 courant. Parmi les membres présents citons : MM. L. Adelstein, Geo. Gales, Fred McCann, A. Daoust, A. DeMontigny, Geo. Featherston, S. Bazar, J. H. Rousseau, J. E. Bélisle, P. Robitaille, C. R. Lasalle, etc.

M. J. A. Beaudry fut demandé pour présider et M. L. Adelstein agit comme secrétaire. Le président expliqua à l'assemblée qu'il avait été jugé à propos de réunir un certain nombre de marchands de chaussures de la ville de Montréal afin de discuter de l'opportunité de former en association les marchands de chaussures. De tels changements sont survenus dans ces derniers temps en ce qui concerne le commerce de la chaussure, que la plupart des marchands ont éprouvé le besoin de se grouper en association.

Tout le monde sait que le gouvernement a entrepris de contrôler et de réglementer certaines nécessités de la vie, telles que : “Vivres et Vêtements, et que déjà un gros travail a été accompli dans ce sens par le contrôleur de l'alimentation; nul n'ignore que cette action s'étendra avant longtemps à la manufacture et à la distribution des chaussures. Si donc, les marchands veulent que ces mesures et réglementations qui leur seront appliquées ne lèsent pas leurs intérêts ni ceux du public consommateur, il faut qu'ils prennent les moyens d'être consultés à ce sujet; or les agents appointés par le gouvernement ne consulteront pas le marchand individuellement, mais s'adresseront directement au corps organisé qui les représente pour se faire une opinion. Il semble donc que le temps est venu pour les marchands de chaussures d'aviser sans retard et de se grouper étroitement pour étudier les conditions du marché et les meilleures manières d'éliminer la perte dans la distribution des marchandises, ainsi que pour suggérer les réglementations et mesures qui établiraient une concurrence loyale entre les marchands.

Les membres présents profitèrent de l'occasion pour exprimer leur opinion, et chacun se déclara en faveur de la formation d'une association des marchands de chaussures.

Il fut donc proposé par M. Gales, secondé par M. C. R. LaSalle :—

“Que les marchands expriment leur opinion qu'il serait de l'intérêt du Commerce de Chaussures de former une Section des Marchands de Chaussures de l'Association des Marchands-Détaillants du Canada, Inc., et apportent en conséquence tout leur appui à cette organisation et recommandent à leurs collègues de se faire inscrire comme membres de cette association.”

Cette motion fut adoptée unanimement.

Le président souligna encore, que ce n'était pas tout de former une association, mais qu'il était nécessaire que les membres qui en font partie, aient la volonté de travailler sérieusement et de consacrer un peu de leur temps à l'étude des différents problèmes qui confrontent leur commerce, afin d'en trouver la meilleure solution. Il s'agit, en la circonstance d'un mouvement éducationnel, au profit duquel chacun devrait avoir à coeur de contribuer, afin de promouvoir des meilleurs intérêts du public consommateur. Il fut décidé finalement que des réunions hebdomadaires seraient tenues, chaque mercredi, au 80 rue Saint-Denis, Montréal, à 8 heures le soir.

# *AUTOMNE 1918*

**Nouveaux échantillons prêts depuis  
le 15 janvier**

Nous montrons pour la prochaine saison d'automne, plus de cinquante nouveaux modèles, comprenant les dernières créations de la mode des principaux centres de la chaussure, ainsi qu'un échantillonnage nombreux de lignes régulières pour

## *Dames et Demoiselles*

Dans cet assortiment, on trouvera les effets de couleur nouveaux et fashionables en Brun, Vernis, Gun Metal et Noir, avec Semelles Neolin ou en Cuir et différents modèles de talons à la mode.

## *Chaussures Blanches*

Nous avons fait une spécialité des Chaussures Blanches, pour la prochaine saison, créant des styles élégants qui rivalisent avec les modèles en cuir.

## *Une Nouvelle Série Complète de Chaussures doublées de laine*

Comme complément à nos autres lignes, nous avons ajouté un assortiment remarquable de chaussures doublées de laine, en Veau, en Cravenette, Gun Metal, Acajou.

Ne manquez pas de voir nos échantillons. Nous offrons des valeurs surprenantes.

**Gagnon, Lachapelle & Hébert**  
*Montréal*

# LA MODE DANS LA CHAUSSURE

## Une saison de chaussures basses

Le maintien des styles est la caractéristique de la chaussure pour le printemps.

En France comme aux États-Unis et au Canada toutes les indications laissent entrevoir la plus forte saison de chaussures basses qu'on ait eue depuis bien des années. Le détaillant peut être certain de cette caractéristique pour le commerce de chaussures du printemps parce qu'elle est basée non seulement sur une fantaisie de la mode, mais aussi sur un besoin d'économiser les approvisionnements de la matière première décroissants dans ces pays. En outre le public consommateur se rend compte que toute forte demande pour des chaussures hautes doit inévitablement amener des prix plus hauts du fait de la matière extra nécessaire.



Bottine en chevreau pour dames; cousu McKay; Empeigne 3-4; 9 pouces; Talons militaires, 12-8; montrée par Ames, Holden, McCready, Limited.

## Couleurs unies et combinaisons

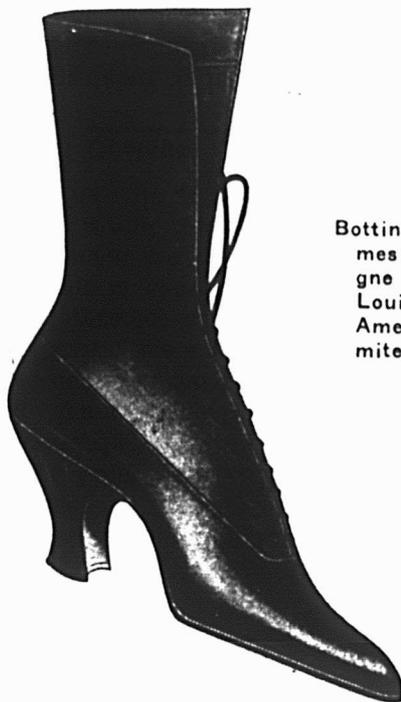
Parmi les articles de vente populaire en chaussures basses pour le printemps, on notera les escarpins unis ou les escarpins avec petite patte sans ornement, faits en combinaisons de deux espèces de cuirs différents, soit de la même teinte, soit de couleurs s'harmonisant tel es que: deux nuances de gris ou de brun ou de gris et brun, noir et brun, noir et gris, etc.

L'Oxford qui s'est vendu à un degré considérable la saison passée sera également un type désirable de chaussure basse. Ce genre de chaussure se fera en combinaisons de cuir et de cuir et drap. Comme pour les escarpins, les couleurs unies ou les combinaisons de couleurs seront populaires.

Un fait qui ne doit pas échapper aux marchands de chaussures, est la tendance du public pour les vêtements de couleur moins voyante. ils devront donc éviter de choisir des chaussures dont les combinaisons de couleurs sont tapageuses.

## Deux types de talons

Pour ce qui est des talons, ceux hauts et ceux bas, seront également fashionables et deux types seront



Bottine en chevreau pour dames; cousu McKay; Empeigne 3-4; 9 pouces; Talon Louis XV, 16-8; montrée par Ames, Holden, McCready, Limited.

principalement employés: le "Louis XV" et le "Militaire".

Le talon Louis XV sera sans aucun doute le grand favori du public acheteur. Il y aura un bon nombre de femmes, particulièrement dans les grandes villes qui achèteront des chaussures avec le talon Militaire, mais comme suggéré ci-dessus, la majorité préférera les effets légers et coquets.

Pour la chaussure de sport, la demande s'orientera largement sur le blanc comme l'été dernier; ces chaussures seront faites de drap ou de cuir ou de combinaisons de cuir et de drap.

## Quelques demandes pour chaussures hautes

Au début de la saison de printemps il se vendra une certaine quantité de chaussures hautes. Pâques est tellement de bonne heure cette année, (31 mars), que beaucoup de femmes ne seront pas prêtes à ce moment à adopter les chaussures basses. Les marchands détaillants devront être prêts à rencontrer cette demande précoce, mais ne devront pas perdre de vue que le gros des affaires de printemps se fera en chaussures basses dès que la température permettra de les porter.

Bottine en veau brun pour hommes, Goodyear Welt, Semelle et Talon blancs Rinex, montrée par Ames, Holden, McCready, Limited.



# *La Chaussure Tétrault*

est la plus connue du Canada  
parmi les marchands de gros  
et détaillants.

*C'est la*

## *Chaussure d'Homme Goodyear Welt*

*par excellence*

Elle doit sa popularité et la  
haute appréciation dont elle  
est l'objet à

Sa Qualité    Son Style    Son Prix

*Demandez-là à votre fournisseur.*

### **Tétrault Shoe Manufacturing Company**

Les plus Importants Manufacturiers de Goodyear Welts du Canada

**MONTREAL**

*Bureau et Entrepôt:  
9 RUE DE MARSEILLE  
PARIS - - FRANCE*

Les matières employées

Par suite des exigences de la situation actuelle, toutes les matières disponibles pour la manufacture des chaussures seront employées. Le kid, le suède, le daim, le veau et le drap seront employés en uni ou en combinaisons deux tons et en couleurs s'harmonisant.

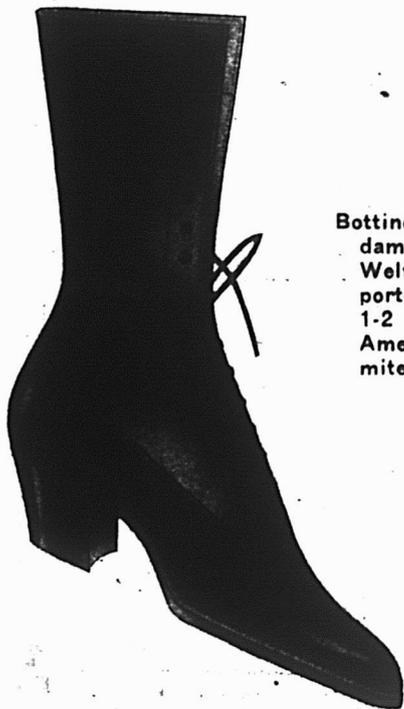
Il y a deux choses qui devront guider le marchand pour ses achats de printemps. D'abord l'esprit d'économie et son effet sur le public consommateur; ceci, sans aucun doute, aura une influence sur les prix des chaussures que vous vendez. Comme dans d'autres lignes de marchandises, ce sont les prix très élevés ou très bas qui ont fait du tort aux ventes, ce qui indique que les marchandises d'un prix moyen seront les plus recherchées.

L'économie du consommateur implique que vous devez écarter les marchandises extravagantes mais il indique aussi que vous devez acheter des articles de qualité telle qu'ils assureront un service satisfaisant.

Le second facteur dont il faudra se souvenir est le fait que la conscription provoquera un afflux de femmes dans le commerce et dans l'industrie. Ces femmes possédant pour la première fois de l'argent gagné par elles-mêmes ou recevant de plus gros salaires que de coutume, achèteront les choses qu'elles veulent, et l'expérience des années passées a démontré que ce sont les gracieux souliers qu'elles préfèrent.

Demande de styles

Un dernier point à se rappeler dans l'achat des chaussures de printemps est que l'économie dans l'achat ne signifie pas que vous devez choisir des marchandises laides. S'il est vrai que les femmes seront plus raisonnables dans l'achat de leurs chaussures au point de vue du prix et des combinaisons de couleurs, elles n'en demanderont pas moins du style et de la gracieuseté, et la valeur de vente de votre stock sera précisément démontré par ce facteur pourvu que vous achetiez vos chaussures dans des prix pouvant se détailler de \$5 à \$8 la paire.



Bottine en veau brun foncé, pour dames, 9 pouces; Goodyear Welt; Imitation de bouts rapportés; Semelle Rinex; Talon 1-2 caoutchouc, montrée par Ames, Holden, McCready, Limited.

PETITES NOUVELLES

M. Gordon S. Hubbell est entré dans le personnel de vente de la W. A. Lane & Co. marchands de cuir. C'est un voyageur d'expérience et avantageusement connu du commerce.

• • • •

Les nouveaux prix pour les chaussures en caoutchouc ont pris effet à présent et représentent une augmentation qui se chiffre en moyenne à 12½ pour cent. Pour les belles marchandises, la hausse est de 8 à 10 pour cent et pour le cachemire et le drap jersey, la hausse est de 17 à 20 pour cent.

• • • •

La convention nationale des marchands-détaillants de chaussures des Etats-Unis s'est tenue récemment à Chicago. 93 pour cent des assistants furent en faveur de limiter la hauteur des chaussures à 9 pouces; 91 pour cent se montrèrent en faveur de restreindre les couleurs des chaussures de femmes au blanc et au noir, à deux nuances de brun et à deux teintes de gris. Pour ce qui est de la hauteur des chaussures d'enfants, il fut décidé de la limiter à 7 pouces. Les cuirs vernis seront encore employés pour toutes les chaussures habillées.

• • • •

W. A. Lane, et Co., marchands de cuir, de Montréal, ont ouvert un nouveau département dans lequel ils offrent un stock complet de cuirs destinés à la manufacture des gants.

• • • •

M. E. P. Matt, de Montréal, qui parle brillamment le français comme l'anglais et possède neuf ans d'expérience comme voyageur, est entré au service de la Canadian-Arrowsmith Mfg. Co., de Niagara Falls (Ont.), et visitera la province du Québec, pour cette maison.

• • • •

Le stock de chaussures de Joseph Guilmette, Montréal, a été vendu.

• • • •

M. C. E. Lépine, a quitté le service de la Canadian Footwear Co., de Montréal. Il fut pendant six ans, surintendant de la Kingsbury Footwear Co., et plus tard, avec Gagnon, Lachapelle et Hébert. M. Lépine est un spécialiste en chaussures de dames, en welts, McKays et turns.

• • • •

M. A. D. Thornton, de la Canadian Consolidated Rubber Co., Montréal, a donné récemment une intéressante conférence illustrée au profit du fonds de secours du 23e bataillon.

• • • •

M. Louis Beaubien a été retenu pendant quelques jours chez lui, par la maladie.

• • • •

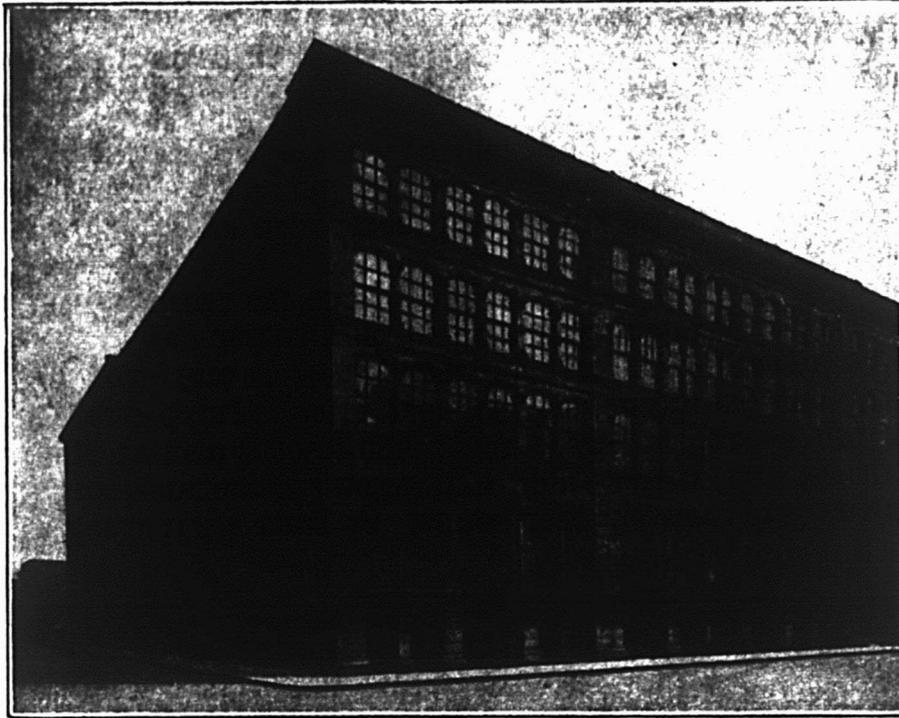
Vu l'augmentation de ses affaires, Omer Bisson, manufacturier de chaussures, a dû faire ériger une nouvelle aile à sa bâtisse.

• • • •

MM. E. Fournier et Ed. Gaumont, de la Compagnie des Cuirs et Chaussures, Plessisville, font rapport qu'ils marchent à pleine capacité et qu'ils ont une commande nouvelle de 25,000 paires de chaussures pour l'armée.

• • • •

La Cie Cotton Threads Limited, de Montréal, représentée à Québec, par Dupéré et Garant, a été autorisée à élever son capital de \$35,000 à \$200,000.



**U** PREMIER mois de l'année nouvelle, nous désirons exprimer aux commerçants notre vive appréciation des faveurs qu'ils ont montré à notre égard, au cours de l'année qui vient de prendre fin; et notre voeu le plus sincère est que 1918 trouve chacun fort et résolu pour faire face aux épreuves qui peuvent survenir, et que par-dessus tout, la Joie, le Bonheur et la Prospérité s'épandent abondamment sur eux.

Pour ce qui est de nous, nous ferons tout ce qui est en notre pouvoir pour vous servir d'une manière qui vous aidera à vous orienter dans la voie de la prospérité. Et nous veillerons à ce que nos trois marques bien connues et bien répandues

**Paris**

Welts pour hommes—McKays  
pour Dames

**Patricia**

Welts Turns pour Dames

**Metropolitan**

McKays pour Dames — Welts pour Hommes.

maintiennent toujours leur réputation de Style et de Qualité, qui les a rendues si largement populaires.

**Daoust, Lalonde & Cie, Limitée**

**45 à 49 Carré Victoria, Montréal**

Succursale: The Metropolitan Shoe Co., 91 Rue St. Paul, Montréal.

# LES ETALAGES DE CHAUSSURES

**Les expositions de chaussures devraient faire ressortir le mérite des marchandises offertes.**

La question se pose souvent à l'esprit du marchand, de savoir ce qui constitue un étalage attrayant de chaussures. Le problème est compliqué par le fait qu'on trouve des étalages différents de chaussures dans chaque ville dont certains sont bons et d'autres moins bien faits encore que donnant d'excellents résultats comme faiseurs de vente. Dans quelques magasins les ventes semblent se faire, quelque soient les soins apportés aux étalages de vitrines.

Encore que Montréal ne puisse être pris comme modèle de toutes les villes en général, on peut y rencontrer différentes espèces d'étalages qu'on verra partout ailleurs. Par exemple, sur la rue Sainte-Athérine, on rencontre de vastes vitrines dans lesquelles sont placées trois ou quatre paires de chaussures sur le plancher sans aucun support ornemental. D'autres magasins nous donnent le spectacle de vitrines dans lesquelles chaque pouce d'espace est employé. Ces deux catégories de vitrines représentent les extrêmes. Dans la première catégorie mentionnée, beaucoup d'autres chaussures pourraient être exposées sans nuire à l'intérêt porté sur celles étalagées. Dans l'autre exemple mentionné, les chaussures sont tellement tassées les unes contre les autres, qu'il est presque impossible pour l'oeil de se concentrer sur un style particulier. Il y a trop de concurrence dans une vitrine de cette sorte.

## La juste proportion

Pour obtenir un étalage de vitrine vraiment attrayant, il faut trouver un moyen terme entre ces deux extrêmes. Nous avons vu des étalages dans lesquels la quantité des marchandises est aussi grande que possible dans les limites permettant d'obtenir les meilleurs résultats. En matière de fait, même dans ces vitrines il ya conflit entre les marchandises exposées. Les chaussures y sont trop mélangées pour permettre de s'arrêter à un style particulier. Au demeurant, c'est peut-être ce résultat que l'étalagiste a essayé d'obtenir, son but étant d'attirer l'attention sur le magasin de chaussures dans son ensemble plutôt que sur un style particulier.

Par contre, nous avons vu des vitrines moins tassées et dans lesquelles l'oeil du passant pouvait aisément s'accrocher aux pointes fines de quelques chaussures de la devanture. Il y a dans ces derniers cas un jugement exercé de groupement de la marchandise.

Dans un troisième genre de magasin, nous avons admiré les supports appropriés spécialement à la chaussure; ces supports étaient complétés par des tables et des ornements de plancher d'un effet très attrayant.

Indépendamment de la chaussure elle-même, les "fixtures" d'étalage ont une grande influence sur l'attrait de la vitrine. De fait, là où les fixtures d'étalage attirent l'attention elles entrent en compétition



### ETALAGE EXCLUSIF DE CHAUSSURES DE DAMES

Le fond de cet étalage est composé de trois panneaux placés l'un contre l'autre pour ressembler à un rideau: dans le haut se trouve un cercle fait de carton avec imitation de papier écorce, et embelli de feuillage artificiel. Un support en verre, maintenu par un piédestal et drapé d'une pièce de velours forme le motif central. Deux autres supports en métal, de chaque côté portent trois chaussures, et complètent les accessoires nécessaires pour obtenir l'effet désiré.



Bureau Principal et manufacture  
37 rue Foundry  
KITCHENER

## INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Manufacturiers, Marchands de Gros  
et Importateurs de

**Machines pour Chaussures et Fournitures  
pour Manufactures de Chaussures**

**La plus importante maison de Fournitures pour la  
Manufacture de Chaussures du Canada**



Succursale de l'Est  
401 Edifice Coristine  
MONTREAL

### REPRESENTANT DE

American Lacing Hook Co.,  
Waltham, Mass.

Crochets à lacets et Machines  
pour la pose des crochets.

Armour Sand Paper Works,  
Chicago, Ill.

Papier et Tolle Crystolon pour  
fralser et poncer.

Boston Leather Stain Co.,  
Boston, Mass.

Encres, Teintures, C' res, etc.  
Blanchiment Cyclone.

The Ceroxylon Co.,  
Boston, Mass.

Ceroxylon, le brai liquide parfait.

The Louis G. Freeman Co.,  
Cincinnati, Ohio.

Machinerie pour chaussures.

Hazen Brown Co.,  
Brockton, Mass.

Gomme imperméable pour les  
bouts. Ciment Caoutchouc.

Kenworthy Bros. Co.,  
Boston, Mass.

Feutre de toute sorte.

Markem Machine Co.,  
Boston, Mass.

Machines à marquer et à étamper.  
Composés, encres, etc.

M. H. Merriam and Co.,  
Boston, Mass.

Bordage, assemblage, etc.

Puritan Mfg. Co.,  
Boston, Mass.

Machines à coudre le fil enduit  
de brai. Procédé Pool pour  
semelles intérieures Goodyear.

The S. M. Supplies Co.,  
Fournitures de Manufactures,  
aiguilles, etc.

J. Spaulding and Sons Co.,  
N. Rochester, N. H.

Renforts en fibre garantis, semelles  
intérieures en fibre.

United Stay Co.,  
Cambridge, Mass.

Cuir et imitation de cuir, Sur-  
façage cuir, Trépointe, etc.

# Notre Actif Principal est notre Réputation

Nous tenons de **gros stocks de marchandises** qui exigent d'importantes **Ressources Financières**, mais nous considérons que **Notre Réputation a plus de valeur que tous nos autres actifs.**

## LA RAISON EN EST BIEN SIMPLE.

Lorsque nous avons débuté à **Notre Propre Compte**, nous étions presque inconnus de nos clients actuels. Nous avons de l'**expérience dans notre Commerce**, et nous savions aussi que tous les **Hommes d'Affaires** apprécient la **Façon Honnête** dont on les traite.

Le résultat ne s'est pas fait attendre.

Nos affaires ont **augmenté rapidement.**

Chaque mois, nous ajoutons de **Nouveaux Noms** à notre liste de **Clients Réguliers**, et chaque mois apporte une **Augmentation dans les Ventes** à presque chacun de nos clients.

Ce fait en dit plus long que n'importe quel argument.

Vous apprécierez notre service tout autant que nous apprécions vos commandes.

Entrons en relation pour notre avantage mutuel.

avec la marchandise. Avant que les chaussures de fantaisie fussent portées aussi largement, il y avait une raison justifiable pour l'usage de fixtures ornementales dans la vitrine. Il était nécessaire d'avoir quelque chose pour mettre de la vie dans les étalages, et les supports en joli métal poli répondaient admirablement à cette fin. De nos jours la marchandise est suffisamment attrayante par elle-même.

#### Les supports en bois sont préférables

Réalisant ce fait beaucoup d'étalagistes ont montré une préférence marquée pour supports en bois d'un fini neutre, tel que noyer circassien, chêne foncé et acajou. De nombreux modèles de cette sorte de fixtures ont été récemment lancés sur le marché. La plupart de ces accessoires se rapportent à l'architecture de période connue telles que l'Adam, le William et Mary et le Louis XVI. Il est bien entendu que des couleurs additionnelles sont nécessaires pour l'étalage; des fonds scéniques, des fleurs artificielles et des velours de tonalités douces peuvent être employés avec modération.

Dans leurs efforts à obtenir des vitrines attrayantes, les étalagistes ont pour habitude d'y introduire des innovations de toutes sortes. Parfois ils disposeront les chaussures d'une manière originale, d'autres fois, ils placeront dans la vitrine quelques nouveautés dans l'espoir d'attirer l'attention du passant. Si la nouveauté exposée ainsi est attrayante, de tels efforts sont ordinairement couronnés de succès, mais, à moins qu'il y ait une relation directe entre la nouveauté et la marchandise, l'attention ainsi captivée est sans valeur pour le marchand.

Prise dans son ensemble, la nature humaine est la même partout. Les méthodes employées à Montréal pour amener les affaires dans un magasin peuvent être employées avec succès à Trois-Rivières ou ailleurs. Les gens d'une ville d'une population de 500 000 habitants ou plus seront attirés par les mêmes choses qui intéressent les gens d'une ville de 5 000 de population. Au demeurant, il y a des particularités telles que les goûts locaux et les caractéristiques d'une population qui sont à considérer. Ces points particuliers doivent diriger le travail de l'étalagiste. Mais d'une façon générale, dans les conditions ordinaires un genre de vitrine bon pour une localité l'est pour une autre.

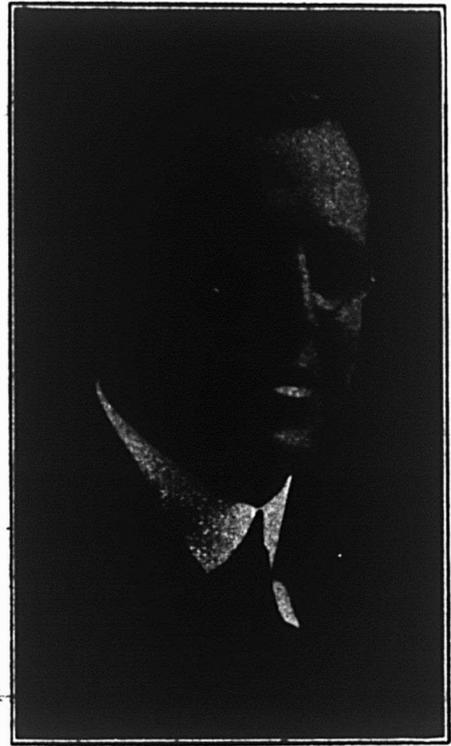
#### UNE NOUVELLE USINE MODELE

La nouvelle usine de Dueros et Payan pour la confection de renforts en fibre a été achevée récemment, à Saint-Hyacinthe, Québec. Cette manufacture est munie de la machinerie la plus moderne, pour la fabrication des contreforts et des semelles intérieures. La capacité de cette nouvelle usine est de 100,000 paires de contreforts par jour.

Il y a eu une bonne demande pour les chaussures en caoutchouc et les claques du fait de l'abondance de neige en décembre. Les marchands de gros furent assaillis littéralement de commandes par lettres et télégrammes, et les manufacturiers eurent toutes les peines du monde à répondre à cette demande soudaine. Il n'y a pas encore eu de ventes de claques à réductions comme ce fut le cas à pareille époque les années passées, car les marchands se rendent compte des difficultés qu'ils ont et auront à regarnir leur stock, ce qui ne les incite pas à le sacrifier à bas prix.

#### NOUVELLE POSITION POUR M. HYMMEN

M. O. H. Hymmen qui vient d'être nommé gérant de la succursale de Montréal de la Kaufman Rubber Co., succédant à M. J. J. Duggan, a pris possession de ses nouvelles fonctions. M. Hymmen avait été en charge de l'entrepôt de Montréal de la Merchants Rubber Co., dès l'organisation de cette maison, il donna vite des preuves de ses qualités de vendeur et ouvrit rapidement le marché à cette maison. Il continua à visiter le commerce de toute la province pendant un certain nombre d'années et demeura avec la Merchants Rubber Co., jusqu'à ce que cette organisation fut absorbée par la Canadian Consolidated Rubber Co.



L'habileté, le travail persistant et les efforts continus de M. Hymmen à veiller aux intérêts des clients, portèrent la Kaufman Rubber Co. à penser qu'elle aurait en lui un des hommes des plus progressifs et des plus capables. Il est de notre avis qu'il a toutes les qualités requises pour faire un bon gérant de succursale.

#### DES CONTRATS POUR SAINT-HYACINTHE

Ames-Holden-McCready viennent d'obtenir du gouvernement, un contrat pour la confection de 40,000 paires de chaussures et la maison J. A. & M. Côté, pour 25,000 paires.

Les nouvelles listes de prix pour les chaussures en feutre sont sorties, et la saison de vente pour cette ligne de chaussures pour les temps froids est arrivée. Les voyageurs montrent des collections très attrayantes en couleurs assorties et les nouvelles créations sont très plaisantes et artistiques. Les nouveaux prix montrent une augmentation sur plusieurs lignes, tandis que d'autres sont en réduction.

# NOS VOYAGEURS SONT EN ROUTE



Avec une ligne complète de  
**Chaussures en Feutre**  
 ANGLAISES et CANADIENNES  
 pour Tout le Monde

Bébés, Enfants, Jeunes Filles, Dames et  
 Messieurs.

Notre Série Spéciale de

## JULIETS

sera de vente excellen-  
 te. Grande variété  
 de matières et  
 de couleurs.



Nous montrons une sé-  
 rie splendide de

## FEUTRES EPAIS

qui défie la concurren-  
 ce et répond à tous  
 les besoins de cet-  
 te ligne de mar-  
 chandises

Nous sommes les seuls Agents Canadiens pour  
 La Daniel Green Felt Shoe Company, et vendons sa série merveilleuse de  
 Comfy de Fantaisie et Pantoufles de Boudoir.

Nous avons des VALEURS PARTICULIEREMENT BONNES dans tou-  
 tes ces lignes, et il n'est pas de MARCHAND SOUCIEUX DE  
 PROGRES qui omette de voir nos VALEURS EX-  
 CEPTIONNELLES.

Nous avons une ligne pour convenir à chaque goût et à chaque bourse.  
 VOYEZ NOS VOYAGEURS, TELELEPHONEZ OU ECRIVEZ-NOUS  
 POUR PLUS AMPLES INFORMATIONS.

**Scheuer, Normandin & Co.**  
 8 Rue Ste-Hélène Montréal.

## Le Succès est-il dû au Hasard?

Ce que dit à ce propos un des manufacturiers de chaussures les plus prospères du Canada.

La question ci-dessus ou son équivalent était récemment posée à M. Joseph Daoust, de Daoust, Lalonde & Cie, de Montréal, un homme qui est unanimement considéré dans le commerce du cuir et de la chaussure comme un homme "arrivé" selon la plus large expression de ce terme qui implique mieux et plus qu'un succès commercial.

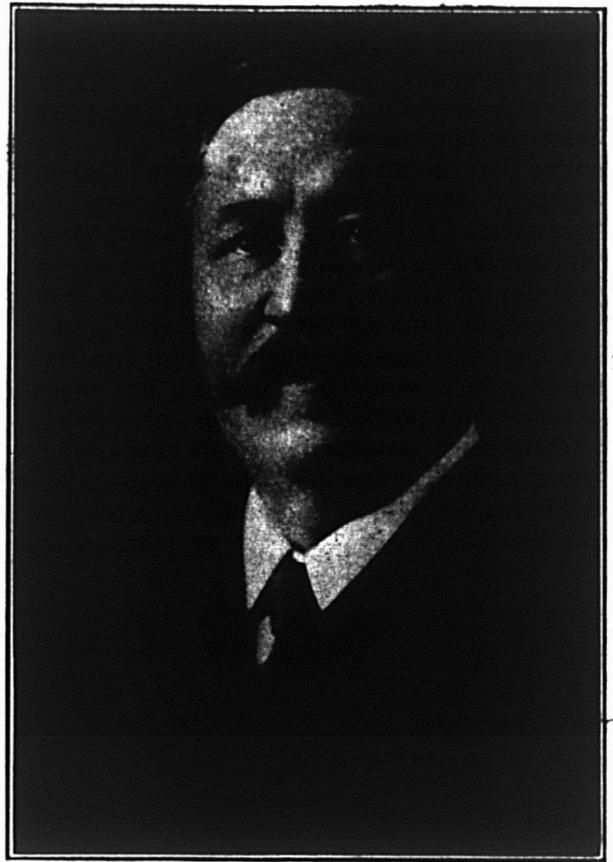
M. Daoust est dans la pleine force de l'âge et en vingt-cinq ans, il n'a pas seulement fait sa marque dans le commerce, mais il s'est imposé partout, par sa personnalité saisissante et les qualités sociales qui font émerger certains hommes des foules. Les premières occupations de M. Joseph Daoust furent comme employé chez P. P. Martin et Cie, puis il fondait en 1891, très modestement, la maison de chaussures en gros, sur la rue Saint-Paul, et de là fit progressivement cette montée formidable qui le classe aujourd'hui comme l'un des principaux facteurs des commerces de la chaussure et du cuir. Comme homme, M. Joseph Daoust occupe un rang très élevé, non seulement parmi ses amis des deux langues à Montréal, mais aussi comme une des plus impressionnantes figures du commerce, par sa largeur de vue, sa perspicacité, et son caractère de franchise. Il est modeste jusqu'à l'excès et ce n'est qu'à force d'insister que nous avons pu savoir de lui, les principes fondamentaux qui l'ont conduit au succès.

"Je ne crois pas qu'il n'y ait que de la chance en affaires, nous dit M. Daoust"; je pense que le succès est le résultat d'efforts laborieux suivant certains principes bien définis, qui doivent conduire le jeune homme qui les adopte vers un avenir enviable et à une situation commerciale solide.

"Beaucoup d'hommes entreprennent trop de choses en commençant. Ils ne se préoccupent pas de faire des travaux de "fondation" érigés par une sévère armature d'efforts patients. Contentez-vous de commencer suivant vos moyens et développez vos affaires au fur et à mesure. Il y a

beaucoup de carrières brisées qui sont le résultat d'un faux départ. Quand un homme a choisi son métier ou arrêté sa carrière, il doit s'y fixer résolument. Celui qui a trop de fers au feu est sûr d'en laisser brûler. Nous sommes à un âge où la spécialisation est un mot d'ordre et où la concentration des énergies à un même travail est la voie de la réussite. Cela ne paye pas un homme d'affaires de partager ses intérêts ou de répartir ses énergies sur d'autres entreprises, à moins que celles-ci ne soient alliées à son commerce régulier.

"La compréhension ex-



acte de la valeur de l'argent, son usage et sa manipulation économique sont des secrets de valeur maîtresse. La mesquinerie est une mauvaise politique en affaires, mais l'extravagance et le gaspillage sont choses pires. Les dépenses, de nos jours, doivent être sérieusement contrôlées. Il y a une telle tendance à la dépense, que cela cause de la gêne dans bien des cas. Encore qu'il soit bon de ne pas être avare, l'homme qui ne perd pas de vue que ce sont les petites fissures qui font sombrer les navires, ne doit pas oublier les plus graves dangers qui se cachent sur la route du navire commercial moderne. Les dépenses personnelles et d'affaires, devraient être guidées à un point qui serve à augmenter les moyens de développement de ses affaires.

"Un homme devrait se faire le plus d'amis possible en affaires et très peu d'ennemis. Les amis, en général, sont un actif et les ennemis un passif; mais les amis peuvent devenir un passif si nous les laissons nous détourner de nos principes d'affaires honnêtes et de nos ambitions. Favoriser ses amis, toutes choses étant égales, est de bonne politique, mais leur donner sans raison la préférence en affaires est une piètre pratique qui peut causer les pires désagréments. Gardez-vous d'avoir des ennemis, car indépendamment des ennuis qu'ils

### QUELQUES BONNES REGLES POUR LES HOMMES D'AFFAIRES

Ne vous découragez pas; surveillez vos achats; n'achetez pas d'une manière exagérée;

Conservez une puissante vitalité en santé et en argent.

Portez suffisamment d'assurance contre le feu.

Soyez sobre; demeurez froid.

Contentez-vous de débuts modestes et appliquez-vous à développer graduellement vos affaires.

Prenez garde de vous associer avec des gens malchanceux ou incapables.

Surveillez vos dépenses; mais sans mesquinerie.

Faites-vous des amis; mais non des favoris.

Ne prenez pas de nouveaux risques afin de vous refaire de pertes subies ou probables.

Fermez de suite un mauvais compte.

Tracez-vous une ligne de conduite; mais n'en faites pas une règle trop rigide afin de pouvoir la modifier selon les circonstances.

Ne dites pas ce que vous allez faire avant de l'avoir fait.

# *La Parisienne*

## *Chaussures Pour Dames*

### EN STOCK



Modèle 1021

Bottine lacée en chevreau de choix, tige de 8½ pouces, trépointe et cou-  
su Goodyear, talon militaire, 11/8.

Forme 2578; largeur C & D.

---

**Aux Détaillants:**

Commandez immédiatement ce que vous avez besoin dans les chaussures "LA PARISIENNE", et assurez-vous une livraison prompte. La marque de chaussures "LA PARISIENNE" est synonyme de qualité, style et confort. Notre garantie de donner satisfaction accompagne cette marque dans chaque paire de chaussures. Nous fabriquons dans tous les cuirs et tissus de toutes les nuances. Cette chaussure est vendue directement du manufacturier aux détaillants seulement. Echantillons soumis sur demande.

***La Parisienne Shoe Co., Limited***

**614 avenue Lasalle, MAISONNEUVE, MONTREAL**

peuvent vous occasionner directement, cela ne paye guère d'avoir des gens qui parlent mal de vous et de votre commerce. Soyez aimable, courtois et plein de aucun prétexte, des choses désagréables sur lui ou sur ses affaires. Soyez ouverts et francs avec vos concurrents et amis, en autant que vos intérêts commerciaux le permettent. Cela paye que l'on sache que votre maison est ouverte et honorable dans toutes ses manières d'agir.

“La spéculation est une mauvaise politique en affaires, qu'elle se pratique sur le stock ou sur les achats exagérés, ou qu'elle se manifeste par des risques pris inopportunément dans les ventes. Nul homme ayant en mains un commerce légitime n'a le droit de s'attendre au succès, s'il consacre le meilleur de sa pensée au marché du stock de bourse. Personne ne peut continuer longtemps le jeu de l'achat spéculatif sans s'y faire prendre. C'est la même chose en ce qui concerne la vente à des clients douteux. Retranchez carrément un compte, lorsque vous jugez qu'il constitue un mauvais risque et reportez l'énergie que vous auriez perdu sur ce client, à faire d'autres clients meilleurs.

“Une des tentations les plus communes en affaires, c'est de prendre de nouveaux risques pour couvrir les anciens. Beaucoup de personnes prendront de nouveaux risques avec une maison qui a fait une mauvaise faillite dans l'espoir de se rattraper des pertes précédentes. Les résultats de pareil jeu se traduisent, le plus souvent, par une perte nouvelle.

“L'homme qui croit que les affaires se font toutes seules, ou qui laisse son commerce se développer sans plan défini court des risques sérieux. L'édification d'un commerce, tout comme n'importe quelle sorte de bonne construction, doit être basée sur un plan défini. Prévoir les moyens d'arriver au progrès, c'est faire appel au progrès, tandis que laisser tout aller au hasard, c'est se réserver fatalement de désastreux mécomptes. Suivre un plan d'affaires, ne signifie pas nécessairement que des règles ou des méthodes fixes, rigides comme du fer, doivent être toujours suivies. Les méthodes qui ne semblent pas donner de bons résultats devraient être écartées, encore que trop de changements fréquents deviennent aussi nuisibles que la routine. C'est une excellente chose pour un homme d'affaires, d'avoir un but et de faire un effort soutenu et énergique pour y atteindre. S'il fait mieux que ce qu'il espérait, ce qui est plus que probable s'il travaille avec persistance à atteindre le but qu'il s'est fixé, c'est autant de gagné pour lui, et c'est la juste récompense de son labeur sans défaillance.”

### FEU M. FELIX PLOUFFE

M. Félix Plouffe est décédé à Montréal, le 12 janvier 1918, à l'âge de 79 ans, et 2 mois après un repos forcé de quelques jours seulement.

Bien que retenu chez lui depuis quelques semaines, à cause des grands frois que nous avons subis, M. Plouffe continuait à servir sa clientèle, y mettant toujours le même dévouement et la même ponctualité.

C'était un travailleur d'un courage à toute épreuve et qui ne devait, disait-il souvent, se reposer qu'après sa mort. Ceux qui sont allés le voir, alors qu'il était exposé chez lui, n'ont pu s'empêcher de dire en voyant cette figure calme, qu'en effet, il se reposait enfin après son rude labeur.

Ce fut un homme juste, droit, honnête, n'ayant qu'une parole.

M. Plouffe naquit à Saint-Ours, en 1838, à 14 ans, il était apprenti cordonnier, et à 18 ans, il partait pour Saint-Paul, Minnesota, d'où, avec un groupe d'amis, il courait vers le pays de l'or, la Californie.

A cette époque, il n'y avait pas encore de chemins de fer sur cette route, et le voyage se fit à pied, car la seule voiture (trainée par 2 boeufs), dont le groupe de voyageurs disposait, servait à transporter les vivres.

Il était intéressant d'entendre M. Plouffe raconter les péripéties de ce voyage, où il y avait du miracle parfois, et du piquant souvent. Le groupe atteignit San Francisco, après un trajet de 5 mois moins 4 jours.

M. Plouffe revenait au pays en 1868, portant dans une ceinture en chamois (qu'il a conservée) une petite fortune de \$10,000, formée de pièces d'or de \$20.00.

Il épousait en 1869, Clémence Blanchard, petite-fille du capitaine Blanchard, mêlé aux troubles de 1837.

De ce ménage sont nés sept enfants dont 4 survivent: Mlle Amintha, Mme Guilbault, (Robertine), Mme Veuve A. O. Slopes (Evt), pianiste célèbre, actuellement à Londres, et M. J. Albéric, employé des douanes à Montréal.

M. Plouffe a toujours été un ardent de la chaussure; après avoir été à la tête d'un magnifique commerce de chaussures à Sorel, pendant plusieurs années, il était venu s'établir à Montréal, il y a 22 ans, comme “jobber” — ce qu'il faisait encore lorsqu'il est mort.

Il ne laisse que des amis et une réputation dont sa famille a le droit d'être fière.

### LES BOTTINES A HAUTE TIGE EN ANGLE-TERRE

#### Leur suppression

On a demandé au Parlement anglais la suppression des bottines à haute tige.

Lord Claud Hamilton a en effet demandé au cours de la séance du 5 décembre au sous-secrétaire d'Etat à la guerre, si aucune disposition n'allait être prise pour restreindre l'emploi des bottines hautes pour femmes, alors que les besoins de cuir pour la guerre sont énormes et que le cuir est très rare.

M. V. Kennedy, a demandé à la même occasion s'il était vrai que les talons des bottines pour femmes étaient fabriqués en bois.

Enfin M. Whitehouse a demandé si, en même temps, la hauteur des talons n'allait pas être limitée.

M. Forster a répondu qu'il savait que le ministre de la Guerre, d'accord avec le ministre du Commerce, allait officiellement réduire la hauteur des tiges de chaussures de femmes.

De son côté, M. J. Kees, a demandé si, par la même occasion on n'allait pas prendre une décision à propos de la longueur des jupes. Cette dernière question a été accueillie par des rires.

Voici, d'autre part le texte officiel de la mesure prise par les autorités anglaises le 6 décembre:

Après le 1er janvier 1918 et sans autorisation spéciale du Directeur du Département des matières premières la fabrication des bottines pour femmes dont la tige est en cuir et mesure plus de 7 pouces, à partir de la naissance du talon, ou de 8 pouces si la tige de la chaussure est en autre matière que du cuir sera interdite. L'achat et la vente de ces bottines sans autorisation spéciale, seront prohibés après le 1er février 1918.

# Grand Avantage D'Achat

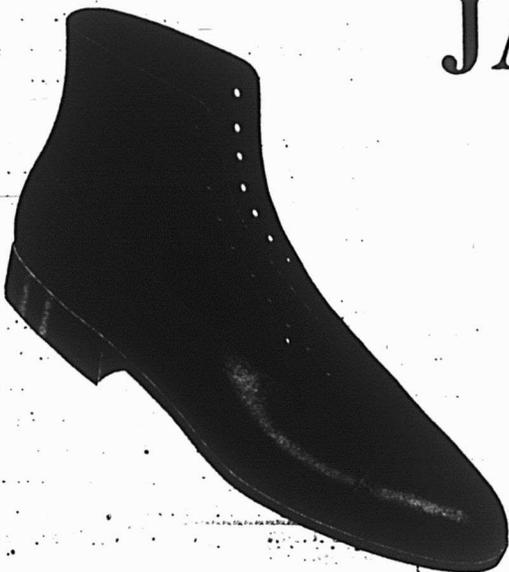
**THE  
BOSTONIAN  
SHOE**

**D'ABORD:—**Nous avons un précieux avantage d'achat, étant en position de choisir chez tous les principaux manufacturiers, les **LIGNES QUI SE VENDENT LE MIEUX.**

Nos facilités nous permettent d'acheter par grosses quantités et d'avoir en tous temps un **STOCK EXTREMEMENT IMPORTANT** de ces chaussures des meilleures qualités.

Et, achetant comme nous le faisons, en aussi grandes quantités, cela nous permet de vous offrir **CES LIGNES DE QUALITE SUPERIEURE** à des prix excessivement avantageux.

**ENSUITE: —** Vous pourrez juger du premier coup d'oeil combien vous pourrez tirer parti de notre stock considérable de lignes de qualité se vendant rapidement à des prix vous procurant de bons profits, ce qui vous prouvera le gros avantage que vous avez à acheter à



## JAMES ROBINSON

### MONTREAL

## DANS LE MONDE DE LA CHAUSSURE

M. Gordon S. Hubbell qui ces deux dernières années était chez Paul Galibert, Montréal, vient d'être attaché au personnel de vente de W. A. Lane and Co., marchands de cuir à Montréal.

Dans les récents contrats accordés pour 50,000 paires de chaussures pour l'armée par le département de la Milice et de la Défense, Ottawa, 25,000 paires ont été accordées à la Plessisville Shoe and Leather Co., Plessisville, Qué., à \$4.79 la paire, et la balance de 25,000 paires fut accordé à la Scott-Chamberlain Limited, London, Ont., à \$4.86 la paire.

La maison Aird & Son, Montréal, montre pour l'automne, en outre de ses lignes usuelles de chaussures en cuir, une série complète de chaussures pour hommes, dames, demoiselles, et enfants, en combinaisons de cravette et de cuir. Ces articles sont doublés de laine en différentes épaisseurs et conviennent tant pour le dehors que pour l'intérieur. En produisant cette série, la maison Aird & Son répond à une demande de chaussures à bas prix qui soient confortables et de style.

M. Harry F. Taylor, qui a pris place récemment dans le personnel de vente de l'International Supply Co., de Kitchener, Ont., et est maintenant à la succursale de Montréal est considéré par le commerce comme un des voyageurs les plus affables et les plus adroits. M. Harry F. Taylor fut pendant quelque temps au service de la L. H. Packard & Co., puis de J. G. Trudeau & Co., et de la Perfection Counter Co., de Montréal. Il compte de nombreux amis parmi les manufacturiers de chaussures dont il a toujours défendu les intérêts.

M. Edgar Clément, tanneur, a formé une compagnie sous le nom de Edgar Clément, Limited, avec une capital-actions de \$200,000, pour manufacturer, vendre et faire affaires dans les cuirs. Parmi les noms de l'incorporation, citons: M. E. Clément, E. L. Cantin, J. D. Vermette, etc.

Nous avons appris avec regret la mort de M. Uldéric Cantin, manufacturier de cuir. Il était âgé de 66 ans, et fut pendant un certain temps échevin représentant le quartier Saint-Valier à Québec.

M. Fred. J. McCann, a été nommé gérant du département de chaussures de la maison Ogilvy, Montréal. On ne pouvait faire meilleur choix.

M. Harold G. Green, autrefois de Montréal, a été nommé assistant-gérant de la succursale d'Ottawa de la Gutta Percha and Rubber Limited.

L'Inde est le plus gros et le plus important producteur de peaux de l'Empire Britannique, la quantité de peaux de vaches brutes disponibles chaque année étant de 11,000,000, dont environ 3,000,000 sont tannées dans le pays. Avant la guerre, 5,000,000 de peaux, environ étaient exportées annuellement en Allemagne et en Autriche.

Le major John Roy, un officier bien connu de Québec, du 22ième Bataillon Canadien-Français, a été décoré de la Croix Militaire, pour sa bravoure sur les champs de bataille. M. John Roy est le frère de M. Paul Roy, de Montréal, le marchand de cuir bien connu.

## RENSEIGNEMENTS COMMERCIAUX

### CHANGEMENTS COMMERCIAUX

#### DISSOLUTIONS

Quenneville et Guérin, Montréal, H. Guérin v. D. Bélanger, G. Hémond, A. R. Farley, filé le 17 janvier 1918.

#### NOUVELLES FIRMES

Guy Flour v. Market, Montréal, F. J. McKenna, séparé de biens de E. E. McCarthy, depuis le 1 novembre 1917.

S. Bourassa & Fils, Montréal, D. Bourassa, non marié, depuis le 14 janvier 1918.

Desaulniers & Co, Agent Général, Montréal, I. Gohier séparé de biens de J. A. E. Lesaulniers, depuis le 16 janvier 1918.

A. Rosenberg, Erg., Montréal, E. Taylor, séparé de biens de A. Rosenberg depuis le 16 janvier 1918.

J. James, Commission, Montréal, J. James, séparé de biens de J. Schneiderman depuis le 16 janvier 1918.

Merit Press, Montréal O., Marchand, séparé de biens, depuis le 16 janvier 1918.

F. R. Scandrett, agent manufacturier, Montréal, F. R. Scandrett, séparé de biens de E. Clemens, depuis le 8 janvier 1918.

Sociale de Mille Roses, A. Bois, depuis le 18 janvier 1918.

J. Ducas Co., Montréal E. Anagnostopoulos, séparé de biens de J. Ducas, depuis le 15 janvier 1918.

Western Grocery, 1221 Avenue Green, J. Bercovitch, séparé de biens de L. Bercovitch, depuis le 12 janvier 1918.

Mont Royal Milling & Mfg. Coy., Ltd. Montréal, Incorporé par L.P. fédéral, le 2 octobre 1917. D. W. Ross, président.

Star Dress Mfg. Co., Montréal, Pesak Ovstrosky, LeNigog, Solomon Kesslin, tous deux non mariés, depuis le 15 janvier 1918.

Robert LaRoque de Roquebrune, séparé de biens de S. Angers, F. Préfontaine, séparé de biens de Rose-Anna Bélanger, Léo Pol Morin, non marié. Canadian Utilities and Engineering Co., Montréal, Montagn, Arkins Stafford, séparé de biens, Robert Grea Finnie, séparé de biens de Ethel Kate Smith depuis le 16 mars 1917.

Jos. Payette et Frères, liqueurs, Ovilla Payette, non marié, Jos. Payette, séparé de biens de Germaine Basset, (depuis le 16 janvier 1918.

I. Lalonde et Cie, bouchers, 2103 Saint-Jacques, I. Lalonde, non marié, depuis le 14 décembre 1917.

Ls. Mendels, manufacturier d'habillem-

ments et manteaux pour femmes, Montréal, Louis Mendels, en communauté de biens de M. Silver, depuis le 28 janvier 1918.

Ruby Mfg. Co., 285 Notre-Dame O., Montréal, D. Rabinovitch alias Ruby, séparé, depuis le 10 janvier 1918.

Nova Scotia Fruit Exchange, Montréal, John Gl'ch, de Saint-Jean, N.-B., séparé de biens de Jennie Glick, depuis le 11 janvier 1918.

Cannow Ball Messenger Co., Montréal, Harry A. Docks, séparé de biens de Sarah Bernstein, depuis le 28 décembre 1917.

The Stag Shoe Co., Montréal, Hyman Sabloff, Essidor Wisenthal, filé le 19 janvier 1918.

Ruby Mfg. Co., Montréal, Ann'e Guginsky, séparée de biens de D. Rabinovitch, filé le 14 janvier 1918.

Hamilton Carhrott Cotton Mills, Ltd. Montréal, Incorporé par L.P. fédéral, le 6 octobre 1917, F. M. Dixon, président.

Stag Shoe Co., Montréal, Abe Winer, E. Wisenthal, tous deux séparés de biens depuis le 12 janvier 1918.

Massad Nissrallah, vues animées, Montréal, S. Massad, G. Nissrallah, tous deux non mariés, depuis le 18 janvier 1918.

**V**ous devriez tenir en magasin  
un assortiment complet de  
**Chaussures de la Marque Star**

*pour*

**Garçons et Filles**

(Turns ou McKays)

*Manufacturées par*

**The Star Shoe Co., Limited**

1464 Rue Ste Catherine Est :: :: MONTREAL



**Attendez! Attendez!**

Nos échantillons dans toutes les dernières créations pour la nouvelle saison sont maintenant prêts et veuillez ne pas placer vos commandes avant d'avoir examiné ces spécialités:

**"Hommes G. Y. Welts et McKays"**

**"Femmes McKays"**

**"Garçons Receiving Toes"**

Notre représentant, M. Auguste Martineau, qui a sa salle d'échantillons au No 502 rue Sainte-Catherine-Est, suite 111, aura le plaisir de vous exposer bientôt toutes ces nouveautés et nous sollicitons votre bon accueil et la faveur de vos commandes.

Vos tout dévoués,

**HOME SHOE CO., Limited**

Tél. Est 7009 327 rue Amherst, Montréal

J. H. TETREAU, Président

W. L. LAPLANTE, Sec.-Trés.



Mercantile Marine Agencies of Canada, Ltd, incorporée par fédéral L.P. le 10 décembre 1917. A. C. Casgrain, président.

J. R. Claude, Regd. Montréal, J. Dion, filé le 6 janvier 1918.

J. T. Marchand et Cie, bois de construction, Montréal, J. T. Marchand, filé le 10 janvier 1917.

L. Payne et Cie, Montréal, E. Payne, filé depuis le 10 janvier 1917.

Hagapere et Matiegean, 43 Craig, E. Senakrein, Hagapere, H. Matiegean, filé depuis le 8 janvier 1918.

O'Brien et William, Courtiers, Wm. Pat. O'Brien, Murray E. Williams, filé le 10 janvier 1918.

Style Brand Clothing Co., 918 Saint-Laurent, H. Glickstein, B. Bernstein, I. Julius, filé le 9 janvier 1918.

Wing-Lung Co., Montréal, Lee Wah Yuen, Woo Quong Clun Who Yuen

Kew, Lee Shee, Lee Vu'ck, Hong Wing, Lee Bong, Lee Sung Hee, Mark Yin Tow, Mark Kee Lung, Mark Yin Lin, Woi lung, Lee Sing Dark, Mark Kee Fong, Wong You Ark, Leauro Chong, Lee Mo Ron, Lim Ark Maw, Lee Yin Geow, Lee Ching Chung, Lee Yung Nung, Ching Kee Tai, Lee Quong Sping, filé le 9 janvier 1918.

Montreal Land and Improvement Co., Montréal, S. Godin jr., filé le 9 janvier 1918.

Benoît et Dolbec, bois et charbon, Montréal, Eug. Dolbec, E. Benoît, H. Jarry, de Saint-Mathias, filé le 9 janvier 1918.

The Rosemount Land and Improve-

ment Co., Montréal, S. Godin, jr., filé le 9 janvier 1918.

J. Cohen Co., Montréal, S. Golub, femme séparée de biens de J. Cohen, filé le 9 janvier 1918.

Durand et Durand, plombiers, Montréal, I. Durand, L. Durand, filé le 10 janvier 1918.

Naoum Brothers, Montréal, Michel Naoum, T. Tpistina, séparé de biens de A. Naoum, filé le 9 janvier 1918.

The Artistic Ladies Tailoring Co., Montréal, R. C. Cabot, B. Maron, séparé de biens de Samuel Shragovitch, filé le 11 janvier 1918.

Provincial Tobacco Co., Montréal, S. Marcus Frdman, filé le 11 janvier 1918.

Central Garage, Montréal, E. Héroux, de Longueuil, en communauté de biens de Louise et Saucier, J. A. Morin, filé le 11 janvier 1918.

Birks Corner et Co., Thé et Epiciers en Gros, Montréal, A. Birks, A. J. Corner, filé le 12 janvier 1918. Central Motor Service Garage, Montréal, A. Controis, J. Gauthier, filé le 12 janvier 1918.

His Majesty Ladies Service Tailoring, Montréal, S. Lebovitch, I. Lebovitch, filé le 12 janvier 1918.

#### DEMANDE DE SEPARATION DE BIENS

A. Belleau, Montréal v. I. Trudeau.  
G. Fortin de Lachne v. David Monet-te.

M. Ralph, Montréal v. N. Freedman.  
G. Viau, Verdun v. Jos. Faillie.

B. Bercovitch, Montréal v. Ls. Yelin.

#### AVIS DE DIVIDENDE

Dechène et Houde, d'Hébertville Station, un premier dividende payable le 4 février, par Lefalvre et Gagnon, Québec, curateurs.

Ferdinand Leroux, Montréal, un premier dividende payable le 31 janvier par L. Bélanger, curateur.

Geo. Côté, La Tuque, Montréal, un premier dividende payable le 5 février par Lefalvre et Gagnon, curateurs.

J. E. Juneau, de Saint-Félicien, un deuxième dividende final payable le 5 février par Lefalvre et Gagnon, de Québec, curateurs.

#### ABANDON JUDICIAIRE

Par Jos. Larose, de Saint-Chrysostôme v. Bédard et Bélanger, Québec, gardiens provisoires.

Par J. A. Langla's, Hull v. J. E. Couture, de Hull, gardien provisoire.

Par Jos. Sauvé, Montréal v. J. W. Michaud, gardien provisoire.

N. Giroux, Montréal, V. Lamarre, gardien provisoire.

#### COMPAGNIES PROVINCIALES

Cie d'Aqueduc Hébertville, Saint-Bruno, à Hébertville Station, \$49,000.

La Cie J. H. Giroux, Ltd, Trois-Rivières \$49,500.

La Rosa, Ltd, Montréal, \$20,000.

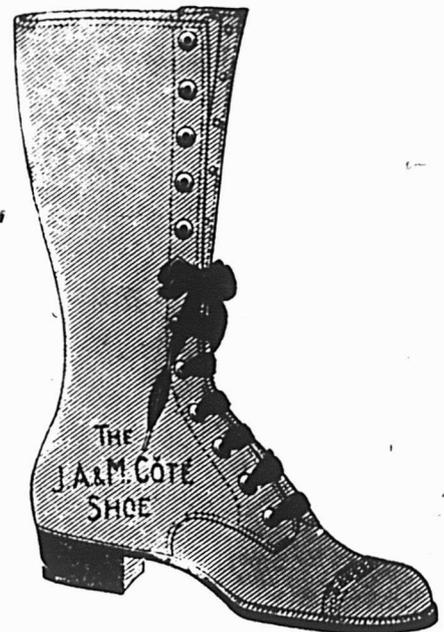
Ls. Beaubien, Ltd, Québec, \$149,000.

## PASSANT PAR CHEZ VOUS

Nos voyageurs vont passer par chez vous avec des

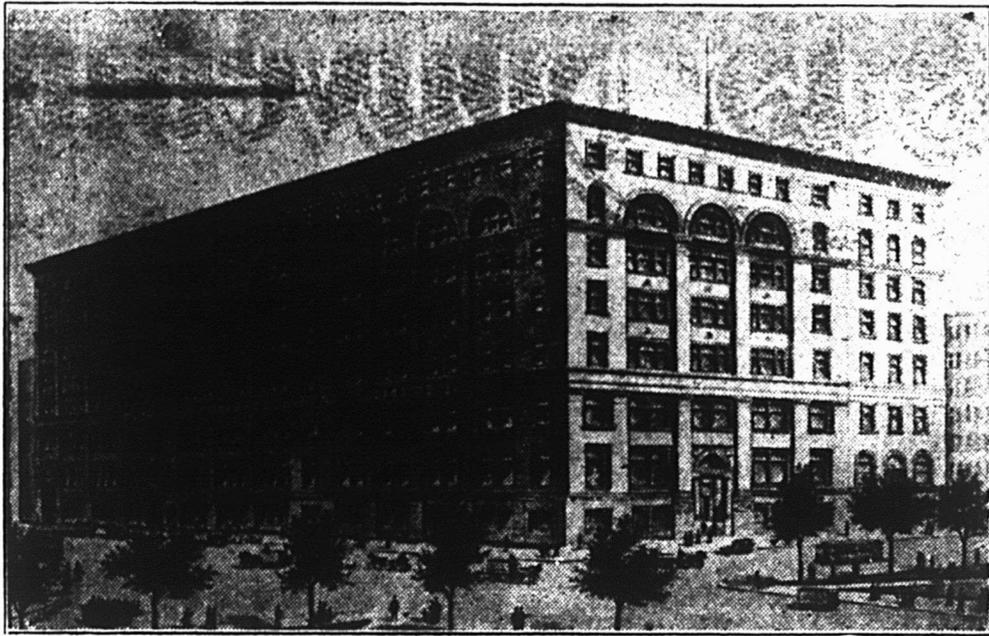
# ECHANTILLONS YAMASKA

Un assortiment de chaussures pour **Hommes, Garçons, Jeunes Gens, Dames, Demoiselles** et **Enfants** qui répondra à toutes demandes journalières pour chaussures d'un prix modéré qui conviennent aux goûts et soient d'un bon usage. Ces chaussures sont à des prix qui vous permettent de faire un bon profit.



## LA COMPAGNIE J. A. & M. COTE

ST-HYACINTHE, QUE.



## Département des Lainages

Si le Gouvernement Anglais permet l'exportation de la laine, nous serons en mesure de vous livrer des nuances d'art en Lainage Zéphir, pour Vestes en tricot, etc., pour l'automne, dans les teintes suivantes:—

2 teintes en Vert	3 teintes en Mauve
3 " " Bleu	3 " " Faïence
3 " " Vieux Rose	3 " " Marron
2 " " Jaune	1 " " Bleu-Marine
3 " " Verts Nouveaux	1 " " Violet
3 " " Rose	Blanc Crème.
3 " " Rouge	

ECRIVEZ-NOUS POUR COTATIONS.

## Département des Soieries

Nous avons des stocks complets de soieries en mains pour répondre à vos besoins du printemps, et comprenant:

En noir et en couleur:	Taffetas
	Messalines
	Failles
	Popelines
	Crêpes de Chine
	Soies Japonaises
Aussi:	Fantaisies

# GREENSHIELDS LIMITED

17 Square Victoria :: :: :: :: Montréal

*"Tout ce qui se fait en fait de Nouveautés"*

# Tissus et Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL XIX.

MONTREAL, JANVIER 1918.

No 1

## Les Données de la Mode

Porte-t-on des manteaux de tissu garnis de fourrure ou bien des manteaux de fourrure agrémentés de tissu? Vraiment on ne saurait le dire, tellement l'un complète l'autre dans les créations de cet hiver.

Rien n'est joli comme ces vêtements de satin noir dont tout le bas au-dessous des hanches, ainsi que le col et les parements, est fait en fourrure. Leurs cols volumineux et douillets, si seyants, si confortables, nous enveloppent jusqu'aux yeux, dans de grands plis souples! Montés à plis sur la nuque, ils se tiennent debout dans un joli mouvement arrondi quand ils sont ouverts; dans certaines maisons de couture, on y dissimule un peu de toile par derrière afin de les maintenir bien en place. Pour être jolis, ces cols doivent former pèlerine et tomber sur les bras presque au coude. On peut, à défaut de fourrure, obtenir des effets heureux avec de gros tissus bourrus d'une teinte tranchante. Un joli manteau porté par une élégante est en velours de laine d'un gris beige, entièrement doublé de crêpe de chine noir. Les parements et le grand col étaient en duvetine noire; ce dernier, drapé très large et souple, se fixait de côté par une grande boucle noire dans laquelle passait un pan tombant négligemment sur l'épaule.

La ligne de la taille est partout très allongée, peu marquée, et en général plus basse derrière que devant; la ligne ainsi obtenue, nonchalante et souple, évoque le moyen âge. Les poches ne sont plus indispensables, surtout pour le manteau de ville; mais les vêtements de sport les exigent, aussi bien pour la commodité que pour la garniture. Beaucoup de modèles des grandes maisons, inspirés par le burnous arabe, s'enfilent par la tête. A première vue, ce genre ne paraît pas pratique, car on se demande comment on peut quitter ce genre de vêtement; pourtant l'ouverture est suffisamment grande et le manteau assez ample pour glisser des épaules sans effort une fois assise, et au départ on peut le remonter sans difficulté avant de quitter sa place. Ce genre de manteau a un grand succès actuellement; il présente l'avantage de supprimer l'ouverture devant, et la silhouette est ainsi plus affinée.

Les "petites robes" sont plus charmantes que jamais. Elles présentent bien des avantages, supprimant la chemisette dont le blanchissage devient une véritable dépense, et ne demandant que peu d'entretien. Les lignes doivent être allongées et simples; pas d'acces-

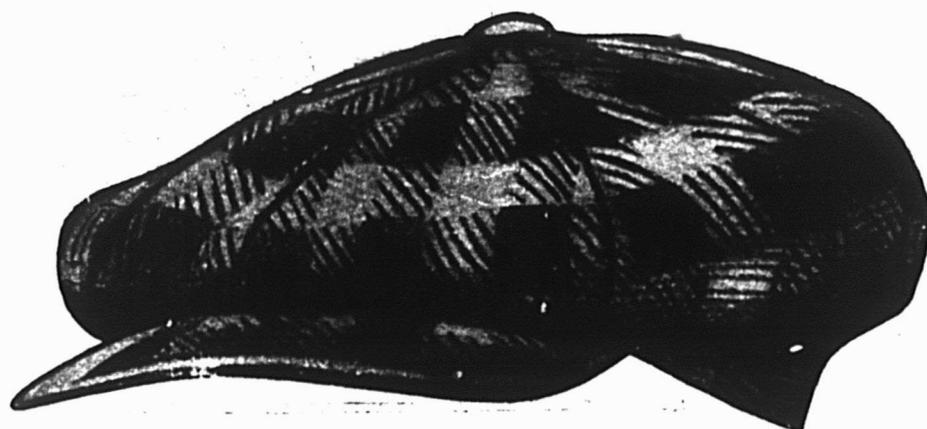
soires de lingerie, peu de garnitures; la taille est à peine indiquée par les ceintures drapées autour des hanches et nouées de côté. Beaucoup de ces robes sont composées d'un tissu brillant et d'un tissu mat, satin et drap, faille et duvetine, velours et crêpe de chine. La sous-jupe, très étroite, peut envelopper le corps une fois et demie sans être fermée, produisant ainsi la ligne étroite et cependant ne bridant pas les jambes. Les élégantes continuent à porter la jupe assez courte, aussi bien pour le genre tailleur que pour la robe d'intérieur, quoique certaines toilettes de dîner soient agrémentées d'une pointe ou d'un pan touchant à terre méritant à peine le nom de traîne et cependant allongeant la silhouette. Les Anglaises ont adopté la robe plus longue, leurs jupes touchent presque terre. Il faut convenir que si la ligne allongée n'est pas disgracieuse, elle vieillit et alourdit et que nous avons raison de préférer la silhouette jeune et amusante que donne la robe courte.

Les couturiers auront beau chanter les louanges des manteaux et affirmer que le costume tailleur se porte moins, les femmes y tiennent encore, pour la simple raison que rien n'est plus facile à porter ni rien n'est aussi pratique à mettre. Selon la fourrure qui enveloppe le cou frileusement, et le chapeau qui le complète, le même costume tailleur est transformé et peut aussi bien se porter le matin pour les courses que l'après-midi pour un thé élégant, considération très appréciable à l'heure actuelle.

La coupe est essentielle, bien plus importante souvent que le tissu. On revient tout à fait à la grande simplicité. La jupe étroite et courte, avec au sans poches, est d'une ligne droite et amincissante. La jaquette descend presque aux genoux, elle est de forme un peu militaire, avec poches, le tout aussi masculin que possible. Un modèle charmant est en jersey de laine bourrue et chinée, ni vert ni brun; une étroite ceinture du même tissu se croise devant et boutonne de côté, les boutons boules sont en cuir. La jupe a deux plis devant, cousus à plat, encadrant les deux côtés du tablier devant et finissant en poches à la hauteur de la hanche. Un immense col de fourrure, que nous savons n'être que du vulgaire lapin, mais traité si habilement que les yeux les plus inquisiteurs — et le lapin lui-même — ne se s'y reconnaîtraient pas, ajoute une note féminine et seyante à la sévérité de ce costume pratique.

## La Seule Fabrique Canadienne-Française au Pays

Bas prix  
Service  
prompt  
et  
assuré



Commandes  
par poste  
remplies  
avec soin

*Casquettes de haute qualité pour hommes et garçons.  
Chapeaux pour enfants. Confection solide.  
Élégance et bon goût réunis.*

# Laurin & Preville

11 Rue Notre-Dame Est, . . . . .

MONTREAL



NOTRE COSTUME REGULIER FORME  
SAC A TROIS BOUTONS.

## ACHETEZ VOS VETEMENTS TOUT FAITS

A LA

### MANUFACTURE DE HARDES

DE

VICTORIAVILLE (P.Q.)



Vous trouverez dans nos vêtements pour hommes, garçons et enfants, une coupe élégante, un fini parfait et une étoffe durable.



### ESSAYEZ NOS LIGNES

Elles plairont à vos clients et vous donneront de bons profits.



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

## Les Rapports du Marché des Nouveautés

### Le coton brut

En dépit de sauts dans des directions différentes, le coton sur place est demeuré pratiquement au même prix pendant le mois, entre 30c et 31c. Les rapports de récolte du gouvernement des Etats-Unis, en ce qui concerne le coton ont été en-dessous des prévisions et ont contribué à maintenir les prix.

Les marchands de gros canadiens vendent presque invariablement le coton au-dessous des prix des manufactures, parce qu'ils ont de gros stocks et en font bénéficier leurs clients.

Nous donnons ci-dessous les cotations sur quelques ligne régulières de produits de coton, montrant les prix d'il y a un an, ce que les marchands de gros demandent à présent, et ce qu'ils seraient en droit de demander, suivant les cotations des manufactures.

	1916	1917	Base de Manuf.
Cotons impirmés canadiens . . .	12-13	17½	21
Flanellette blanche, 34 pouces . . . . .	15	20½	23
Flanellette rayée . . . . .	17½	21¾	23½
Ginghams . . . . .	12½	16	20-21
Draps canadiens . . . . .	28½	....	48½
Canevas Savannah . . . . .	18½	....	35½
Sacs de coton . . . . .	\$26.00	....	\$40.00

Ces changements de prix, encore que très importants ne sont que minimes, comparés avec les ginghams écossais. Ces derniers sont encore importés dans les modèles les plus clairs et sont offerts au commerce à 27½ cents la verge, contre 10 cents environ avant la guerre. Les usines canadiennes ont vendu leur production de lignes de ginghams pour jusqu'en octobre, et il y aura une rareté considérable dans cette ligne.

### La laine en hausse

Il a été annoncé officiellement que les prix qui seraient payés aux éleveurs australiens pour la prochaine tonte représenteraient une augmentation d'environ 20 pour cent. Les approvisionnements de l'an passé arrivent encore et il n'y a pas à craindre de disette immédiate. L'embargo placé par les Etats-Unis sur toutes les laines et produits coupera à un certain degré cette source d'approvisionnement et les restrictions anglaises indiquent que le Canada devra compter exclusivement sur ses approvisionnements domestiques et sur ce qui lui sera alloué d'Australie et de Nouvelle-Zélande.

### Irrégularité de la soie

Il n'est pas improbable que les prix de la soie baissent dans un avenir prochain. Les soies manufacturées sont demeurées fermes encore qu'il se soit manifesté à leur égard beaucoup d'irrégularité. Les soies Habutai par exemple, ont montré des hausses de 3 à 4 cents la verge, tandis que quelques lignes ont subi un fléchissement léger.

Les soies suisses et françaises continuent à arriver en assez bonnes qualités quoique la situation militaire italienne ait réduit la matière première. Les marchands canadiens font rapport que les satins, les taffetas, les foulards et les crêpes de Chine sont des articles de vente populaire. Les fantaisies sont bonnes en carreaux, ginghams, et en écossais, ainsi qu'en rayures; les combinaisons de satins et de taffetas se vendent également bien.

### Les toiles

La situation de la toile n'a fait que se compliquer du fait des pourparlers de paix entre la Russie et l'Allemagne. Une partie des approvisionnements bruts qui étaient employés dans les usines irlandaises venaient de Russie, en outre d'une bonne quantité de semence. Si une paix est signée entre la Russie et les puissances du Centre, l'Allemagne achètera, sans nul doute, ces approvisionnements, coupant ainsi cette source aux Anglais et leurs alliés.

Les usines irlandaises ont récemment annoncé, une hausse de 15 pour cent, sur les prix existants et des prix encore plus élevés sont à prévoir avant longtemps. De splendides damasquinés sont manufacturés, qui sont composés entièrement de fil de coton mercerisé, et constituent un bon succédané pour les articles de toiles.

### La fourrure brute, en hausse

Les marchands de fourrures font rapport que la chasse sera plus petite cette année. Beaucoup de trappeurs indiens se sont engagés et nombre de blancs qui se livraient à la chasse ont été attirés par l'offre de gros salaires qui leur a été faite pour ailleurs. Toutes les fourrures sont en bonnes demandes et les prix sont plus élevés de 10 à 35 pour cent selon l'espèce, sur ceux de l'an passé. Les rats, les renards et les martres sont les pelleteries canadiennes qui se vendent le mieux; il y a aussi une demande considérable pour le castor.

### Les peaux plus faibles

Pendant le mois passé, une faiblesse considérable s'est développée sur le marché des peaux. Les peaux de veau xet de vaches ont baissé de 10 à 20 pour cent. Les peaux de moutons seules sont demeurées fermes, du fait de la situation de la laine. Le calme de la demande et l'arrivée de gros approvisionnements ont été les raisons principales de cet affaïssement. Cette baisse ne semble pas avoir affecté le marché du cuir, quoique durant l'année, il y ait eu d'importants déclin aussi, dans ce produit fini.

### Linoléums et Toiles cirées

Il n'y a pas eu de hausse récente sur les toiles cirées canadiennes et sur les linoléums, mais les lignes anglaises ont augmenté pendant le mois, d'environ 33 1-3 pour cent. Les manufacturiers de ces lignes font des efforts surhumains pour remplir les commandes canadiennes et font véritablement des prodiges; néanmoins, la question de livraison est devenue un problème tellement sérieux que les marchands de gros se voient forcés de plus en plus de s'adresser aux manufactures canadiennes. Citons, comme exemple de l'augmentation formidable de la toile cirée anglaise, une qualité ordinaire qui se vendait avant la guerre à 22½ cents et qui est maintenant à 85 cents, soit une avance de 300 pour cent approximativement.

Les toiles cirées canadiennes se vendent à présent au commerce de détail aux prix suivants:

Toile cirée 8-4 et 10-4 . . . . . 42 cents.

Toile cirée 4-4 et 6-4 . . . . . 43 cents.

Linoléums, qualité E, 8-4 . . . . . 62 cents.

Linoléums, qualité E, 16-4 . . . . . 70 cents.

Ceci se compare avec les prix d'il y a un an, de 36c

# Pour l'Automne 1918

---

Nos Collections d'Articles de Nouveautés sont prêts à présent.

Nos voyageurs sont en route pour vous les montrer.

Nos qualités sont bonnes—Nos prix sont avantageux, car ils ont été côtés avant la dernière hausse.

## Commandez de Bonne Heure

---

vos approvisionnements d'automne, cela vous évitera de payer des prix plus élevés et écartera toute déception dans les livraisons.

Si vous n'avez pas encore vu nos voyageurs écrivez-nous sans tarder.

**P. P. MARTIN & CIE (limitée)**

*Fabricants et Marchands de Nouveautés*

MAISON FONDÉE EN 1843

50 Rue Saint-Paul Ouest, - - - MONTREAL

Télep. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest  
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

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

pour la toile cirée et de 50 cents pour le linoleum, ce qui ne représente, en somme, qu'une hausse modérée pour l'année, en regard de beaucoup d'autres produits.

### Les prix des sous-vêtements

Toutes les manufactures canadiennes ont annoncé leurs prix pour les sous-vêtements de l'automne 1918, et ont soumis au commerce de gros les échantillons nouveaux. La hausse à laquelle on s'attendait s'est concrétisée, mais les avances sont très irrégulières. Par exemple, quelques manufactures qui avaient des stocks abondants d'écheveaux ont pu, sur certaines lignes, maintenir des taux assez bas. C'est cela qui explique que dans certains cas, les hausses se chiffrent de 60 à 65 pour cent, tandis que dans d'autres, elles ne sont que de 25 à 30 pour cent. En outre, les marchands de gros avaient en général d'importants stocks et en unifiant leurs prix, ils ont pu en faire profiter les marchands-détaillants, du moins jusqu'à un certain point. Des prix plus élevés sont à prévoir encore dans l'avenir, parce que les Etats-Unis font de gros achats pour les besoins de leur armée.

Comme exemple de quelques-unes des augmentations annoncées, notons le sous-vêtement doublé laine qui pendant des années se vendait au commerce de détail de \$4.25 à \$4.50 et qui l'an passé avait atteint \$7. et se vendra \$9.60 ou \$9.75 la prochaine saison. Les lignes union à grosses côtes et qui étaient autrefois à \$6.50 et l'an passé à \$10.00 seront environ à \$12.00 ou \$12.50. Les lignes faites de laine fine importée feront preuve d'augmentation encore plus grande et seront très difficiles à obtenir.

### Bonneterie d'automne

Les manufactures canadiennes de bonneterie ont presque toutes montré leurs échantillons pour l'automne 1918. Ils sont étiquetés à des prix qui accusent une augmentation importante sur ceux de l'an dernier. Cette augmentation est particulièrement appréciable, dans les lignes de cachemire où les prix sont doublés dans bien des cas.

Les lignes bien connues qui, il y a un an étaient à \$6.50, \$6.85 et \$7.00, seront respectivement à \$11.50, \$12.00 et \$13.50 pour la prochaine saison. Toutes les autres lignes ont des prix en rapport.

Dans les bas de Worsted lourd, fait de laine domestique, les avances ne sont pas si conséquentes. Une ligne Union, par exemple, qui était à \$2.75 il y a un an n'est qu'à \$3.40 cette saison.

### Rugs et Carpettes

Pendant le mois, il y a eu des hausses successives s'élevant à 10 pour cent sur les rugs de tapisserie et sur les carrés. Les manufactures de carpettes anglaises font de bonnes livraisons. Plusieurs de ces grosses usines ont des entrepôts au Canada et les gardent bien approvisionnés.

Les usines canadiennes de carpettes ont annoncé des augmentations sur les rugs Axminster, d'environ 10 pour cent pendant le mois et des hausses nouvelles sont à prévoir. Dans beaucoup de cas, les marchands de gros étant bien approvisionnés n'ont pas fait de changements pour l'instant dans leurs prix au commerce.

### GANTS POUR PRINTEMPS ET AUTOMNE

Au début de cette nouvelle année, la situation dans les gants semble incertaine. Les voyageurs de quelques maisons sont en route pour prendre les ordres des gants pour printemps et automne. Ordinairement, leurs affaires de printemps sont finies à cette époque, mais durant l'automne, il leur fut impossible d'accepter des commandes pour livraison de marchandises à venir d'outre-mer, ils n'étaient certains ni des livraisons, ni des prix, car presque tous les manufacturiers européens refusèrent de garantir les prix pour livraisons futures. Pour ceux qui ont des stocks en mains à présent, les prix montrent peu d'avance sur ceux d'automne, et dans beaucoup de cas, les cotations des premières commandes sont maintenues.

"Le pire de la situation aujourd'hui, est dans les gants en laine", disait un manufacturier, "alors que les manufactures de l'autre côté acceptent les commandes que nous leur envoyons, il n'y a aucune garantie quant aux prix qui sont sujets aux conditions du marché au moment de l'envoi. Pour notre part, nous n'acceptons de commandes que pour les marchandises que nous avons en stock. L'an dernier nous avons eu 5,000 douzaines de gants annulées, nous sommes décidés à éviter ce désagrément cette année. Il y aura certainement de bonnes avances quand les nouveaux stocks entreront.

"Les stocks de cuir pour gants sont plus pauvres et les prix plus hauts que jamais, particulièrement pour la marchandise bon marché. La chose est due à la hausse des salaires en Angleterre, les ouvriers en gants de Worcester viennent de gagner une augmentation substantielle dans les procès d'arbitrage, ils demandaient 50% d'augmentation dans leurs gages et il leur a été accordé 40 pour cent sur les taux d'avant-guerre sur le travail à la pièce, et 50 pour cent pour le travail à la journée. Ces augmentations de salaires favoriseront la manufacture de gants au Canada et permettront à notre pays d'entrer en compétition plus aisément après la guerre. Ceci ne s'applique pas aux jolies qualités de gants en chevreau pour lesquels même les Etats-Unis ne peuvent concurrencer l'Europe, mais aux gants de soie et de tissu dont la fabrication au Canada s'est grandement développée depuis la guerre.

D'ailleurs, la demande pour ces lignes a augmenté considérablement. Les gants longs ont complètement disparu du marché. Tous les manufacturiers évitent les nouveautés en kids et se confinent aux lignes ordinaires, pour lesquelles la demande est plus grande que la production. Il est à remarquer cependant qu'il y a une tendance à acheter des gants de meilleure qualité. Il a été reconnu que toute proportion gardée, il n'y a pas la même valeur dans les qualités bon marché que dans les gants de bonne qualité. L'augmentation des salaires que nous signalions plus haut est, toute proportion gardée, plus lourde pour les articles bon marché que pour les articles chers.

### LES SALOPETTES EN HAUSSE

Pendant le mois, tous les manufacturiers de salopettes ont avancé leurs prix, quelques-uns de 50 cents la douzaine, et d'autres de \$1.50. Les prix demandés pour les lignes régulières sont maintenant de \$23.00 à \$24.00 la douzaine. Tous les manufacturiers sont unanimes à penser que bientôt des prix plus hauts seront pratiqués.

# Une Famine pour l'Automne 1918

Tout semble devoir indiquer de la rareté dans la plupart des lignes de Marchandises Sèches pour le commerce d'Automne 1918. On ne recevra pas du tout d'articles en laine et très peu en coton des Etats-Unis. Presque rien ne nous arrivera de Grande Bretagne ou des autres Pays d'Europe. Quand aux Manufactures Canadiennes, elles sont surchargées de commandes de guerre. La plupart des marchands de gros font rapport de stocks très diminués

## Excepté Alphonse Racine, Limitée

qui prétend avoir, comme au cours des trois dernières années, le stock le plus considérable du Canada, en Nouveautés, cette possibilité étant due en grande partie à la politique des manufactures de cette maison, d'avoir des approvisionnements suffisants de matière brute pour fonctionner toute l'année à pleine capacité.

Il est absolument essentiel que vous commandiez de bonne heure, pour l'automne 1918, si vous voulez avoir les marchandises nécessaires pour votre commerce d'automne.

### LA MEILLEURE RESOLUTION DE LA NOUVELLE ANNEE

Sera de voir la maison Racine, de suite, et de profiter de sa situation avantageuse sur le marché.

EPARGNEZ les grosses différences de prix que vous aurez à payer plus tard et

Servez vos Clients aussi bien que ou mieux que Vos Concurrents qui achèteront de bonne heure ou qui achèteront plus tard

# Alphonse Racine, Limitée

"LA MAISON PAR EXCELLENCE DE NOUVEAUTES AU CANADA"

60-80 Rue Saint-Paul Ouest, Montréal, Canada

*Salles d'échantillons:*

Ottawa, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke, Sydney, N.E.

*Manufactures:*

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

## LES ARTICLES DE COU

Encore que les articles de cou continuent à faire preuve d'une bonne activité, dans le commerce de détail, il n'y a pas grand changement à signaler dans les variétés pour le mois passé. On signale encore de bonnes ventes pour les jabots et les stocks de cols de tous les types comprenant les voiles de coton bon marché, aussi bien que les fines dentelles et les Georgette et les combinaisons avec les satins. Les cols roulants étroits, les styles châles, les styles tuxedo et marin avec filet ou dentelle de crochet Iriss se vendent bien. Ceux qui sont préférés sont peut-être les cols de satin longs et étroits coupés en biais, en blanc. Ils se lient négligemment devant. Quelques modèles montrent des broderies à la main, en couleurs. On rencontre aussi des satins de nuances grises, bleues, vertes et ivoire, mais les blancs sont les gros articles de vente. Les cols marin de taille moyenne continuent à former la base de cette ligne. Les formes Peter Pan et Buster Brown peuvent être considérées comme nouvelles. Elles sont encore en styles flottants avec coins ronds ou carrés et faits d'une bande de cou plutôt haute d'un pouce et demi ou deux. Ce style de col, cependant, se rencontre principalement dans les blouses qui ont des bandes de cou spécialement finies pour ce genre de col. Les cols Buster Brown sont, d'ailleurs, faits de satin et complètement mous. Les tissus de nouveauté se vendent bien. Ils comprennent le drap Sammy, le Crepella et le Penna. Parmi ces trois, le Crepella est celui qui se vend le mieux. Ces tissus, au demeurant, n'empêchent pas la demande pour la serge blanche et pour les flanelles qui sont achetées cette année en place du broadcloth de l'an passé. Le broadcloth blanc disparaîtra presque complètement. Des dessins attrayants sont montrés dans les longs cols étroits et roulants dans les tissus de laine blanche tels que ceux ornés avec de la broderie au bord. La dentelle de filet en imitation est employée sur une vaste échelle dans nombre de nouveaux modèles et dans les nouveaux modèles, on apprécie également la dentelle de fine guipure.

Pour les costumes tailleur du printemps, les "sets" de satin blanc semblent devoir être employés encore, mais il est fortement question aussi des organdies délicats ainsi que des piqués. La faille et la soie seront également employées considérablement. Le satin broché aura sa place. Les gilets constitueront une ligne de forte vente pour le printemps. Ils seront faits en soies de fantaisie, mais seront pour la plupart en blanc à en juger par les échantillons déjà faits, quoique les vestes hautes dans le cou soient souvent de crêpe Georgette. Les manufacturiers de robes disent que ce style d'accessoires est préféré aux robes qui ont déjà de hauts cols attachés. Les Gingham en articles de cou qui n'accusèrent pas un succès l'an dernier, ont, paraît-il, chance de réussite dans les nouvelles lignes de printemps et d'été. Il y a place dans les nouveaux styles de printemps pour une bonne demande en cravates Windsor.

Elles se portent avec les cols Buster Brown et Peter Pan et se voient déjà dans une jolie variété de soies. Les modèles à carreaux sont également considérés favorablement. Quelques crêpes épais sont également employés pour les cravates Windsor. Les effets Batik seront populaires en soies pour le printemps prochain.

## LES JUPES

Bien que les jupes séparées aient été plutôt calmes cet hiver, les marchands s'attendent à de bonnes saisons de printemps et d'hiver pour les jupes séparées, spécialement dans les soies de fantaisie d'abord et ensuite dans les jupes lavables. Il y a d'ailleurs quelques modèles élégants produits en serge. Ils sont en lignes droites avec une petite ampleur dans le dos.

L'originalité réside dans les coupes nouvelles de ceintures et de poches et l'usage de soutaches comme garnitures. Il y a des ceintures "torpedo" dans lesquelles un bout passe par un large trou et l'autre bout ferme avec un gros bouton. Les panneaux, les poches de tailles plus ou moins considérables et quelques effets de tunique aux côtés et derrière sont les points marquants de la mode des jupes séparées.

C'est dans les jupes de soie que prévaut la plus grande variété car c'est là qu'il y a le plus grand choix de nouveauté. Ce n'est que sur ces jupes de soie que sont les vastes poches de la saison passée et dont les dimensions approchent en bien des cas de celles des sacs en trikot familiers.

Dans les effets de tunique et de panneaux, il y a toute liberté quant à la longueur, la largeur et l'ampleur, et l'on peut faire des froncés, soit des plis. La largeur de deux verges donne pour les jupes séparées, ainsi que pour les jupes de robes et de costumes.

Les jupes lavables suivent des styles similaires à ceux des jupes en drap et en soie sauf pour ce qui est des poches larges dans les modèles de soie. La série variée de jupes en piqué blanc, en popeline et en gabardine est faite avec des poches élégantes de différents styles, mais il est rare qu'elles soient gonflantes. Il y a les styles sac suspendu à la ceinture, les poches intérieures avec ouvertures en courbe et de fantaisie, les poches plates avec deux ou trois plis de longueur graduée et des poches coupées d'un seul morceau avec la ceinture.

Les jupes de nouveauté en soie pour l'été tel que foulard kaki, kool, pussy willow, satin moleskine, etc., ne sont pas encore arrivées, mais il ne fait aucun doute lorsqu'elles seront lancées qu'elles provoqueront des ventes.

## NOTES COMMERCIALES

Mlle F. Projean, nouveautés, Montréal, a vendu.

M. T. Gledhill, nouveautés, Montréal, a subi des pertes par le feu. Des assurances les ont couvertes.

Le magasin des Quatre Saisons, nouveautés, Drummondville, Québec, a été vendu.

M. Wm. Lorimer & Co., Ltd., chapeaux en gros, Montréal, a vendu son commerce.

## LES CRAVATES

Quelques maisons montrent des lignes de cravates pour le printemps, à 50c, la majorité des lignes allant de \$5.50 à \$15.00.

Les failles imprimées, les foulards et les satins, sont généralement considérés comme les tissus à cravates préférés pour le printemps.



## La Vente des Bas pour Enfants

Trois choses sont essentielles pour que vos ventes de bas pour enfants soient durables et profitables, ce sont : la Qualité, le Style et le Prix raisonnable. Chacun de ces points essentiels se trouve dans nos marques "Little Darling" et "Little Daisy", de bas pour enfants. Les mamans connaissent la valeur qu'elles reçoivent en achetant les articles de ces marques. Mettez sur vos rayons la marque "Sunshine".

### "Little Darling" et "Little Daisy"

"Little Darling" a le talon et le bout en soie — toutes pointures pour enfants jusqu'à l'âge de sept ans.  
"Little Daisy" a le talon et le bout renforcés — pour enfants jusqu'à 12 ans. En rose, bleu ciel, cardinal, noir, tan et crème.

COMMANDEZ-EN A VOTRE FOURNISSEUR

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

Les plus grands manufacturiers de bas du Canada

HAMILTON

(ONTARIO)

Manufactures à Hamilton et Welland (Ontario)

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

Succursales:  
MONTREAL ET WINNIPEG

CHAQUE PAIRE DE BAS EST PROTEGEE PAR CETTE MARQUE  
DE COMMERCE

**SUNSHINE**  
HOSIERY  
REGISTERED

**LES BAS ET CHAUSSETTES**

Beaucoup de manufactures de bonneterie ont annoncé leurs prix d'automne pour 1918, en même temps que les maisons de sous-vêtements. Dans beaucoup de cas, d'ailleurs, ces lignes sont manufacturées dans la même usine. Les plus petites manufactures n'ont pas encore sorti d'échantillons et quelques-unes se demandent quels prix il convient de marquer sur les articles et quelle quantité il sera possible d'en livrer.

Pour les lignes qui ont été montrées, les augmentations varient, comme pour les sous-vêtements, mais toutes les lignes de cachemire montrent des augmentations fabuleuses qui, dans bien des cas, s'élèvent approximativement à 100 pour cent au-dessus des prix d'il y a un an.

Les bas en cachemire de laine d'Angleterre similaires à ceux que le public canadien a coutume de porter, seront prochainement presque disparus. Les usines canadiennes faisant des lignes similaires attendent la laine nécessaire et n'accepteront que des commandes limitées, même aux prix nouveaux. On s'attend à ce qu'au cours des mois prochains, de nouvelles listes de prix soient publiées montrant encore des avances de prix. Les chiffres suivants, pris sur les lignes d'une des plus grosses manufactures du Dominion donneront une idée de l'augmentation moyenne:

	1916	1917	%
Worsted à côtes . . . . .	\$2.75	\$3.40	23½%
Cachemire uni . . . . .	6.85	12.00	76
Cachemire à côtes . . . . .	6.75	13.50	100

D'autres lignes pourraient être citées qui démontreraient pareille augmentation mais, on peut dire d'une façon générale que les lignes de cachemire ont subi une augmentation de 75 pour cent à 100 pour cent.

Du fait de la cherté du cachemire il y aura une grosse augmentation de la demande pour les bas et chaussettes en fil de Lisle. Ceci s'applique aux articles d'hommes aussi bien qu'aux articles de femmes.

**LES MANTEAUX PRATIQUES**

Le manteau de gabardine, à cause de la facilité des moyens de locomotion, est devenu presque indispensable aux femmes pratiques. Rien de plus commode que ce vêtement imperméable et souple, ne craignant ni l'eau ni les taches, et qu'on peut, si la doublure est suffisamment chaude, porter par tous les temps. Certaines grandes maisons s'ingénient à en créer un genre un peu spécial. C'est ainsi que nous trouvons dans l'une d'elles le col militaire étroit se fermant sous le menton par trois boutons assortis, tout aussi gros que les boutons du devant; ce col doit être assez haut pour former des plis accordéon autour du cou, et cependant assez serré pour ne pas paraître trop volumineux. Les doublures varient: c'est tantôt une vigogne ou une serge, foulard d'une jolie teinte beige jaune, se fixant ou se supprimant à volonté par une série de boutons à l'intérieur, tantôt par une soie caoutchoutée qui offre l'avantage de la légèreté et de l'imperméabilité parfaite. Un volumineux col d'opossum, de petit-gris ou de loutre transforme ce vêtement pratique en manteau



No. 311  
Support pour Chaussure, 3 1-2 p. de hauteur.



No. 325  
Support pour Chaussure, 2 hauteurs, 10 et 15 p.c. Fini Nickel, Oxydé, Gun Métal, Bronze, Cuivre, etc.



No. 136  
Supports pour habit et capeau, 2 hauteurs.



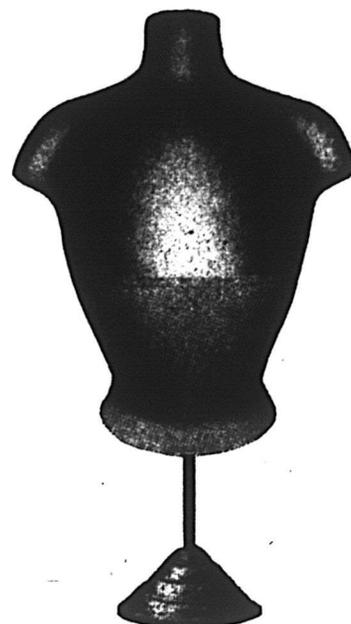
No. 2014  
Le Buste le plus nouveau pour habit à taille, grandeur 36 buste.

**Delfosse & Cie.**

Seuls  
Manufacturiers  
de la Province

247-249 Rue Craig O.  
MONTREAL

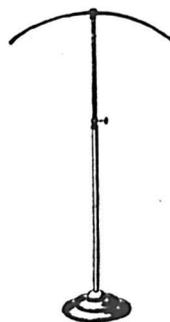
Catalogues sur  
demande



No. 2008  
Le plus récent des bustes à Matinée sur le marché, collet et buste émaillés couleur chair, peut être lavé, ne change pas ni ne craque; procédé des plus nouveaux.

Notre ouvrage est garanti.

Envoyez-nous une commande d'essai.



No. 2016  
Support à Blouse, 2 hauteurs.

**Demandez nos Catalogues**

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)

plus élégant quand la coupe est irréprochable. Il est utile de savoir que les manteaux seront un peu moins étroits au printemps, donc il faudra se garder d'accroître la mode nouvelle, de couper ce vêtement d'une manière trop étriquée; de plus, la commodité exige un peu d'ampleur, sans exagération.

Les carreaux et les écossais sont toujours très portés; mais il est de meilleur goût d'éviter un manteau fait entièrement de ces tissus, quoique pour le voyage ce genre paraisse moins excentrique qu'à la ville. Mais comme garniture on tire un excellent parti de ces tissus, et les cols et les écharpes ainsi faits sont très agréables. Un joli modèle bleu, admiré dernièrement, avait une large bande de tissu écossais dans le-

quel le vert pomme et le jaune dominaient, traversant la poitrine, les manches et le dos sur une largeur de 14 pouces; un rappel de ce tissu écossais s'apercevait aux fentes de la jupe, car le bas du manteau, avec le mouvement de la marche, laissait apercevoir la doublure écossaise assortie à la garniture. Les cols se font de plus en plus volumineux et souples; ils sont si larges qu'une fois boutonnés et remontés jusqu'aux oreilles, les épaules en sont encore recouvertes comme par une petite pèlerine.

Il ya une amusante variété de ceintures fantaisie qui ajoutent un cachet et un intérêt aux blouses tailleur les plus simples. Nous en voyons de perlées ou en tapisserie de dessins et coloris artistiques.

PURITAN	ECLIPSE	SHAMROCK	VIGILANT	AMERICA	ATALANTA
<b>AVIS AU COMMERCE</b> DE GROS ET DE DETAIL					
M. le Marchand, Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:					
1—Du poids des matériaux. 2—De la résistance des boutonnères. 3—De la symétrie du faux-col. 4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate. 5—L'aspect général. 6—La satisfaction que vous procurez à vos clients?					
Nous avons la Marque CHALLENGE à \$2.00 la douzaine. " " RUBBER à \$1.90 " " " PYRALIN à \$1.75 "					
Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1-3%, que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"					
<b>THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED</b>					
58 AVENUE FRASER - TORONTO (Ont.)					
Représentant dans l'Ouest, R. J. Quigley, Winnipeg (Man.). Représentant dans l'Ontario, J. A. Chantler & Co. (Toronto). Représentant dans l'Est, Duncan Bell, Montréal (Qué.).					
AURORA					GALATEA
COLUMBIA					WINSOME
PILGRIM					ROMAN
MAYFLOWER					SAPPHO
GREENOCK	HUNTED	DISCIPLE	HONEY	HONEY	HONEY

# LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR DE CIR- CUIT

J. A. Boisvert v. Cie Meubles Artistiques et Moulures, Ltd, \$17.  
Cie Solex Ltd v. Limoges, Ltd, \$51.  
R. W. Hadley v. M. Morris, \$20.  
A. Lamarre v. E. Beaudoin, \$35.  
J. D. Lajeunesse v. E. Beaudoin, \$18.  
J. D. Lajeunesse v. M. Aubé, \$22.  
A. V. Fiola v. A. Shute, \$47.  
J. P. Crépeau v. D. Garneau, \$35.  
Mme E. Legault et vir v. F. Berg, \$21.  
S. Pearson et al v. Jos. Sauvé, \$74.  
T. Jones v. J. T. Malone, \$60.  
A. Rivest v. Ed. Desmarreau, \$34.  
Montreal Standard Publishing Co. v. A. Bergevin, \$75.  
Int. Harvester Co. v. M. P. Clancey, Wilson Mills.  
W. B. Dufort v. Ed. Vaumoorhan, Maisonneuve, \$43.  
Société d'Administration générale v. O. Falson, \$70.  
Can. Oil Co., Ltd v. J. Riverin, \$24.  
Bell Tel. Co. Ltd v. x. Tétreault, \$11.  
Bell Tel. Co. v. W. Vandal, \$23.  
Bell Tel. Co. v. J. B. Foucraut, \$19.  
Bell Tel. Co. v. J. A. Lamoureux, \$12.  
C. Gagnon v. B. Dumoulin, \$56.  
J. B. Zappa v. D. Boulhard, \$54.  
E. Bérard v. G. W. Parent, \$39.  
G. Rab'novitch v. B. Dumoulin, \$40.  
J. A. Foisly v. J. H. Marler, \$40.  
S. P. Lesage v. J. Lévesque, \$87.  
M. Chalut v. A. Veillette, \$84.  
Montreal Standard Publishing Co. v. Pearce Garage, \$43.  
S. S. Lowry et al v. L. L. Phillips, \$10.  
S. Roch v. A. Lesage alias E. Ranger, \$70.  
Matthews Ltd v. J. H. Therrien, \$84.  
A. Taillefer v. R. Limoges, \$75.  
E. Tétrault v. G. A. alias W. Lanthier, \$90.  
M. Kelley v. Thos. E. Burns, \$90.  
J. P. Larivière v. T. J. O'Neil, \$32.  
Mme C. Marion et vir v. A. Marion alias Art. Bloc, \$95.  
B. Trudel et Cie v. H. Lauzière, Mitchell Sta., \$33.  
P. Roy v. R. Lavigne, Maisonneuve, \$60.  
Harris Abattoir Ltd v. v. Noël Carrière, Lachine.  
P. J. Mairisan v. M. Robin, \$56.  
Mme D. Hady et vir v. W. Lefrançois, \$68.  
O. Beaupré v. A. Aubry, \$45.  
A. Desautels v. F. Lacoste, \$20.  
C. W. Lindsay, Ltd v. H. Clément, \$18.  
A. Dibuc v. A. Gingras, \$32.  
A. Favre v. J. Giroux, jr., \$17.  
T. E. O'Reilly v. G. Ramsay, \$30.  
W. Schetagne v. D. Giroux, \$30.  
Outremont Garage v. R. B. Stewart, \$21.  
A. Rosenberg et al v. J. Greener, \$82.  
J. Taylor v. R. Normand, \$19.

## JUGEMENTS EN COUR SUPE- RIEURE

J. A. Beaudry v. L'Intermédiaire, Ltd, Montréal, \$180.  
Market Gardens, Ltd v. Lazar David, Montréal, \$339.  
A. Klepstein & Co., Ltd v. Can. Dye

Stuff Importing Co. v. J. R. Gauthier, Montréal, \$326.  
John Duquette v. Narcisse Forest, Sainte-Scholastique, \$2,150.  
N. Gagnon v. James Millar, Montréal, \$158.  
Eugénie Benoit v. R. E. Quesnel, Montréal, \$140.  
Laurin et Prévile v. J. A. Labrèche, Montréal, \$145.  
H. Harris v. E. Lapalme, Montréal, \$175.  
Lyman. Knox Co., Ltd v. Alfred Roy, Royal Vegetable Steam Boiler Compound, Montréal, \$374.  
Oct. Lalancette v. Alph. Léger, Montréal, \$117.  
Albina Paquet v. Levi Martin, Montréal, \$1,605.  
Yorkshire Ass. Co., Ltd v. Athalie Leriche Outremont, \$24,536.  
C. Laplante v. E. Dubois, Montréal, \$207.  
L'Immobilier d'Outremer, Ltd v. Sterling. Inv. Co., Ltd, Montréal, \$32,761.  
Succession James Johnstone v. G. C. Cahon, Westmount, \$647.  
Merchant & Emp. Guarantee & Acc. Co. v. J. A. H. Tessier, Montréal, \$377.  
Achille Laporte, v. Henri Cinq Mars, Montréal, \$450.  
Schachter and Hendelman v. Isidore Filion, Saint-Pierre.  
Ville de Maisonneuve v. Fred. Luckraun, Alice Dunko et Mme Fred. Luckraun, Montréal, \$97.  
A. Thibodeau, Cécile Trudel, J. A. Villemaire, Montréal \$2,024.  
Beaudoin, Ltée v. J. A. Lamoureux, Montréal, \$252.  
Ludger Lapointe v. Antoinette Pauzé et v. r. Mme Jos. Ed. Martel, et Pauzé & Co., \$135.  
Aug. Dionne v. Cal. Shiller, Montréal, \$800.  
Les enfants mineurs d'Eva Poirier Dubreuil, v. Geo. Dubreuil, Montréal, \$1105.  
G. & C. Whitewear & Co. v. L. Yelin, Jacob Slotin, et Yelin Slotin & Co., Montréal, \$291.  
Herschel Liverman v. Sol. Travitsky, Montréal, \$185.  
Ubaldo Garand v. Rres. et Uric Beauchamp, Montréal, \$102.  
J. P. Lanctot v. Suzanne Smith, Maisonneuve, et Richard Plamondon, Montréal, \$250.

## SAISIES ARRET EN COUR SUPE- RIEURE

Nous donnons le nom du demandeur, celui du défendeur, et subséquemment celui du tiers-saisi.

J. A. Charron v. A. Fauvelle et M. P. S. Corp.  
S. Shapiro v. E. Poirier et la Ville de Montréal.  
J. Plante v. A. Hudon et la Ville de Montréal.  
M. Rafalovitch et Co. v. A. Nadeau et Baillargeon Express.  
C. Besner v. A. Therrien et Can. Explosive, Ltd.  
Dupuis Frères, Ltd v. J. A. Dunay et

Crédit Canadien, Inc.  
A. Dupré et Cie v. P. Saint-Cernay et M. A. Latourelle.  
F. Côté v. A. Bissonnette et P. Lyall & Sons.  
D. Leboeuf v. A. Riopel et Rév. H. R. Roberge.  
J. A. Rivard v. E. Therrien et Commission du Havre de Montréal.  
J. Lapierre v. S. Valliquette et la Ville de Montréal.  
Grégoire et Chicoine v. D. W. Witty et la Ville de Montréal.  
A. Larvice v. D. Witty et la Ville de Montréal.  
E. Chalifour v. R. Perrault et Goodwins, Ltd.  
E. Girard v. D. Desjardins et Modern Tool Mfg. Co.  
Mlle A. Jarry v. E. Moreau et G. T. R.  
D. Emond v. A. Soucy et Imp. Munitions Board et al.  
E. Laurin v. J. R. Sénécal et Can. Northern Ry Co.  
A. Kempton v. Art. Vézetu et Millen Frères.  
H. Hopmaquer et al v. L. Wornosky v. Can. Car & Foundry Co.  
B. Malkoff v. T. Faurigni et Can. Car Foundry Co.  
P. Gagné v. J. Côté et H. Brunelle.  
Weldy & Co. v. E. N. Mathews et Windsor Hotel, Ltd.  
W. H. Knapp v. T. Berg et la Ville de Montréal.  
R. T. Heneker et al v. J. M. Tressider et Commercial Union Ass. Co.  
M. Kaplan v. A. Chevalier et Can. Cement Co.  
L. A. Charron v. A. Noël et Peter Lyall & Sons.  
F. Cohen v. J. E. Dubrule v. Metrop. Life Ins. Co.  
O. Hardy v. H. Vallée et Nat. Bridge Co., Ltd.  
C. Campbell v. P. P. Dulude et Forte Poirier et Duchesneau Furniture Co., Ltd.  
Cohen's Ltd v. E. Brissette et Can. Northern Transfer Co.  
C. Sauvageau v. H. Charette et City Ice Co.  
Couvrette, Sauriol, Ltd v. L. Kararnas, Montréal, \$52.  
Empire Cream Separator Co. of Can. v. Gédéon Caron, Saint-Louis de Gonzague et Albert Tanguay, Montréal, \$151.  
De Lorimier and Godin v. Récollet Land Co., Ltd., Montréal, \$206.  
Trust & Loan Co. of Can. c. Amélie Pilon et vir et Mme Damien Fournier, Montréal, \$8,244.  
Henri Truchon v. Jos. Brosseau, Montréal, \$111.  
Omer DeSerres v. J. C. Rancourt, Montréal, \$381.  
J. F. Brunet v. E. V. Dav'és, Montréal, \$224.  
W. B. Dufort v. Arthur Deslongchamps, Jos. Hamelin et "A. Deslongchamps", Montréal, \$333.  
Gust. Vinet v. Julien Therrien, Montréal, 1re classe.  
Margaret Davidson Aul v. W. G. Midgley, Montréal, \$350.  
J. A. D. Holbrook v. C. H. Ahrens, Montréal, \$127.



Nouvelle  
forme  
ajustée

Claridge  
et  
Falcon

SEMBLABLES AUX

# FAUX-COLS ARROW

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

\$1.35 la douzaine

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

# OUATE EN PAQUETS

Garantie exempte de fils et autres matières étrangères inertes.

OUATE DE COTON :

"NORTH STAR"  
"CRESCENT"  
"PEARL"

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



## LE SOUS-VETEMENT IMPERIAL

Vous attire sûrement des clients.



C'est la sorte de sous-vêtement que les gens difficiles vous demanderont, lorsque vous leur aurez montré ses points de supériorité. Tout sous-vêtement Imperial a 5 caractéristiques qui le font vendre.

Notez-les. Indiquez-les à vos clients et vous verrez les affaires qui en résulteront.

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

En combinaisons ou en deux morceaux  
Prenez en stock "Imperial" à présent.

KINGSTON HOSIERY COMPANY  
KINGSTON (ONTARIO)

## FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

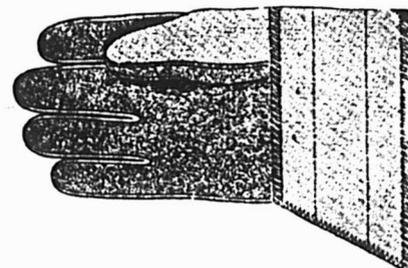
## Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—

leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Violet ou Massif avec bord en feutre rouge.  
Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, pesanteur légère, moyenne ou lourde. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

The  
American Pad  
& Textile Co.

CHATHAM (ONT.)

# GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

## LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

Pourquoi ne pas se tenir au courant des prix et faire un profit raisonnable? Nous donnons ici une liste de différents produits du Canada et d'ailleurs. Consultez ce document avant d'acheter et écrivez à ces maisons afin de connaître leurs prix.

- Acier en barre**  
Nova Scotia Steel Co.  
Steel Co. of Can.  
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**  
Canadian Poster Co.
- Allumettes**  
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Architecte**  
L. R. Montbrland.
- Armes à feu**  
Remington Arms Co.  
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**  
Assurance Mont-Royal.  
British Colonial Fire Ins. Co.  
Cie d'Ass. Mut. du Commerce.  
Esinhart & Evans.  
Liverpool-Manitoba.  
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**  
Canada Life Ass. Co.  
La Prevoyance.  
Sun Life Ass. Co.
- Banques—Banquier**  
Banque d'Hochelega.  
Banque Nationale.  
Banque Molson.  
Banque Provinciale.  
Garand, Terroux & Co.
- Bas**  
Chlpman Holton Knitting Co.
- Baurre de Peanut**  
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**  
Molsons Breweries.  
National Breweries.
- Borax**  
B. & S. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**  
S. H. Ewing & Sons.
- Bourrures et colliers pour**  
American Pad & Textile Co.
- Broche d'embouteillage**  
S. H. Ewing & Sons.
- Cacao**  
Walter Baker Co.  
Borden Milk Co.
- Café condensé**  
Borden Milk Co.
- Caisse Enregistreuse**  
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**  
Anchor Cap & Closure Corp.  
S. H. Ewing & Sons.
- "Catsup"**  
Wm. Clark, Ltd.  
Helnz Co.
- Casquettes**  
Laurin et Preville.
- Charbon**  
Geo. Hall Coal Co.
- Chaudières**  
Manufacture Jas. Smart.
- Chaussures**  
Ames, Holden, McCready.  
Aird & Son.  
Gagnon, Lachapelle & Hebert.  
Daoust, Lalonde & Cie.  
Home Shoe Co.  
Tetrault Shoe.  
T. A. et M. Cote.  
Star Shoe.  
James Robinson.  
Acme Glove Works.  
Scheuer & Normandin.  
La Parisienne.
- Chocolats**  
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**  
Imperial Tobacco Co.
- Ciment**  
Canada Cement Co.
- Cognacs**  
Henri Roy.
- Cols**  
Arlington.  
Cluett, Peabody.
- Cornichons**  
Helntz & Co.
- Corn Starch (Amidon)**  
The Canada Starch Co.
- Courroies pour boîtes**  
J. E. Beauchamp & Co.
- Coton (manufacturier)**  
Dominion Textile Co.
- Crème de tartre**  
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Curateur**  
E. St-Amour.
- Cuves**  
The E. B. Eddy & Co.
- Claques**  
Can. Consolidated Rubber Co.
- Collection de comptes**  
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**  
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**  
Benoit & DeGrosbois.  
L. A. Caron.  
Gagnon & L'Heureux.  
Gonthier & Midgley.  
E. St-Amour.
- Confitures**  
Dominion Cannery, Ltd.
- Conserves de viande**  
Wm. Clark, Ltd.  
Dominion Cannery, Ltd.
- Conserves de fruits**  
Dominion Cannery, Ltd.
- Eaux gazeuses**  
Art. Brodeur.
- Essences Culinaires**  
Henri Jonas & Cie.
- Ecrous**  
Manufacture Jas. Smart.
- Essence culinaire**  
Henri Jonas & Cie.
- Farine**  
Lake of the Woods Milling Co.
- Farine préparée**  
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**  
A. C. Leslie & Co., Ltd.  
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Ferronnerie etc.**  
Aug. Couillard.  
L. H. Hebert & Cie.  
Lewis Bros.
- Fers à repasser**  
Manufacture Jas. Smart.
- Fèves au lard**  
Wm. Clark, Ltd.  
Dominion Cannery, Ltd.
- Gants de toilette**  
Hudson Bay Knitting Co.  
Acme Glove Works, Ltd.
- Ficelle**  
Beveridge Paper.
- Fourneaux**  
Manufacture Jas. Smart.
- Gants de coton**  
American Pad, Textile Co.  
Hudson Bay Knitting Co.  
Acme Glove Works.
- Ginger Ale**  
Art. Brodeur.
- Gelées**  
Dominion Cannery, Ltd.
- Glycérine**  
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Haches**  
Manufacture Jas. Smart.
- Hardes faites**  
Victoria Clothing.
- Harengs en boîte**  
Connors Bros., Ltd.  
D. Hatton Co.
- Hôtel à Québec**  
Hotel Victoria.
- Huile de foie de morue**  
La Cie J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**  
Imperial Oil Co.
- Lait condensé**  
Borden Milk Co.  
Canadian Milk Products Co.
- Langue marquée**  
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**  
E. W. Gillett & Co.
- Limes**  
Nicholson File Co.
- Lumière de poche**  
Spielman Agencies.  
Canadian Nat. Carbon Co.
- Machines à cordonnerie**  
United Shoe Machinery.
- Marchandises sèches**  
Greenshields Ltd.  
P. P. Martin & Cie, Ltee.  
Alp. Racine, Ltee.
- Marmelade**  
Dominion Cannery, Ltd.
- Marteaux**  
Manufacture Jas. Smart.
- Mélasses**  
West India Co.  
Leacock Co.
- Métaux en lingots**  
Leslie & Co.  
B. & S. H. Thompson & Co., Ltd.
- Mince meat (viande hachée)**  
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**  
J. Brunet.
- Mons (Vadrouilles)**  
Channell Chemical Co.
- Nouritures pour enfants**  
Borden Milk Co.
- Nouveautés, Tissus, Etc.**  
Alph. Racine.  
Greenshields.  
P. P. Martin.
- Overalls (Salopettes)**  
Carhart - Hamilton Cotton Mills.
- Pain pour oiseaux**  
Cottam Bird Seed.
- Papeterie**  
Beveridge Paper.  
Jos. Fortier.  
J. B. Rolland & Fils.
- Papier**  
Beveridge Paper.  
The E. B. Eddy Co.  
McArthur & Cie.
- Panier à construction**  
Bird & Son.  
A. McArthur.
- Panier à mouches**  
Tanglefoot.
- Papier-toilette**  
Beveridge Paper.  
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**  
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**  
McArthur-Irwin.  
Sherwin Williams.
- Pelles**  
J. E. Beauchamp & Co.
- Planches à laver**  
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**  
P. Poulin & Cie.
- Poêles à l'huile**  
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**  
D. Hatton & Co.
- Poli pour auto**  
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**  
Channell Chemical Co.
- Poudre à laver**  
Canadian Salt Co.  
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**  
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**  
E. W. Gillett & Co.
- Poudre d'Oeufs**  
Cie Imperiale.
- Remèdes patentés**  
Chamberlin Med. Co.
- Réservoir à gasoline et à l'huile**  
S. F. Bowser & Co.
- Rye whiskey**  
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**  
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**  
E. B. Eddy & Co.
- Sardines**  
Connors Bros.  
D. Hatton.
- Sauce "Worcestershire"**  
Canada Sauce & Vinegar Co.
- Saucisse**  
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**  
D. Hatton & Co.
- Savons**  
The N. K. Fairbanks & Co.  
Palme Olive Soap.
- Scies**  
Disston, Henry & Sons, Inc.  
Simonds Canada Saw.
- Seaux**  
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**  
Canadian Salt Co.
- Sirop de canne**  
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirop de blé-d'Inde**  
Canada Starch Co.
- Sirop de fruits**  
Dominion Cannery, Ltd.
- Sirop pour le rhume**  
La Cie J. L. Mathieu.
- Soda caustique**  
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**  
Church & Dwight.
- Soda à pâte**  
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**  
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**  
Schoffield Woolen Co.  
Kingston Hosiery.
- Sucre**  
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Tabac à chiquer**  
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**  
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**  
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**  
Furuya & Nichimura.
- Thé de boeuf**  
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**  
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**  
Leslie, Nova Scotia Steel Co.
- Tuyaux de poêle**  
Manufacture Jas. Smart.
- Vases et sièges de jardin**  
Manufacture Jas. Smart.
- Vernis**  
McArthur-Irwin.
- Vernis à chaussures**  
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**  
Can. Cons. Rubber Co.
- Volailles**  
P. Poulin & Cie.
- Whiskey**  
Jos. Seagram.  
J. P. Wiser & Sons, Ltd.

**LA BANQUE MOLSONS**

FONDEE EN 1855

Siège social - - Montréal

Capital versé - - - - - \$4,000,000  
Fonds de Réserve - - - - - 4,800,000

## COLLECTIONS

Encassements faits dans tout le Dominion par l'entremise de cette banque et dans toutes les parties du monde civilisé, par l'entremise de nos agents et représentants. Remboursements promptement effectués aux plus bas taux d'échange.

Emissions de lettres de crédit commerciales et de lettres circulaires pour voyageurs valables

dans toutes les parties du Globe.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

**LA BANQUE NATIONALE**

FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,  
14 RUE AUBER

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

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

**Nova Scotia Steel & Coal Co.,**

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

**GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE**

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

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

**LA BANQUE D'EPARGNE  
DE LA CITE  
ET DU DISTRICT DE MONTREAL**

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de cette banque aura lieu à son bureau principal, rue Saint-Jacques, lundi, le 11 février prochain, à midi, pour la réception des rapports et états annuels et l'élection des directeurs.

Par ordre du bureau de direction,

A. P. LESPERANCE,

Gérant.

Montréal, le 9 janvier 1918.

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

## CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

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

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

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

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

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

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

BUREAU DE CONTROLE  
(Commissaires-censeurs)

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

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

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

## BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M.J.-A TURCOT

Inspecteur en Chef

Chef Département de Crédit,

M.-M. LAROSE,

M. C.-A. ROY

Inspecteur,

M. ALEX. BOYER

**BANQUE D'HOCHELAGA**

Fondée en 1874.

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

## DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;  
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;  
A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

**SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)**

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques

F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada

—42 Bureaux de Quartiers—

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

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

# FINANCES

## LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 21 janvier 1918.

Nous sommes au soir du premier jour sans feu, ce n'est pas encore le dénouement de la crise du charbon, mais il y a déjà amélioration. Le mouvement des navires dans le port de New-York révèle que le nombre des départs est supérieur à celui des arrivées; les grandes sociétés industrielles voulant faire contre fortune bon cœur, annoncent qu'elles paieront à leur personnel les jours de chômage; les ouvriers sont heureux, les télégrammes de félicitations arrivent par monceaux sur la table du docteur Garfield; le premier moment de mauvaise humeur est passé, chacun est content et tout est bien qui finit bien. En somme, on assiste, sur un autre terrain, à la répétition de ce qui s'est produit lors de la constitution de la réserve fédérale des banques. Mêmes protestations tout d'abord, mêmes approbations par la suite devant l'incontestable utilité de la grande et judicieuse réforme accomplie.

Le monde de la Bourse n'a pas voulu demeurer en reste et pour lutter contre le froid qui montait du parquet, il n'a rien trouvé de plus efficace que de se donner du mouvement. L'amélioration des cours peut s'expliquer de cette manière à moins qu'on ne veuille y voir la conséquence de la situation excellente des valeurs. Car c'est là une vérité incontestable que les compagnies industrielles font des recettes superbes et que leurs actions valent plus que le prix auquel elles sont offertes en Bourse. Cet état de choses aura tôt ou tard sa répercussion sur les cours et c'est cette vérité qui est à la base de notre confiance dans le marché.

Spéculativement, il semble qu'on ne puisse s'attendre à un grand mouvement tant que nous n'aurons pas d'Europe de nouvelles décisives. D'ici là peut-être observerons-nous une de ces périodes d'incertitude, de faibles fluctuations tendant à la hausse, favorables aux opérations rapides à faible bénéfice.

BRYANT, DUNN & CO.

## LA BALANCE DU COMMERCE DEPASSE LE DEMI-MILLION

D'après un rapport gouvernemental qui vient d'être publié, la balance du commerce canadien, en 1917, nous a été favorable par au-delà d'un demi-milliard. Les exportations se sont chiffrées par \$1,547,430,000, alors que les importations s'élevèrent à \$1,005,134,000. La balance est de \$542,296,000. En 1916, elle avait été de \$324,980,000 en notre faveur. Avant 1915, elle nous était défavorable. Cette augmentation phénoménale est imputable aux commandes de guerre.

## LES REVENUS ET LES DEPENSES DE GUERRE AU CANADA

Les dépenses du Canada, pour la guerre, durant ses neuf mois de l'année fiscale finissant le 31 décembre, se sont élevées à \$171,748,839. Durant la même période de l'année précédente, elles avaient été de \$176,229,748. Pour le seul mois de décembre, la guerre a coûté au pays \$19,779,563, comparativement à \$23,702,217, pour le mois de décembre 1916.

Les revenus du Dominion pour les neuf mois sont totalisés à \$190,658,370, contre \$165,856,349, pour la période correspondante de l'année précédente. Pour

le mois de décembre 1917, les revenus ont été de \$20,617,365. Pour le mois de décembre 1916, ils s'étaient montés à \$21,943,775.

Les dépenses ordinaires à prélever sur les revenus des neuf mois se totalisent à \$96,982,537, comparative-ment à \$81,696,595 l'année précédente.

La dette globale du Dominion atteignait le 31 décembre 1917 la somme de \$976,428,504, tandis qu'elle était à la date correspondante de 1916 de \$722,111,449, soit une augmentation de \$254,317,655, ou environ de un quart de milliard en une année.

## CONSTRUCTION DE NAVIRES POUR LA NORVEGE

La construction des navires au Canada a pris, en 1917, un développement considérable, grâce, en grande partie, aux commandes données par le Bureau Impérial des Munitions. Ces commandes représentaient à la fin de cette année, un montant de \$90,000,000 pour environ un millier de vaisseaux de transport en bois ou en acier, d'une capacité totale de 350,000 tonnes. Des commandes ont été reçues de compagnies norvégiennes de navigation pour la construction de vingt-deux navires en acier d'une capacité de 3,500 tonnes chacun. De plus, nombre de navires semblables doivent être construits pour des particuliers.

D'après la lettre mensuelle de la Canadian Bank of Commerce, les constructeurs de navires sont sérieusement retardés dans l'exécution de leurs commandes par suite des difficultés qu'ils rencontrent à se procurer la main-d'oeuvre et le matériel nécessaires.

## PAS D'EMBARGO SUR LE SUCRE

James Howell Post, président du comité international des raffineries et chargé de la distribution du sucre dans toute l'Amérique, a démenti la rumeur que les exportations du sucre brut, de New York au Canada avaient été prohibées jusqu'à nouvel ordre. De fait, dit M. Post, de 7,000 à 10,000 tonnes de sucre ont été récemment expédiées au Canada, mais si l'on en a envoyé peu ce n'est pas à cause d'un embargo, mais à cause de la rareté du sucre, d'abord, et des difficultés de transport et de la rareté du charbon.

M. Post est optimiste sur la production du sucre et a déclaré que dans une dizaine de jours l'on verrait la rareté du sucre prendre fin.

## DECLARATION DE DIVIDENDE

Montréal, Price Bros. & Co., un bonus de 2 pour cent payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 1er du même mois.

Montréal—Canada Foundries & Forgings, un dividende de 3 pour cent sur les parts ordinaires et de 1¾ pour cent sur celles de priorité pour le trimestre finissant le 31 janvier, payables le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.

Gananoque—Ontario Steel Products, un dividende trimestriel régulier de 1¾ pour cent sur les parts de priorité, payable le 15 février aux actionnaires inscrits le 31 janvier.

Winnipeg—Union Bank of Canada, un dividende trimestriel de 2¼ pour cent, payable le 1er mars aux actionnaires inscrits le 15 février.

## NOUVEAUX RECORDS

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

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

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

## Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

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

## L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

l'hon. H.-B. Rainville, Président  
17 rue S.-Jean, Montréal

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

## ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS  
39 rue S.-Sacrament  
Téléphone Main 553 - MONTREAL

## La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce Contre l'Incendie

Actif . . . . . \$900,000.00  
DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$60,660.00  
—Bureau principal:—  
179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

## APropos de la „Canada Life”

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

La „Canada Life” a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,822,201, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

Le revenu de la „Canada Life”, en 1915, a été de \$9,333,632.19, soit le plus élevé dans les annales de la compagnie.

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

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

HERBERT C. COX,

Président et gérant général

## WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO  
(Ont.).

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

## ASSURANCES

Cautionnements  
Judiciaires

Garantie de Contrats  
Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies  
Vol, Bris de Glaces  
Attelages  
Responsabilité  
de Patrons et Publique  
Pharmaciens, Automobiles

## La Prévoyance

160 rue St.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1626

J. G. GAGNE, gérant général

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

Comptables et Auditeurs  
103 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL  
Téléphone MAIN 2701- 9  
Adresse télégraphique - "GONTHLEY".

## JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

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

210 OUEST RUE NOTRE-DAME  
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

## Bureau Principal

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

DIRECTURS:

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



# BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

# ASSURANCES

## UNIFORMITE DES LOIS PROVINCIALES CONCERNANT LES ASSURANCES

Vers le milieu du mois de décembre, a eu lieu à Winnipeg une assemblée des surintendants des départements d'assurances des divers gouvernements des provinces du Canada. Le but de cette assemblée était d'étudier les moyens à prendre pour établir des lois uniformes devant s'appliquer aux assurances dans toutes les parties du Canada.

Le lieutenant-gouverneur de la Province du Manitoba, Sir James Aikins, suggéra que ce principe devrait s'appliquer également à tous les autres sujets commerciaux et non pas seulement aux assurances.

L'un des points longuement discuté, a été que les lois devraient traiter tous les bénéficiaires privilégiés sur un pied d'égalité dans toutes les provinces. M. C. C. Ferguson, le gérant de la Great West Life a fait une conférence très intéressante sur ce sujet. Il dit que les lois maintenant en vigueur dans les provinces établissent que lorsqu'un bénéficiaire privilégié est nommé dans une police—que la personne assurée n'a plus le droit de la changer sans son consentement. Ceci empêche l'assuré de faire un emprunt sur sa police et la province du Manitoba est la seule province qui permet à l'assuré de révoquer ou changer le bénéficiaire privilégié. Cependant, l'avantage d'empêcher l'assuré de faire le changement de son bénéficiaire est que les créanciers de l'assuré ne peuvent pas saisir le produit de la police d'assurance.

A ce sujet les lois des différentes provinces diffèrent presque toutes. Dans certaines provinces la femme et les enfants sont les bénéficiaires privilégiés, dans d'autres, le mari, la mère, les petits enfants sont inclus tandis que dans l'Ile du Prince-Edouard les frères et les soeurs jouissent aussi de ce privilège. Il serait dans l'intérêt public si les lois des différentes provinces étaient uniformes sur ce point. Les lois des provinces diffèrent aussi au sujet de la distribution du produit de l'assurance. Par exemple si un assuré

demeurant dans la province d'Ontario a pour bénéficiaires privilégiés sa femme et ses enfants, tous séparerait également, tandis que si l'assuré venait par la suite demeurer dans la province du Québec et adviendrait sa mort, le produit de sa police d'assurance serait partagé sur une base différente.

La province du Manitoba a appointé une commission d'étude à ce sujet et il est à espérer que les autres provinces en feront autant.

## UN PERMIS SPECIAL POUR TRANSIGER DES AFFAIRES D'ASSURANCES

La première infraction à la sous-section B, de l'article 6960 de la loi des assurances a été apportée devant la cour le 11 dernier alors que L. E. Kimpton plaide coupable d'avoir émis des polices d'assurances sans avoir la licence requise par la sous-section en question.

L'accusé confessa cependant qu'il ne l'avait pas fait de mauvaise foi, et que l'assurance en question était pour son propre commerce et qu'il ne savait pas qu'il était nécessaire de posséder une licence. C'était la première fois qu'il entendait parler de cette loi législative qui veut que tout agent d'assurance soit détenteur d'une licence.

La plainte fut faite par M. E. C. Cole, secrétaire de la Montreal Fire Insurance Brokers' Association, Inc., qui, dans les circonstances relatées plus haut, n'a pas voulu maintenir sa plainte. Et, le magistrat devant qui la cause fut entendue, ne condamna l'accusé qu'au paiement des frais après avoir suspendu la sentence.

Voici la sous-section qui exige une licence pour l'émission de polices d'assurance:

"6960b. Un agent ne peut représenter une compagnie d'assurance dans la province du Québec, ni représenter une personne, société ou corporation pour transiger des affaires d'assurance avec des assureurs non enregistrés au sujet de risques mentionnés à l'article 6963, à moins de s'être complètement conformé aux dispositions du présent paragraphe et

d'avoir obtenu une licence d'agent du surintendant des assurances; pourvu que rien de contenu dans le présent paragraphe ne puisse être interprété comme ayant l'effet d'empêcher une personne, société ou corporation de remplir les fonctions d'agent, en attendant qu'il soit adjugé sur sa demande de licence et que le surintendant des assurances la prenne en considération."

## NATURE DE L'ASSURANCE La réunion des intérêts divise les pertes individuelles

L'expérience peut montrer que sur 10,000 maisons d'une valeur totale de \$50,000,000, cinquante sont endommagées annuellement par le feu, avec perte d'environ \$250,000. Cependant, on ne sait pas quelles sont les 50 qui seront la proie des flammes l'année prochaine, ni la proportion des dommages que supportera chacune d'elles. En conséquence, chaque propriétaire, qui n'est pas assuré, est exposé, en tout temps, à perdre sa propriété. Mais, si ces 10,000 propriétaires s'unissent en un seul groupe, il est certain qu'ils remplacent l'incertitude individuelle par une connaissance définie. En se basant sur l'expérience du passé, les pertes annuelles de tout le groupe seront d'environ \$250,000. Il s'ensuit donc qu'une taxe d'une demie pour cent sur l'évaluation de la propriété individuelle fournira une somme suffisante pour rembourser les pertes de tout le groupe. L'élément de probabilité, réparti sur toute l'association, devient une certitude, et plus l'association est nombreuse, plus forte est cette certitude.

Au point de vue commercial, l'assurance contre l'incendie est une accumulation de fonds, pour faire face à de nouvelles éventualités, par l'application de la loi des pertes moyennes par le feu. Le dommage que subit une maison quelconque, en un temps quelconque, est une incertitude. Le groupement d'un certain nombre de maisons constitue l'élément de la probabilité. C'est l'application de ce principe qui nous montre que l'institution de l'assurance est un bienfait pour la société.

# Table Alphabétique des Annonces

Aird & Son Enr. . . . . 28	Caron, L. A. . . . . 66	Garand, Terroux & Cie 66	Mathieu (Cie J.-L.) . . 8
American Pad . . . . . 60	Chipman-Holton . . . . 56	Gillett Co.(Ltd.) E. W. 10	Maxwelles . . . . . 23
Ames Holden . . . . . 27	Church & Dwight . . . . 4	Gonthier & Midgley . . 64	McArthur, A. . . . . 21
Anchor Cap . . . . . 15	Cie d'Assurance Mu- tuelle du Commerce . 64	Greenshields . . . . . 48	Montbriand, L.-R. . . . 66
Aeme Glove Works, Ltd. . . . . Couverture	Cie J. A. & M. Côté . . 47	Hall Coal Co. . . . . 8	Nova Scotia Steel Co. . 62
Arlington . . . . . 58	Cie Impériale Enreg. . . 4	Handy Collection Asso- ciation . . . . . 66	Nicholson File . . . . . 21
Assurance Mont-Royal 64	Cie Wisintainer & Fils . 21	Hatton Co. . . . . 7	Paquet & Bonnier . . . 66
Baker & Co. (Walker) 8	Clark, Wm. . . . . 8	Home Shoe . . . . . 46	Poulin, P. & Cie. . . . . 66
Banque d'Epargne . . . 62	Cluett, Peabody . . . . 60	Hudson Bay Knitting . . . . . Couverture	Racine . . . . . 54
Banque d'Hochelaga . 62	Connors Bros. . . . . 10	Heinz . . . . . 5	Robinson James . . . . 44
Banque Nationale . . . 62	Couillard, Auguste. . . 66	Imperial Tobacco . . . 11	Rolland, & Fils, J.-B. . 66
Banque Molson . . . . . 62	Daoust, Lalonde & Cie 36	International Supply . 38	St-Amour, Ernest . . . 66
Banque Provinciale . . 62	Delfosse & Co. . . . . 57	Jonas & Cie, H. . . . .	St. Lawrence Sugar Co. 9
Beauchamp . . . . . 22	Dom. Canners (Ltd.) . 3	Couverture intérieure 2	Schofield . . . . . 58
Benoit et De Grosbois 64	Dionne's Sausage . . . . 8	Kingston Hosiery . . . 60	Star Shoe . . . . . 46
Beveridge Paper . . . . 23	Dominion Textile . . . .	La Parisienne . . . . . 42	Steel of Canada . . . . 19
British Colonial Fire As- surance . . . . . 64	. . . . . Couverture	La Prévoyance . . . . . 64	Scheuer, Normandin & Co. . . . . 40
Brodeur, A. . . . . 8	Dominion Wadding . . 56	Laurin et Préville . . . 50	Sun Life of Canada . . 64
Brodie & Harvie . . . . 8	Du Pont de Nemours . 23	Leslie & Co., A. C. . . 21	Tétrault Shoe. . . . . 34
Brodie & Harvie . . . . 15	Eddy, E. B. & Co. . . . . 9	Liverpool-Manitoba . . 64	United Shoe Machinery Co., (Ltd.) . . . . . 30
Brunet, J. . . . . 8	Esinhart & Evans . . . 64	Manufacture de Harges de Victoriaville . . . 50	Western Ass. Co. . . . . 64
Canada Life Assurance Co. . . . . 64	Fairbanks, N. K. . . . . 6	Martin, P.-P. . . . . 52	
Canadian Consolidated Rubber . . . . . 24	Fontaine, Henri . . . . 66		
Canadian Salt . . . . . 5	Fortier, Joseph . . . . 64		
	Gagnon & L'Heureux . 66		
	Gagnon, Lachapelle et Hébert . . . . . 32		

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 S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

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

Téléphone Bell  
**L.-A. CARON,** MAIN 3570

Comptable licencié

Institut des Comptables et Auditeurs  
de la Province du Québec

48, Notre-Dame-O., Montréal

Main 7059

## PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs,  
Prêts d'argent, Collection

Chambre 801

120 St Jacques MONTREAL

## New Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire  
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.  
Plan Américain. Taux, à partir de \$2.00

## GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest Montréal

## L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

## ERNEST ST-AMOUR

Curateur et Liquidateur de Faillites  
Commissaire pour Québec

Edifice Banque de Québec  
No. 11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Main 3235.  
Chambres 713-714.

## GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS  
(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice  
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912

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

Vient de Paraître

## ALMANACH ROLLAND, AGRICOLE, COMMERCIAL ET DES FAMILLES

— 52e Année —

Publié par la  
COMPAGNIE J.-B. ROLLAND  
& FILS,  
MONTREAL.

La nouvelle édition de cet Almanach ne le cède en rien sur ses devanciers, car on y trouve avec tous ses nombreux renseignements d'usages, un choix judicieux de conseils pratiques, anecdotes, œuvres inédites de nos meilleurs auteurs: "Le Village et la Ville", par S. Clapin; "Marraine et Fillet", par A. D. DeCelles; "Un héros inconnu", par R. Girard; "Polycarpe", par A. Bourgeois; article sur l'Alcoolisme, par le Dr. J. Gauthier, etc.

Cet Almanach déjà si populaire restera encore au rang des plus précieuses publications de ce genre.

PRIX  
15c, — franco par la malle, 20c.

TEL. MAIN 1950 CHAMBRE 405

## Collections et Achats de Comptes

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

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

## Vieilles Vivantes, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandés par

## P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

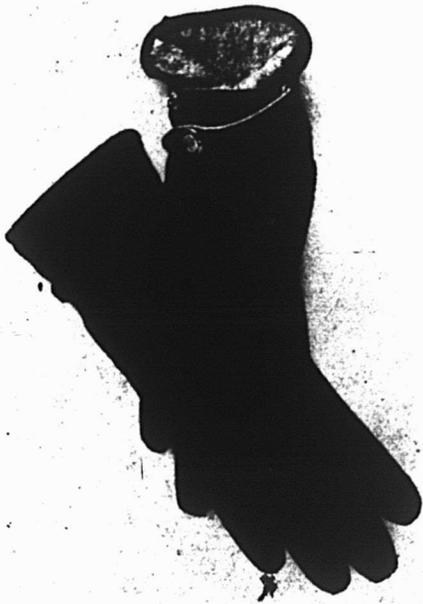
Remises Promptes. Pas de Commissions  
Demandez les prix par lettre.

# Voici une Nouveauté



Quelque chose d'intéressant et de différent: Un nouveau Gant de Femmes, en belle peau blanche d'agneau français. Il est muni d'une petite courroie et d'un gousset en peau d'agneau noire au poignet, de fourchettes noires avec points de broderie noire, piqûre française.

L'illustration ci-dessous représente des Gants de Femmes, Doublés avec une Doublure spéciale en laine tricotée. Le No 3288 L.S. est en Cap Tan; le No 2688 L.S. est en Mocha Tan; le No 2888 L.S. est en Napan Tan; et le No 7988 L/5, est en Suède Khaki. Tous ces gants ont une courroie au poignet, 3 points d'aiguille, et toute piqûre est faite sur les Machines à Gants spéciales P. X. M., assurant ainsi une couture parfaite.



Donnez satisfaction à vos clients en leur vendant les Gants **H. B. K.**, qui représentent toujours le dernier mot de la mode, tant dans les styles que dans les nuances. Les Gants **H. B. K.** sont bien faits et soigneusement faits. Ils sont durables.

La satisfaction créée parmi vos clients en leur vendant les Gants **H. B. K.** provoque des ventes fréquemment répétées et profitables pour le Département de Gants.

Nos voyageurs sont actuellement en route pour vous montrer notre assortiment complet. Examinez cet échantillonnage et vous comprendrez pourquoi la Marque de Gants **H. B. K.** attire de grosses ventes.

The Hudson Bay Knitting Company, Ltd.  
MONTREAL

# Tout ce qui se fait en Coton

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

**Dominion Textile  
Co. Limited**

MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG

