

PAGES  
MANQUANTES

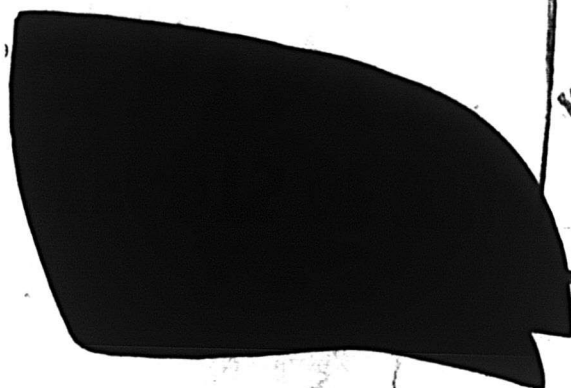
# PRIX COURANT

École des Hautes Études  
Commerciales  
Coin Viger et St-Hubert

Fondé en 1887

MONTREAL, le 22 octobre 1920

Vol. XXXIII—No 43



## LES CONTREFORTS DE CONFIANCE BENNETT

TRADE MARK

04

Les CONTREFORTS en FIBRE ont la VOGUE

*Les manufacturiers progressifs les emploient  
de plus en plus*

A titre d'éloge pour la qualité des contreforts Bennett, il est agréable de remarquer que les meilleures manufactures les emploient dans leurs meilleures chaussures.

Bureau d'Ontario:  
108 RUE AUBRENS OUEST  
KITCHENER

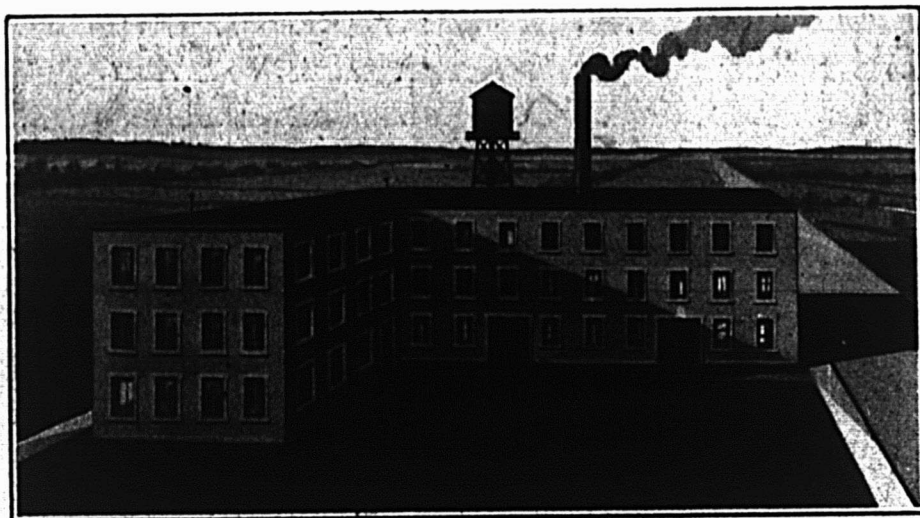
**Bennett Limited**

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

Bureau des Ventes:  
59 RUE ST-HENRI,  
MONTREAL.

Les contreforts faits au Canada par les plus importants fabricants de fibre à chaussures de l'Empire Britannique

# C'EST LA VERITE

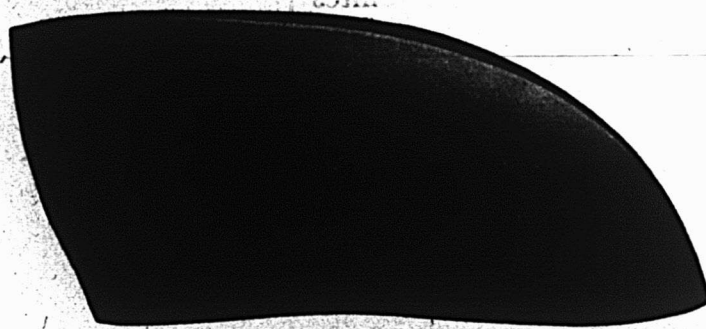


**Accessoires  
pour  
Chaussures  
en tous  
Genres**

La vérité se trouve dans la preuve et les contreforts de fibre de

## Lamontagne, Racine & Cie

ont prouvé à plus d'un manufacturier important qu'ils sont supérieurs en fait de qualité et de confort.



Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

Nos fausses semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

### LAMONTAGNE, RACINE & CIE

115 rue Arago, QUEBEC.

# COMMUNITY PLATE

*Avez-vous préparé  
votre étalage pour  
la Semaine de Community ?*



Les possibilités pour de grosses affaires en Community Plate pendant la Semaine de Community — du 6 au 13 novembre — ne sont limitées que par vos propres efforts.

Vos clients attendent déjà avec impatience l'occasion de visiter l'étalage de Community Plate et d'examiner toutes les pièces. Le Service Correct attirera spécialement leur attention.

Servez-vous de l'affiche de la Semaine de Community — reproduite dans cette annonce. Placez la carte d'étalage de Community sur la vitrine où les couverts sont étalés.

L'attrait irrésistible du Community Plate fera le reste.

Tirez tout le parti possible de la Semaine de Community. L'occasion est exceptionnelle.

## **Oneida Community, Limited,**

Aussi fabricants de l'Oneida Community Par Plate.

**NIAGARA FALLS, ONTARIO.**

# UNE LIGNE QUI SE VEND VITE

La fameuse ligne de chaussures Chromoil de Palmer McLellan est la ligne la plus profitable de votre rayon de chaussures.

Les bottes de fermes, Shoepacks et Larrigans de Palmer McLellan

s'enlèvent rapidement de vos rayons et laissent un bon bénéfice dans votre caisse; et procurent en même temps un client qui est satisfait des marchandises qu'il achète dans votre magasin.

Notre vaste publicité augmente la demande pour cette ligne déjà populaire et une bonne vente de saison est assurée. Voyez votre stock et commandez de bonne heure.



Palmer McLellan Shoepack Co.,  
Limited

FREDERICTON

N.-B.



SOUS CAPS  
VULCO UNIT



Appareil, Procédé

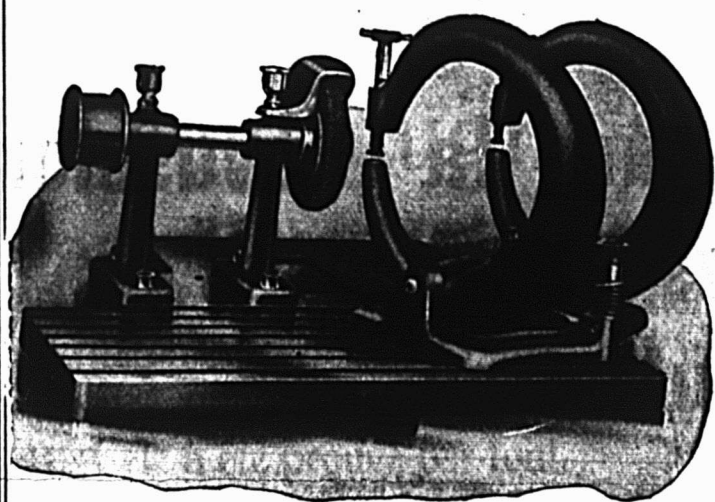
et Produits Brevetés

Si les sous-caps Vulco Unit rendent possibles de meilleures chaussures, — si leur emploi donne une plus grande valeur à la chaussure elle-même — donne plus de confort et de service au consommateur — augmente les ventes — s'ils font cela, et nous avons amplement la preuve qu'ils le font — y a-t-il quelque raison pour ne pas les employer, vous aussi ?

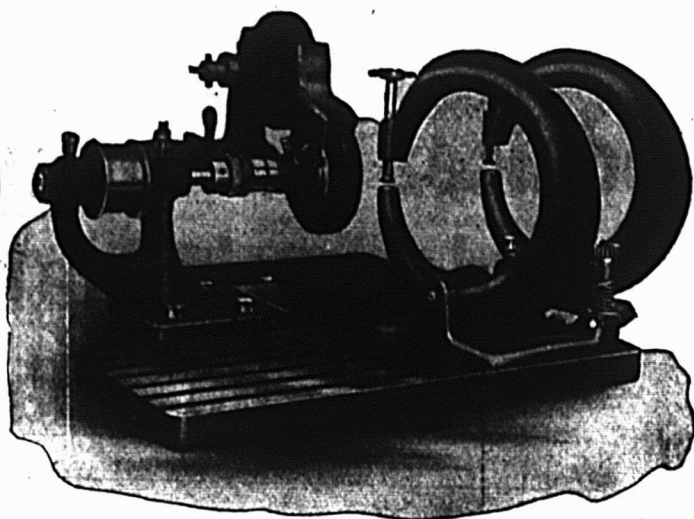
VENDUS UNIQUEMENT PAR

Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE P. Q.



Aigiseur de patins USMC  
Modèle A



Aigiseur de patins USMC  
Modèle B

# Bénéfices Supplémentaires

PENDANT LES

# Mois d'hiver

IL Y A BEAUCOUP D'ARGENT A FAIRE PENDANT LA MORTE SAISON DU COMMERCE  
DE REPARATION DES CHAUSSURES

Vous ne sauriez vous passer d'une de ces machines. C'est MAINTENANT le moment de donner votre ordre de façon à recevoir votre machine et de bien la connaître avant la première poussée de la saison de patinage.

CES AIGISEURS DE PATINS PEUVENT ETRE FIXES POUR AINSI DIRE A TOUS LES GENRES D'INSTALLATIONS.

Ecrivez-nous pour plus de détails.

## United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited

Avenue Bennet MONTREAL 227 Rue Craig Ouest

TORONTO  
90 Rue Adelaide Ouest

KITCHENER  
179 Rue King Ouest

QUEBEC  
18 Rue Demers

# Réduisez au minimum la discussion des prix dans les ventes de chaussures

Tout marchand de chaussures sait que le meilleur argument pour la discussion du prix dans ses ventes de chaussures est la LONGUE DUREE.

Et il sait aussi que la semelle est le point capital dans la durée d'une chaussure.

Les semelles Neolin durent plus longtemps. La plus longue durée qu'elles donnent, a été prouvée dans d'innombrables cas par des gens qui les ont employées dans tous genres d'usages.

Les chaussures avec semelles Neolin peuvent se vendre au même prix

que les chaussures avec semelles en cuir.

En les vendant à vos clients, vous leur rendez un double service:

1—Vous aidez le client à diminuer sa dépense de chaussures en lui donnant des chaussures plus durables et plus confortables.

2—Et comme il n'y a que la meilleure qualité de cuir à semelle qui puisse réellement rivaliser comme durée avec les semelles Neolin, vous soulagez la demande pour cette qualité de cuir et vous aidez à faire baisser le prix élevé des chaussures.

**GOOD YEAR**  
MADE IN CANADA



# Recommandez les Semelles Neolin pour augmenter les affaires

Les semelles Neolin n'ont besoin que de la recommandation des marchands de chaussures pour être universellement portées. Cela a été prouvé par tout marchand de chaussures qui a pris un bon assortiment de chaussures à semelles Neolin et qui les a recommandées à ses clients.

Essayez-le vous-même. Ayez un BON assortiment de chaussures à semelles Neolin, de façon que, lorsqu'un client est prêt à les accepter, vous ayez le style et le point voulus. Vous pourrez alors offrir à vos clients des chaussures avec les semelles portant l'étiquette de garantie reproduite ci-contre. La plus forte garantie de durée d'une semelle que nous puissions donner.

La garantie de la semelle Neolin rejette sur nous la responsabilité de la durée de la semelle. Elle montre à vos clients que Goodyear se tient derrière les semelles Neolin jusqu'à ce que

leur durée plus longue ait été prouvée à la satisfaction du client. Ajouté à votre recommandation personnelle ceci rend chose facile la vente des chaussures à semelles Neolin.

Si vous ne savez pas exactement où vous procurer certains genres de chaussures avec garantie des semelles Neolin, écrivez à notre département de semelles et talons.

The Goodyear Tire &  
Rubber of Canada  
Limited,  
TORONTO, ONT.



Ces chaussures sont faites sur semelles intérieures en cuir et les semelles Neolin y ont été appliquées d'une manière approuvée par nous. Si les semelles de ces chaussures ne vous donnent pas un service plus long que celui que vous avez l'habitude de recevoir des Semelles autres que Neolin, retournez-les avec cette étiquette au marchand, ou à n'importe quelle succursale Goodyear, et une autre paire de Semelles Neolin y sera fixée gratuitement.

The Goodyear Tire &  
Rubber Co. of Canada  
Limited.

Halifax, St. John, Québec,  
Montréal, Ottawa, Toronto,  
Hamilton, London, Winnipeg,  
Regina, Saskatoon, Calgary,  
Edmonton, Vancouver.

Gardez cette étiquette.

# Neolin Soles



Chaussures

# Tiphherary Shoes

Si vous n'avez pas encore commandé vos chaussures d'été en canevas, pouvons-nous vous suggérer l'opportunité de placer vos ordres immédiatement?

**Columbus Rubber Company  
of Montreal Limited.**



## Donnez vos commandes

Assurez-vous une livraison rapide en commandant de bonne heure vos chaussures en canevas. Nos voyageurs sont actuellement en train de prendre les commandes pour le printemps et l'été.

Columbus Rubber Company of  
Montreal, Limited

**Chaussures**  
*Tippervary*

Pour les sports et pour l'été.



Les appareils  
orthopédiques  
du  
**Docteur SCHOLL**

permettent au marchand de chaussures d'offrir le BIEN-ETRE à ses clients.

Le **FOOT-EAZER** soulage et repose le pied. Léger inoxydable, résistant, flexible, le **FOOT-EAZER** s'ajuste à toutes formes de pieds, soutient la voûte plantaire, procure un soulagement immédiat à ceux qui souffrent des pieds plats, chevilles affaiblies, cors, durillons, etc.

Le **FOOT-EAZER** est spécialement recommandé aux personnes qui sont obligées d'être constamment debout.

Les autres appareils du Docteur Scholl, tels que le Korrekto, le Toe Flex, le Bunion Reducer, etc., sont également des plus efficaces et ont mérité les éloges des nombreuses personnes qui les ont essayés.

Augmentez votre chiffre d'affaires tout en procurant le confort à vos nombreux clients qui souffrent des pieds. Gagnez leur confiance et leur fidélité en installant chez vous le **SYSTEME SCHOLL**.

Pour tous renseignements concernant le "Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

**The Scholl Manufacturing Company,  
LIMITED**

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Ang.

Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris (France), La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Ayres, Cape Town.

*Invictus*

## LA CHAUSSURE INTERNATIONALE

Si les chaussures Invictus sont considérées comme des marchandises très désirables par les maisons de la liste ci-dessous — en dehors du Canada — il est certain qu'elles possèdent une valeur infiniment plus grande pour le marchand moderne en Canada.

### ETATS-UNIS

Abercrombie & Fitch.  
Lord A Taylor.  
Coward Shoe Co.

### GRANDE-BRETAGNE

Selfridge's  
Manfield & Co.  
Junior Army & Navy Stores.

### FRANCE

Pinet & Cie

Des expéditions sont faites régulièrement en Amérique du Sud, en Australie, et en Afrique du Sud.

Nos ventes Canadiennes n'ont jamais été aussi fortes et notre distribution n'a jamais été aussi vaste qu'aujourd'hui.

**GEO. A. SLATER LIMITED**

Manufacturiers  
**MONTREAL.**

# KID KIP

**K**ID Kip est aussi doux, aussi velouté et aussi habillé que le chevreau — et donne beaucoup plus de durée.

Les manufacturiers qui l'ont vu et qui l'ont coupé en sont enthousiasmés. Il est appelé à devenir un des cuirs les plus populaires pendant cette saison.

Ce nouveau procédé est notre propriété— et nous en sommes fiers. Ses qualités sont sans égales.

Se fait en deux pesanteurs, une pour chaussures d'hommes, et une pour chaussures de dames.

**Echantillons et prix à votre disposition.**

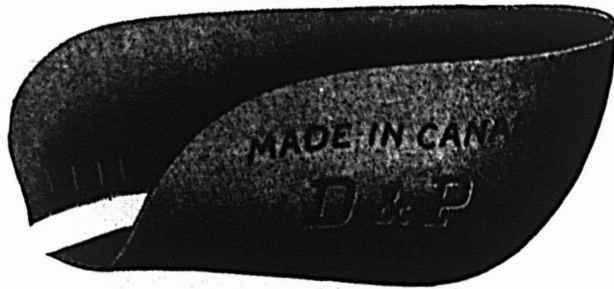
## DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:  
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:  
224 rue Lemoine  
MONTREAL

### REPRESENTANTS:

Pour l'Ontario:—H. B. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.  
Pour la ville de Québec:—Richard Frère, rue St-Valler, Québec.



## Les Contreforts D & P sont toujours uniformes

**L**A haute qualité de la matière première qui est toujours employée dans les contreforts D & P, la méthode fixe de production et notre inspection sévère maintiennent toujours la qualité uniformément bonne.

Cette réputation d'uniformité a fait de notre établissement la plus grande organisation manufacturière de contreforts de l'Empire Britannique.

Vous pouvez être sûr qu'une chaussure ayant un contrefort D & P sera toujours facile à ajuster et se tiendra toujours.

## DUCLOS & PAYAN

Tannerie et Manufactures:  
ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:  
224 rue Lemoine  
MONTREAL

### REPRESENTANTS:

Pour l'Ontario:—E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.  
Pour la ville de Québec:—Richard Frère, rue St-Valler, Québec.

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

# INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs  
Manufacturiers



"Jobbers"  
Agents vendeurs

## MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

### REPRESENTANT:

American Lacing Hook Co., Waltham, Mass. Crochets à lacets et machines pour fixer les crochets.

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissue et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

The Ceroylon Co., Boston, Mass. Ceroylon, la cire liquide parfaite.

Renforcement de contre fort et attachement Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass. Articles pour chaussures, fil de coton.

The L. G. Freeman Co., Cincinnati, O. Machinerie à chaussures.

Hazen Brown Co., Brockton Mass. Bouts rapportés imperméables, Gomme, ciment à caoutchouc.

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emportepièce.

Markem Machine Co. Boston, Mass. Machines à marquer et frapper, composés, encres.

M. H. Merriam & Co., Boston, Mass. Machines à coudre à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Good-year.

The S. M. Supplies Co., Accessoires de fabriques, Aiguilles, etc.

J. Spaulding & Sons Co., N.

Rochester, N.H. Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

United Stay Co., Cambridge, Mass. Cuir et imitation de cuir. Trépoints, etc.

### Fabrique et Succursale:

37 Foundry St. S.  
KITCHENER.

### Siège Social:

154 Rue Notre-Dame Ouest,  
MONTREAL.

### Succursale:

566 Rue St-Valier,  
QUEBEC.

## Laissez-nous vous aider avec vos troubles d'emballage

Nous fabriquons toutes sortes de boîtes en carton pour les marchandises suivantes: chaussures, bonbons, chocolats, ferronnerie, tabac, tricots, lainages, céréales, épices, essences, cartouches, remèdes, papeterie, produits chimiques, etc., etc.

**DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.**

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

En écrivant, mentionnez ce que vous voulez emballer, donnez les dimensions et les quantités que vous voulez acheter.

"LA MAISON DU SERVICE"

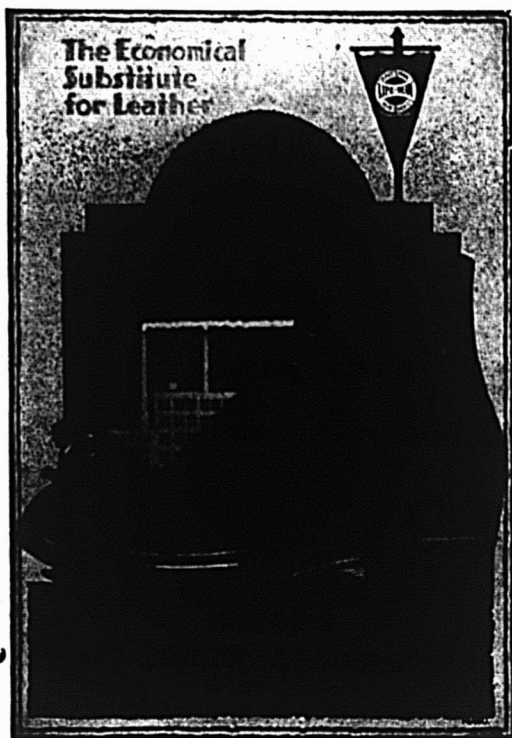
# The King Paper Box Co. Limited

**BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES**

862-864, Avenue Lasalle

Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.



# CHAUSSURES DE PROMENADE

FAITES DES  
**LIFE-BUOYS**

VOTRE LIGNE FAVORITE D'ÉTÉ.

La popularité continue des chaussures en canevas à semelles en caoutchouc pour l'été rend indispensable de prévoir vos besoins pour la saison prochaine de façon à ce que vous soyez en position de répondre à une demande maxima.

CHOISISSEZ LES  
**LIFE-BUOYS**

1921

UN VOYAGEUR DE LIFE BUOY VOUS RENDRA VISITE PROCHAINEMENT. ATTENDEZ-LE OU ECRIVEZ A NOTRE MAGASIN LE PLUS PROCHE.

**The Kaufman Rubber Co., Limited**

KITCHENER, ONTARIO.

Montréal - 13 Rue McGill.

Québec - 61 Rue St-Valier.



# C'est une saison pour le Chevreau

**L**ES FABRICANTS DE CHAUSSURES montrent plus que jamais des chaussures en chevreau.

La mode pour hommes et pour dames semble indiquer une saison de chevreau.

Les fabricants en plus grand nombre que jamais nous ont fait l'honneur de faire leurs échantillons de chevreau avec le CHEVREAU JOHN R. EVANS à cause du joli fini qu'il donne.

Il n'y a rien comme le cuir — et il n'y a rien comme le CHEVREAU JOHN R. EVANS.

**John R. Evans Leather Co.,  
Limited.**

214 RUE LEMOINE

::

::

MONTREAL

# Lady Belle



Nos voyageurs sont actuellement dans leurs territoires respectifs avec une collection complète de McKays Lady Belle pour la vente du printemps 1921. Ils ont à vous soumettre des souliers lacés à un ou deux oeillets, des brogues imitation, des trépointes McKays en blanc et un excellent assortiment de chaussures de sport. Parmi ces échantillons vous trouverez également quelques jolies chaussures de toilette avec talons Louis XV tout en cuir ou recouverts de cuir. Les cuirs employés sont: le veau, le chevreau, le verni, le daim, le cheval et les cuirs de côté.

La collection dans son ensemble est des plus intéressantes et mérite grandement une sérieuse attention de votre part.

## The Lady Belle Shoe Co. Ltd.

KITCHENER

ONTARIO

## La Trépointe

### GLOBE à coussin



ELEGANCE

GENUINE  
GOODYEAR WELT



QUALITE

CONFORT

ELEGANCE

QUALITY

COMFORT

Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieure à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux du modèle à trépointe Globe à coussin.

# Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

**La meilleure ligne qui ait jamais été  
montrée au commerce pour  
le printemps---**



**VOILA CE QUE VOUS DIREZ DE LA  
LIGNE MINER**

La ligne devient naturellement plus complète chaque saison; mais pour le printemps 1921 nous nous sommes surpassés en soumettant la collection la plus complète de chaussures pour hommes, dames, demoiselles, garçons et enfants qui ait jamais été soumise au commerce canadien.

**POUR TOUTE LA FAMILLE**

**The Miner Shoe Co., Limited**

MONTREAL

— OTTAWA

— QUEBEC

— TORONTO

Agents pour les célèbres caoutchoucs Miner.

## Table Alphabétique des Annonces

<b>A</b>	Couillard, Auguste . . . 80	<b>I</b>	<b>P</b>
American Pad & Textile . 67	Chamberlain Medicine . . 76	Imp. Tobacco . . . . . 41	Palmer McLellan Shoe
Assoc. Fab. Chaussures..	Clément Meunier . . . . 28	Industrial Export . . . . 34	Pack . . . . . 4
Couverture	<b>D</b>	International Supply. . . 14	Pigeon, Lymburner . . . 80
Assurance Mont-Royal . . 80	Daoust, Lalonde & Cie 24-25	<b>K</b>	P. Poulin & Cie Ltée . . 67
Atlantic Sugar . . . . . 78	Dominion Cannery Ltd. . . 72	King Paper Box . . . . . 14	<b>R</b>
Auer Light . . . . . 67	Duclos & Payan . . . . 12-18	Kauiman Rubber . . . . . 15	Rena Footwear . . . . . 30-31
<b>B</b>	Duffy, J. J. & Co. . . . . 74	Kenworthy . . . . . 26	Ramsay Paint . . . . . 66
Banque d'Hochelega . . . 78	Dupont & Frère . . . . . 34b	<b>L</b>	Robinson James . . . . . 22-23
Banque Nationale . . . . 78	<b>E</b>	Labelle, J.-R. . . . . 27	<b>S</b>
Banque Provinciale . . . 78	Evans Leather . . . . . 16-17	Lady Belle Shoe Co. . . . 18	Scholl Mfg Co. . . . . 10
Bennett Limited . . . . .	Eddy & Co. . . . . 76	Lamontagne, Racine, Ltée,	Geo. A. Slater Limited . . 11
Couverture	<b>F</b>	Couverture	Slater Shoe . . . . . Couverture
Breithaupt Leather Co.,	Fontaine, Henri . . . . . 80	Lawrason . . . . . 71	Sisman Shoe Co. Ltd . . 28
Ltd . . . . . 29	Fairbank . . . . . 74	<b>M</b>	Strantons Ltd . . . . . 66
British Colonial Fire Ins. 80	Ford . . . . . 90	Macdonald Reg'd . . . . . 69	Still Mfg Co. . . . . 66
Beckwith Box Toe . . . . 4	<b>G</b>	Mathieu, Cie J.-L. . . . . 68	Sun Life of Canada . . . 80
Brodie & Harvie . . . . . 61	Gagnon, Lachapelle . . . 34a	McArthur, A. . . . . 64	Simond Saw . . . . . 64
Brodeur, A. . . . . 60	Gagnon, P. A. . . . . 80	Montbriand, L.-R. . . . . 80	Star Shoe . . . . . 34c
Beach Foundry . . . . . 63	Garand, Terroux & Cie . 80	Montreal Biscuits . . . . 74	<b>T</b>
Barnett . . . . . 64	Glouard, Limitée . . . . 21	Morrow Screw . . . . . 68	Tanguay, Jos. . . . . 29
Bureau du Shérif . . . . 54	Globe Shoe Limited . . . 18	Miner Shoe Co. . . . . 19	Tétrault Shoe . . . . . 32-33
<b>C</b>	Goodyear Tire . . . . . 6-7	Maxwells . . . . . 68	Tower Canadian . . . . . 67
Canada Foundries . . . . . 64	Gunns Ltd . . . . . 72	<b>N</b>	<b>U</b>
Can. Cereal Flour Mills . 77	<b>H</b>	Nova Scotia Steel Co. . . 64	United Shoe Machinery . . 5
Canadian Cons. Rubber . 34d	Hamilton Stove . . . . . 65	<b>O</b>	Universal Importing . . . 61
Canadian Salt . . . . . 61	Holliday & Co Ltd . . . 50c	Oceanic Oyster . . . . . 75	<b>W</b>
Cie J. A. & M. Côté . . . 20	<b>I</b>	Onelda Community . . . . 3	Wisintalner . . . . . 66
Clark, Wm. . . . . 70	<b>J</b>	Omega Machinery . . . . . 68	
Columbus Rubber Co. . . 8-9	<b>K</b>		
Connors Bros. . . . . 70	<b>L</b>		
Côté, A. A., & Fils . . . 28	<b>M</b>		
Côté & Lapointe . . . . 60	<b>N</b>		

### Plus de Cinquante ans de Vogue

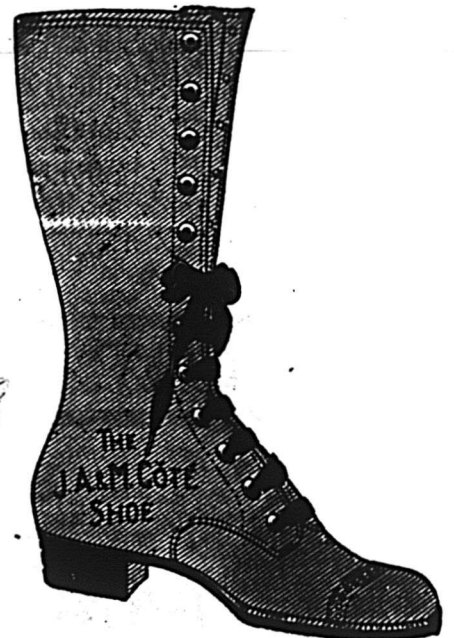
Les chaussures de la marque Yamaska provoquent des éloges aussi bien du consommateur que du détaillant. Le consommateur à cause de l'extrême confort, de la durée et de la valeur qu'il reçoit. Le détaillant à cause des ventes rapides et du nombre croissant de clients satisfaits qu'elles procurent.

Pour votre vente de chaussures pour hommes et garçons, insistez pour avoir la

**Marque YAMASKA**

**La Compagnie J. A. & M. COTÉ**

ST-HYACINTHE, P. Q.





## NOS VOYAGEURS

sont actuellement sur la route avec une série complète de nos échantillons de chaussures en cuir et en toile pour le Printemps prochain.

Il est à votre avantage d'attendre leur visite avant de placer vos commandes — Non seulement nos lignes sont superbes, mais nos prix sont des plus avantageux.

## GUÊTRES

de toutes couleurs—de différents patrons. Chaussures en feutres de toutes sortes. Exécution rapide des commandes qui nous sont confiées.

**CLAQUES**

**MALTESE**

**CROSS**

Nous avons continuellement en mains un stock considérable de "claques" de cette marque et nous pouvons exécuter rapidement les commandes que nous recevons.

LA  
MAISON

# GIROUARD

(E. T. SHOE CO.)

LIMITÉE

**SAINT-HYACINTHE,**

**QUÉBEC**

## Supprimer le risque du détail

Un service réel de la part du manufacturier ou du jobber avec qui le commerçant fait affaires peut éliminer pratiquement tout le risque du commerce.

Ce service a pour base de soumettre les échantillons convenables—convenables comme style, les meilleurs comme matériel, et à des prix tels qu'ils puissent être détaillés avec un bon bénéfice à un prix normal.

Ajoutez à cela une suggestion minutieuse au sujet de la quantité à ordonner dans chaque ligne — en prenant en considération le fait qu'aucun marchand ne doit placer de commande suffisante pour couvrir la totalité de ses prévisions, mais conserver une marge qu'il peut combler par le réassortiment si c'est nécessaire.

Le service doit être complété par une facilité d'expédition en temps prévu et par un stock bien tenu où le marchand peut se réassortir à volonté.

Vous ne trouverez ce service nulle part que chez un grand jobber. Et vous le trouverez développé à la perfection dans la plus grande maison de chaussures en gros du Canada.

# James Robinson Company

Limited

184 Rue McGill

Montréal

**Achetez là où les styles sont corrects  
et où vous pouvez toujours vous  
réassortir promptement**

Les styles des chaussures de Robinson pour le printemps ne peuvent être que corrects. Nous avons eu à choisir parmi toutes les formes, tous les modèles et tous les cuirs des Etats-Unis et du Canada.

Aucun échantillon n'a été placé dans notre ligne avant que le style n'en ait été éprouvé. Viennent ensuite la façon, le matériel et le prix. Là, chaque échantillon est bon à tout point de vue — et absolument prêt pour vous.

Vous pouvez acheter en toute confiance n'importe quelle chaussure Robinson qui convient à votre clientèle et savoir que, lorsque vous avez besoin de vous réassortir en hâte,

*Nous les avons en Stock*

**James Robinson Company**

Limited

184 Rue McGill

Montréal

## Ne manquez pas de voir ces lignes pour le printemps



Une chaussure turn pour dames qui est la ligne de meilleure vente que vous puissiez avoir dans votre magasin. Bien faite avec le meilleur cuir.



Une ligne de fines trépointes et McKays pour hommes et dames. Faite pour convenir à votre meilleure clientèle.

Metropolitan

Trépointes et McKays pour hommes et dames qui conquièrent la clientèle parce que

vous pouvez les vendre avec bénéfice à des prix excessivement modérés.

Vous constaterez que chaque échantillon représente premièrement la meilleure valeur que vous puissiez acheter pour votre argent et secondement une chaussure que vous pouvez vendre avec un bon bénéfice à un prix raisonnable.

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée  
MONTREAL, P. Q.



## Chaque échantillon est bon dans tous ses détails

En raison des changements dans la mode pour hommes et dames, quelques nouveaux changements de style sont devenus nécessaires pour la chaussure — nouveaux cuirs, nouvelles couleurs, nouvelles formes et nouveaux modèles.

Vous trouverez que les échantillons de printemps de Daoust, Lalonde, répondent à vos désirs sur ce point.

Mais en outre, l'attitude des gens envers les chaussures chères a changé.

Les belles chaussures, bien faites, mais de prix modéré, vont avoir la préférence.

A ce point de vue, vous pouvez compter sur notre ligne complète.

**Daoust, Lalonde & Cie., Limitée**  
**MONTREAL, P. Q.**



# Spécialités KENDEX

**KENDEX**, Premières pour le Cousu Trépointe et le Cousu Machine (McKay).

**KENDEX**, Semelles Intermédiaires pour chaussures.

**KENDEX**, Fausses pour le Cousu Machine (McKay) et le Cousu Chausson Retourné.

**KENDEX**, Bourrures pour le Cousu Machine (McKay) et le Chausson Retourné.

**KENDEX**, Premières, à vulcaniser, pour chaussures Tennis ou Sport.

**KENDEX**, Fausses.

**KENDEX**, Talonnettes.

Kendex offre un avantage considérable sur tout autre matériel en usage. Il n'est pas affecté par l'humidité ou la transpiration, ne craque pas, ne renfle pas, ni ne se contracte. Il est d'une couleur fixe par conséquent ne tache pas les bas les plus délicats. Kendex est un isolateur absolu, étant un mauvais conducteur il tient les chaussures fraîches en été et chaudes en hiver. Kendex élimine toute sensation désagréable, soit brûlure, échauffaison ou piqûre souvent causée par une transpiration excessive ou l'emploi d'autres matières à premières. Il est flexible et se conforme facilement à la forme du pied. Kendex soulage positivement les callosités du pied.

Rappelez-vous que:

**"Bon pied donne bonne figure".**

**Demandez KENDEX**  
**FEUTRE A LA PIÈCE TALONNETTES**  
**DOUBLURES POUR LANGUE**

**KENWORTHY BROTHERS OF CANADA LIMITED**

**St-Jean, P. Q.**

Représenté par HORACE D'ARTOIS

224 Rue Lemoine, MONTREAL, P.Q.

Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec la collection complète de nos chaussures en cuir et en canevas pour le printemps prochain. Cette collection comprend une grande variété de formes et de modèles les plus élégants et les plus nouveaux. Vous y trouverez certainement ce qui vous convient à des prix avantageux. C'est le moment de prévoir vos besoins et de placer vos ordres si vous tenez à recevoir vos marchandises à temps.

Nous avons toujours en mains un bon stock de marchandises de saison où vous pouvez trouver sans retard et à bon compte tout ce dont vous pouvez avoir besoin en fait de réassortiment pour la saison courante.

# J. R. LABELLE

CHAUSSURES EN GROS

229 Rue Lemoine, - MONTREAL.

Spécialité de Trépointes Tétrault.

# Nouveaux Modèles courants

Le jobber avisé qui est à l'affût des chances d'affaires ne devrait pas manquer de voir nos nouveaux échantillons pour la saison prochaine.

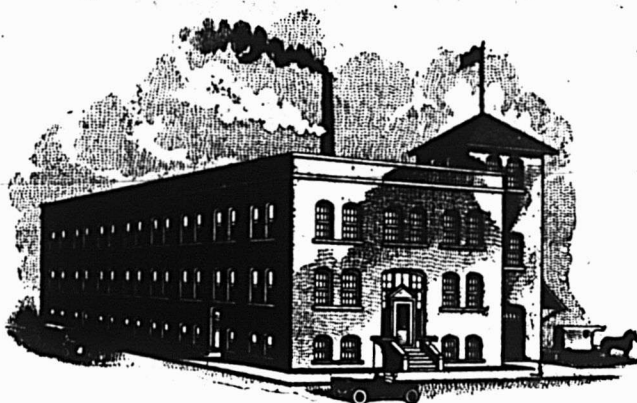
Ils représentent des lignes courantes d'un mérite exceptionnel et devraient se trouver entre vos mains si vous désirez tenir un produit qui a toujours donné satisfaction complète à la clientèle.

**THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED**  
Aurora, Ontario.

## CHAUSSURES VISSÉES STANDARD

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

**A. A. COTÉ & FILS,**  
LIMITÉE,



## CHAUSSURES COUSUES McKAY

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

**ST-HYACINTHE**  
QUEBEC.

Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessus cousu, dessous fini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. C'est la ligne qu'il vous faut.



Vitrines, showcases et garnitures de tous genres de commerce. Vitrines de toutes sortes pour

Livraison rapide.  
Prix modérés.

Nous avons en mains un assortiment des plus variés.

Modèles spéciaux faits sur commande.

**Clément, Meunier & Cie,**

Manufacturers  
190 Boulevard Pie IX.  
MONTREAL.

Tél. Lasalle 2350.

J. CLEMENT, gérant.

## Avez-vous suffisamment de chaussures à patins et de bottes hautes pour votre commerce d'automne?

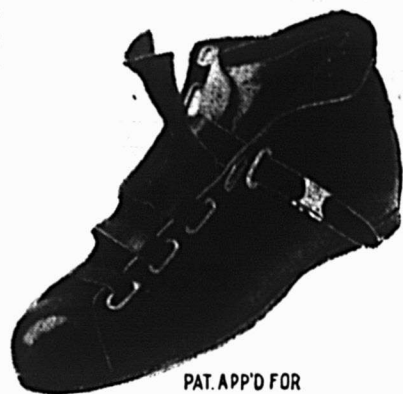


Nous attirons tout spécialement votre attention sur nos lignes de bottines à patins et de bottes hautes à lacets incassables. Elles ont des avantages que vous ne trouverez nulle part ailleurs. Ainsi, dans nos lignes de bottines à patins avec courroies de support pour la cheville, vous n'aurez jamais un côté déchiré dans l'ouverture 9 sur la vignette. Voyez comment cette ouverture est renforcée, et vous voyez la raison.

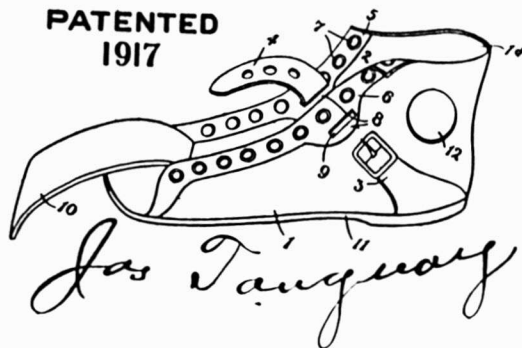
Nos bottes hautes sont des bottes de chantiers par excellence: elles se chaussent dans le quart du temps qu'aucune autre botte de même hauteur avec lacets ordinaires, et il ne reste pas de bouts de lacets pour accrocher dans les broussailles. Certains modèles conviennent tout spécialement pour la chasse.

Il n'entre que du matériel de première qualité dans la confection de ces lignes, et un essai vous convaincra de leur supériorité.

Demandez-les à votre fournisseur régulier, et s'il n'a pas exactement le modèle que vous désirez, écrivez en donnant le plus de détails possible à



PAT. APP'D FOR

PATENTED  
1917

### Jos. Tanguay

FABRICANT DE CHAUSSURES

Angle des rues du Roi et St-Dominique, QUEBEC, P.Q.



QUALITE

QUANTITE

SERVICE

Cuir à Semelles

HEMLOCK UNION OAK

Nous avons acheté au mois de février de cette année l'usine de la compagnie "Maganetawan Tanning & Electric" à Burk's Falls, Ontario, où nous fabriquons maintenant du cuir à semelles de première qualité. Grâce à l'acquisition de cette nouvelle tannerie importante, nous sommes mieux placés que jamais pour répondre à vos besoins en fait de cuir à semelles.

Nous avons un tannage pour chaque usage, depuis le turn le plus fin jusqu'à l'article courant le plus fort.

Cinq tanneries: Chacune se spécialisant dans la fabrication du

### STANDARD DES CUIRS A SEMELLES CANADIENS

## The Breithaupt Leather Co., Limited

Fabricants du Standard des Cuir à semelles canadiens.

BUREAUX DE VENTES: Kitchener,

Toronto,

Vancouver,

Montréal,

Québec.

TANNERIES A:

Penetang,

Hastings,

Kitchener,

Woodstock,

Burks Falls.

# *La Compagnie de Chaussures* **LA RENA, LIMITÉE**



Fabrique à Viauville, Montréal.

C'est dans cette usine des plus modernes que sont fabriqués les MacKays élégants et de style pour dames, demoiselles et enfants, dont notre maison s'est fait une spécialité et qui n'ont jamais cessé de donner pleine et entière satisfaction à la clientèle la plus choisie et la plus exigeante.

Si notre voyageur n'est pas encore passé chez vous, nous vous conseillons, dans votre intérêt d'attendre sa visite avant de placer vos ordres dans ces lignes de choix. Vous trouverez certainement dans notre collection tous les modèles que vous pouvez désirer pour répondre aux besoins de votre clientèle élégante.

## **La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée**

HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.

Salle d'Echantillons, Chambre 101, 153 rue Peel,  
coin des rues Peel et Sainté-Catherine,  
MONTREAL.

Téléphone:  
Uptown 322  
et 7576.

# *La Compagnie de Chaussures* **LA RENA LIMITÉE**

Fabricants de Mackays élégants et de style pour dames, demoiselles et enfants.

Notre salle d'échantillons située en plein coeur de la ville de Montréal vous donne toute facilité pour venir examiner la collection complète des chaussures sortant de nos ateliers.

N'hésitez pas à venir nous rendre visite, il y va de votre intérêt, car nous sommes persuadés que vous trouverez chez nous tout ce qu'il vous faut comme chaussures élégantes pour dames, demoiselles et enfants, et que les articles que nous vous fournirons donneront pleine et entière satisfaction aussi bien à vous-même qu'à votre clientèle.

## **La Compagnie de Chaussures LA RENA, Limitée**

HARRY E. THOMPSON, gérant des ventes.

Salle d'échantillons, Chambre 101, 153 rue Peel,  
coin des rues Peel et Ste-Catherine,  
MONTREAL.

Téléphone:  
Uptown 322  
et 7576

Les CHAUSSURES de QUALITÉ de  
**TETRAULT**

**CONNUES**

pour la plus grande satisfaction qu'elles procurent au marchand et au consommateur et leurs qualités créatrices d'affaires.

**Les Chaussures Tétrault**

***Satisfont le détaillant***

***et satisfont le client***

en produisant le maximum de

**VALEUR**

***Faites nous connaître vos besoins dès maintenant***

**Tétrault Shoe Manufacturing  
 Company, Limited**

**LES PLUS GRANDS FABRICANTS DE CHAUSSURES DU CANADA**

**MONTREAL**



# Les CHAUSSURES de QUALITÉ de **TETRAULT**

## Tiennent une Place Proéminente

Les marchands de chaussures progressifs sont nos clients — et tous nos clients sont des marchands progressifs.

Les chaussures Tétrault sont une ligne qui se vend vite et le détaillant n'a point à attendre longtemps son bénéfice.

Les chaussures Tétrault tiennent une place proéminente dans la faveur du public, uniquement par leurs mérites.

La bonne façon — les styles exclusifs — et le confort de cette ligne sont les facteurs qui ont mis le nom de Tétrault au premier rang des fabricants des meilleures chaussures.

**Tetrault Shoe Manufacturing  
Company, Limited**

**LES PLUS GRANDS FABRICANTS DE CHAUSSURES DU CANADA**

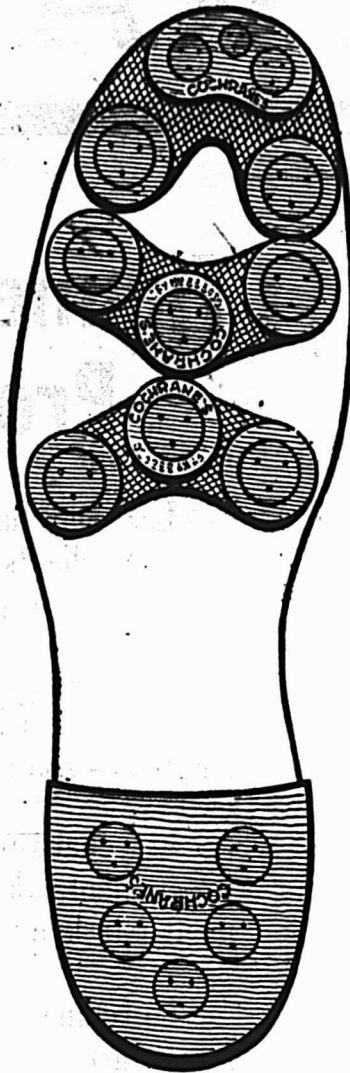
**MONTREAL**

# Semelles COCHRANE

EN STOCK

**\$12<sup>00</sup>**

*la douzaine  
de paires.*



*Livrées le jour de la réception de la commande*  
*"Département des ventes domestiques".*

## Industrial Export COMPANY

*of Canada, Limited*

**16 Rue St-Sacrement - - - Montréal**



La  
ligne certaine  
pour le Jobber

Le jobber qui vend les chaussures en canevas G. L. & H. a une ligne qui représente la meilleure valeur en Canada.

Le détaillant peut être sûr qu'en achetant cette ligne chez le jobber, il achète une ligne qui est bien faite suivant le style et à un prix qui lui laisse un bon bénéfice.

MANUFACTURIERS POUR LE JOBBER DE LA MEILLEURE  
LIGNE DE CHAUSSURES EN CANEVAS BLANC POUR DAMES,  
DEMOISELLES ET ENFANTS; FABRIQUANT EGALEMENT LES  
CHAUSSURES FINES EN CUIR POUR DAMES ET McKAY MEDIUM.

**Gagnon, Lachapelle & Hébert**

55 RUE KENT, MONTREAL

## Ne manquez pas de voir les Echantillons de Printemps de Dupont & Frère

Il s'est produit un changement marqué dans l'attitude du public à l'égard des chaussures.

La majorité des hommes et des femmes veulent de bonnes chaussures—mais ils les veulent **en-dessous** du prix que frappe la taxe de luxe.

Pour faire face à cette condition, nos voyageurs emportent avec eux une ligne de printemps dont les prix ont été nouvellement marqués.

Vous pouvez acheter ces chaussures à nos prix et les vendre au-dessous de la limite de la taxe, tout en faisant un bon profit.

Ces chaussures sont bonnes. Les prix en sont meilleurs. Vous ne pouvez commettre une erreur en attendant notre voyageur et en voyant ce qu'il a à vous offrir.

**Donnez votre commande dès maintenant; nous vous garantissons les prix pour le printemps, et tout ordre remis à présent bénéficiera de la baisse s'il s'en produit une, tout comme nous vous protégerons contre toute hausse.**

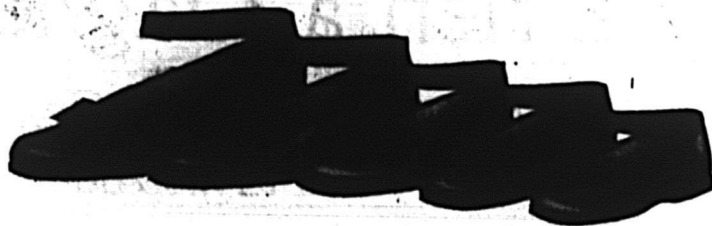
# DUPONT & FRERE

301 AVENUE AIRD (MAISONNEUVE)

MONTREAL.

# Qu'on se souviennne!

Nous avons toujours en mains les "Mary Janes" illustrés ci-après, dans toute la catégorie de la femme au bébé.



Nos prix pour ces lignes, qualité pour qualité, sont plus bas que ceux de quiconque.

Nous aurons en stock dès le 25 octobre les lignes illustrées ci-contre en cuirs noirs et bruns, et il serait intéressant pour vous de connaître nos prix.

Nous nous ferons un plaisir de soumettre échantillons sur demande.



## Stock



Nous aurons aussi en stock à la même date des chaussures de garçons et garçonnets dans les cuirs noirs et bruns. — Nous fabriquons aussi actuellement des chaussures à patins en cuir noir pour garçons et garçonnets.



Salle d'échantillons  
518 Edifice New Birks

## QU'ON S'INFORME A

STAR SHOE CO., LIMITED  
Rues Aird et Girard

# MONTRÉAL, QUÉ.



# Il n'y a rien à Gagner à Attendre

Vous avez tout à gagner et rien à perdre, en plaçant maintenant vos ordres pour 1921 de

## FLEET FOOT

Vous devez savoir à peu près le nombre de chaussures Fleet Foot dont vous aurez besoin pour votre commerce de l'été prochain et aussi quels sont les styles qui se vendent le mieux dans votre territoire.

En faisant votre choix maintenant, vous êtes sûr d'avoir votre commande complète fabriquée et livrée grandement à temps pour la saison des chaleurs.

Si vous attendez jusqu'au printemps, il y en aura des centaines avant vous, et vous pourrez être déçus.

La ligne Fleet Foot pour 1921 est complète. Les styles sont adoptés. Les fabriques de Fleet Foot sont prêtes à mettre immédiatement votre commande en train.

Assurez le succès de votre saison d'été 1921 en plaçant dès maintenant votre commande de Fleet Foot.

**LES SUCCURSALES DE SERVICE DU**

## Dominion Rubber System Limited

sont situées à

Hallifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, Kitchener,  
London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Regina, Saskatoon,  
Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.



# SECTION de la CHAUSSURE



Vol. III

MONTREAL, OCTOBRE 1920

No. 10

## DANS LE DOMAINE DU CUIR ET DE LA CHAUSSURE

**Les faits et la fantaisie dans le cuir et les cercles manufacturiers — Rumeurs de la rue au sujet du commerce actuel et futur — Aperçu du commerce du printemps et de l'été. Le commerce d'automne se relève — Les détaillants commencent à sentir le besoin d'acheter — Les peaux encore en langueur.**

Les rapports de toutes les parties du pays indiquent une réaction dans l'état des ventes des mois précédents. En dépit de la température qui se continue chaude, il y a eu une tendance marquée, pendant les deux dernières semaines, à acheter des marchandises de saison. Cela est surtout vrai des chaussures d'enfants, l'ouverture des classes nécessitant un renouvellement d'habits dans la famille après les vacances, préparatoire aux demandes de chaque famille pour la génération qui croît. A part cela, les commerçants disent qu'il y a moins de cette attitude d'esprit de la part du public qui prévalait pendant les mois d'été. A cette époque on était disposé à attendre les prix minima avant d'acheter. Sans doute, il y a encore des gens qui critiquent les prix des chaussures et il y a encore bon nombre de magasins qui maintiennent cet esprit en faisant des ventes spéciales, mais les commerçants, en général, sont satisfaits du dégageant qui s'est fait des sortes de chaussures qu'ils craignaient être obligés de garder et qu'ils vendent régulièrement et paisiblement en encourageant les ventes par une publicité agressive.

**SITUATION DU GROS.**—Les jobbers ont déjà commencé à sentir les effets des campagnes de ventes et le relâchement dans les achats qui les accompagnent. La majorité des grandes maisons est occupée à faire des assortiments qui, prétendent-ils, seront extraordinairement considérables ce mois-ci. Une des maisons de gros dans le commerce de la chaussure prétend que le mois d'août de cette année était en avant du même mois de l'année précédente quant au volume d'affaires, et qu'il en a été de même du mois de septembre. La grande activité qui a régné a sans doute été causée par la demande des marchandises pour faire face aux nombreuses commandes. Cette maison particulière a une grosse clientèle juive qui a activé les ventes aux dernières limites.

La majorité des jobbers dit qu'il y a eu une demande constante de marchandises régulières de qualité meilleur marché, et particulièrement pour des chaussures d'été. Cette demande a vidé les magasins en certaines localités. Il est généralement connu que les marchands de gros ont des stocks extraordinairement considérables pour cette saison de l'année, et bien que la plupart d'entre eux aient retenu leur stock, il y en a bon nombre qui ont fait des offres avantageuses afin de faire face à leurs obligations financières.

Cela est surtout vrai des marchands d'occasion qui sont ici aujourd'hui et demain ailleurs, et qui ont fait sentir au public qu'il avait payé jusqu'ici ses chaussures trop cher.

**LE CUIR ET LES CHAUSSURES.**—Il n'y a pratiquement rien de nouveau dans la situation depuis la dernière émission de la section des chaussures du "Prix Courant". Les tanneurs et les fabricants de chaussures maintiennent la même attitude "d'arrêt" dont nous avons déjà parlé. D'après les rapports, les commerçants de cuir ont acheté un peu plus de cuir, mais pas assez pour rendre ferme le marché aux peaux. Les manufacturiers ont suivi la tactique de Joffre de "grignoter" et ici et là un montant considérable de cuir a changé de mains. Dans les grades de chaussures à prix élevés, il n'y a pas eu de changement de prix, la hausse perceptible étant dans les cuirs de chevreau noirs ou colorés. Les fabricants de chaussures envoient leurs échantillons basés sur les prix qui sont cotés aujourd'hui sur le stock fini.

Ils semblent convaincus qu'il n'y aura pas d'autre baisse dans le cuir et ont décidé d'accepter toute perte occasionnée par les commandes, si le marché du cuir s'améliorait plus tard. Un manufacturier qui a acheté son stock au prix courant de la saison a déclaré qu'il allait accepter l'épreuve et placé ses prix sur une base de remplacement. Il dit: "A l'avenir, les manufacturiers de chaussures et les marchands peuvent faire leurs plans et poursuivre leurs opérations sur une base de valeur beaucoup plus saine que pendant les dernières saisons. En d'autres termes, je crois que les valeurs s'établissent sur une base

plus solide et que le mouvement prochain dans le marché des matériaux bruts et du cuir sera à la hausse". Les agents voyageurs disent que les marchands sont conservateurs dans leurs commandes.

**LES PEAUX.**—Les tanneurs et les commerçants de peaux sont apparemment plus éloignés que jamais à propos des prix. Il s'est produit un mouvement au sujet du prix des peaux à la campagne, mais la situation reste pratiquement la même. Il n'y a qu'une différence de trois sous dans les prix demandés et offerts. Il y a eu quelques ventes de peaux des packers à 25 c., mais pas assez pour en faire un événement. Les peaux de veaux sont plus chères, mais les marchés européens pourraient contrebalancer cette hausse. Toute la situation dépend de la situation du marché du cuir. Aussitôt que les tanneurs commenceront à montrer de l'activité, il n'y a pas de doute que les commerçants de peaux s'efforceront d'obtenir ce qu'ils considèrent un prix convenable pour leurs marchandises. Il n'y a pas de doute, toutefois que les stocks de peaux sont anormalement considérables et le jeu que feront les marchands de peaux pour conserver les prix, sera surveillé de près par les marchands de cuir. On croit qu'une baisse va se produire à la fin d'octobre. L'attitude du marchand de cuir par rapport au prix dépendra du marché des peaux.

**SITUATION GENERALE DES AFFAIRES.**—Dans l'Ouest, en dépit de la bonne récolte, les affaires n'ont pas la marche qu'elles devraient avoir. Cela est dû sans doute à la pénurie financière. Les banques, qui ont dû fournir de l'argent pour les récoltes et aussi des crédits au Gouvernement, n'ont pas adouci leur attitude au sujet des prêts, de sorte que les marchands de gros et de détail continuent d'être dans l'embarras. Mais il y a un sentiment d'optimisme qui se fera sentir partout lorsque l'argent commencera à circuler le mois prochain. Dans l'Ontario, il y a une stabilité qui promet beaucoup pour l'automne et pour l'hiver. La seule ombre au tableau est le manque d'emploi qui est le résultat des conditions des deux derniers mois. Il y a eu du chômage et si les choses ne s'améliorent, l'hiver sera dur. La perspective dans Québec est bonne, mais il y a la même incertitude industrielle qu'en Ontario.

Les pluies extraordinaires dans les provinces maritimes, ont fait tort à la récolte et jusqu'à un certain degré à l'industrie, mais tous ont l'œil sur le prochain mois pour filer dans la bonne direction. Il n'y a pas de danger de contre-temps sérieux, mais tout le monde semble mesurer le temps pour l'avenir.

## LA PRATIQUE DE L'ECONOMIE

C'est étonnant ce que la guerre a opéré de changement dans nos idées des choses. La dernière conception d'un optimiste est celle d'un savetier, qui, lorsqu'une femme lui porte une paire de chaussures très usées lui dit d'un ton très optimiste: "Laissez-les moi, Madame; je verrai ce que je pourrai faire. Les lacets ne sont pas très mauvais".

La pratique de l'économie a fait merveille.

## NOTES AU SUJET DES CAOUTCHOUCS

Quelques commerçants ont fait quelques objections au sujet des nouveaux prix sur chaussures en caoutchouc pour sport et pour l'été. Les manufacturiers, toutefois prétendent que la hausse est justifiable. Le prix des caoutchoucs, règle générale, n'a pas été haussé autant que d'autres branches de la chaussure et que les vêtements. Le temps est arrivé où il est absolument nécessaire de faire cette augmentation. M. Rice, de la Hood Rubber Co., de Watertown, Mass., a récemment fait le rapport suivant au sujet de la hausse des prix de quelques marchandises.

"En 1914, le canevas, aux Etats-Unis se vendait 24 sous la verge, maintenant il vaut 74 c.; la doublure en toile à voile, 18 c., maintenant, 62 c., le bordage pour doublure, 9c., maintenant 30 1-2 c.; coutil, 14 c. maintenant, 46 1-2 c. Le seul article qui n'ait pas subi une hausse est le caoutchouc brut.

Mais considérez les autres coûts. La main d'oeuvre est à 220 pour cent. En 1914 la main d'oeuvre n'égalait que 20 pour 100 du coût d'une paire de bottes en caoutchouc, mais aujourd'hui elle atteint 41 pour 100. Les boîtes en carton pour l'emballage sont 220 pour 100 plus élevées qu'en 1914 et les boîtes en bois 225 pour 100. Le charbon qui coûtait \$3.60 la tonne est actuellement à \$10.00 si vous pouvez en obtenir, mais récemment le prix a grimpé à \$15.00. Et ainsi de suite."

Le pourcentage du travail peut être un peu trop élevé mais l'article en somme montre une moyenne très équitable. Il appert que la hausse là-bas faite par les grandes maisons est de 27 1-2 pour 100 tandis qu'au Canada elle n'est que de 18 à 20 pour 100. C'est un item tout en faveur du commerce canadien.

Les agents-voyageurs d'articles de sport disent que les commandes arrivent de façon encourageante et prédisent de bonnes affaires pour la prochaine saison.

## TREPOINTE ENTOILEE PERFECTIONNEE

Pour donner une plus grande résistance à la trépointe en cuir et lui permettre de mieux supporter l'effort auquel la soumettront la tension du fil dans la chaussure finie et la marche dans la chaussure portée, on a imaginé d'appliquer, sur son côté chair, une lanière de forte toile pour renforcer la gravure où passe la couture qui tient la trépointe.

On fixe cette lanière au moyen d'une couche de ciment constituée de dissolution de caoutchouc étendu sur chacune des deux faces à coller.

La lanière de toile est naturellement plus étroite que le corps même de la trépointe et comme elle est collée le long du bord qui reçoit les points de piqure, le doublage se trouve invisible une fois la lisse terminée.

Il est maintenant reconnu, d'une façon incontestable, que les trépointes entoillées ont, sur les trépointes en cuir simple, l'énorme avantage de prolonger la durée des chaussures dans la fabrication desquelles elles sont employées.



## Les packers et le prix des chaussures

**Ils se défendent contre les rapports de M. Joseph Daoust — Explications plutôt tardives — La loi de l'approvisionnement et de la demande gouvernerait la situation — Réponse de M. Daoust aux critiques.**

"L'Institute of American Meat Packing" a pris la défense des "packers" et a fait une réponse aux commentaires de M. Joseph Daoust au sujet de l'influence du "Big Five" relativement à la situation du cuir et de la chaussure. L'article dit ceci :

M. Daoust est cité au sujet de la relation qui existe entre les activités des compagnies de charcuterie dites "packers" et les prix des peaux et du cuir. Dans quelques-uns des rapports attribués à M. Daoust, il fait évidemment erreur. Nous avons apprécié la publication de cette correction dans l'intérêt de la précision et de la franchise.

Dans un endroit M. Daoust dit :

"L'année dernière les prix des peaux et du cuir devinrent très élevés et les coupables étaient les "packers" de Chicago. Cette année les prix ont baissé et je suis prêt à acquitter les "packers" de complicité cette fois-ci. Ils ne sont pas coupables (rires). Ils n'ont pas amené cette baisse, je vous en donne ma parole."

Ce paragraphe se contredit lui-même. Les "packers" ne contrôlent pas plus la hausse que la baisse des prix. S'ils avaient pu faire monter les prix, ils auraient pu les maintenir à un niveau élevé. Le fait est que loin de contrôler le prix des peaux et du cuir (ou de toute autre chose) les "packers" ont perdu de l'argent sur leur commerce du boeuf pendant une bonne partie de l'année 1920.

Même actuellement, quelques "packers" qui ont perdu de l'argent dans leurs opérations durant l'année actuelle rapportent qu'il est encore impossible de montrer des résultats satisfaisants sur les opérations courantes du boeuf à cause de la baisse du prix des peaux et des produits secondaires.

Ces circonstances toutefois ne sont mentionnées que comme secondaires à la situation générale relative à la charcuterie et aux prix des peaux. Les faits qui contredisent plus directement l'assertion de M. Daoust sont bien connus du commerce, comme suit :

La loi de l'approvisionnement et de la demande contrôle le prix des peaux. Les tanneurs voulaient des peaux délibérément ils surenchérisaient les uns sur les autres pour en obtenir. Ils ont quelquefois demandé aux "packers" de leur vendre leurs peaux par avance et à des prix périés. De telles tendances et les conditions économiques mondiales qui les appuient produiront toujours des prix élevés pour toutes marchandises.

M. Daoust dit en un autre endroit que les "packers" n'ont réduit le prix des peaux que de cinq sous environ depuis le premier mois. Il veut sans doute parler des peaux de jeunes boeufs du pays de mai et juin qui se sont vendues 35 sous la livre, une baisse de 5 c. sur mars.

Mais sûrement M. Daoust se rend compte que les peaux qui se vendaient 35c. étaient de février-mars, les plus mauvaises de l'année, de sorte que si on met en ligne la qualité, la réduction sur les peaux de mai est en réalité de 8 à 9 sous la livre.

M. Daoust dit que les vendeurs de peaux de la campagne établiront une moyenne des prix auxquels ils ont acheté et qu'ils vendront les peaux de veaux 50 c. la livre. Le fait est que les peaux de veaux des packers étaient cotées le premier mars 75 c. et à 37 1-2 la livre au mois de juin. Actuellement les peaux de veaux peuvent être achetées de commerçants de la campagne à 20 et 25 sous la livre.

M. Daoust dit aussi que les "packers" refusent de vendre à moins qu'on accepte leurs prix. Les "packers" dit l'Institute acceptent toute offre raisonnable.

Finalement "L'Institute" regrette que M. Daoust en demandant aux détaillants d'acheter du feutre a forcé une attaque contre les packers afin de justifier son conseil.

Il s'est présenté un bon nombre d'occasions où, avec le ressentiment public au sujet du prix élevé des chaussures, "L'Institute of American Meat Packers" aurait pu trouver commode d'affirmer que, à en juger par le prix des peaux, les fabricants de chaussures exploitaient le public.

Mais "l'Institute" sentit qu'en fait de prix et de détail et de coût de manufacture, les marchands détaillants et les manufacturiers pouvaient faire face à des conditions qui justifiaient les prix—conditions que "l'Institute" pouvait ignorer,

Conséquemment, en répondant aux demandes d'information et en corrigeant la critique, "l'Institute" s'est abstenue par un motif de justice, d'attaquer les vendeurs et les fabricants de chaussures.

M. Daoust, après avoir lu ce qui précède a déclaré au Prix Courant :

"Après avoir lu cette lettre attentivement, je ne trouve pas que j'aie été dans le tort l'année dernière et cela convainc que les "packers" avaient tiré avantage de la demande des peaux et du cuir. Il est ridicule de dire que les tanneurs ont surenchéri les uns sur les autres; au contraire, les tanneurs pour pouvoir obtenir les peaux étaient obligés de payer ce qu'on leur demandait et ils n'ont jamais payé un prix plus élevé que les "packers" demandaient.

"Je suis aussi convaincu que le viande ne s'est pas vendue meilleur marché parce qu'ils obtenaient plus d'argent pour les peaux et je maintiens que les profits surnuméraires qu'ils ont fait avec les peaux se sont élevés à des millions. Je suis prêt à admettre que cette année ils font de lourdes pertes à cause de la grande baisse dans le prix des peaux, parce qu'ils avaient calculé le prix à 30 et 35c. pour les peaux de mars, avril et mai et 25c. pour juin.

“Au sujet de la déclaration qu'ils refusaient d'accepter toute offre à l'époque où je prononçais mon discours le 14 juillet, je vous inclus le rapport du marché aux peaux publié vers cette date. Je vous inclus ces rapports pour montré qu'à cette époque j'étais justifiable de faire ces déclarations. Lorsque je donne des entrevues ou que je fais des déclarations, je me fais un point d'honneur de dire la vérité et rien que la vérité; par ces rapports du 12 et du 13 juillet, vous pouvez juger qui a raison.”

Voici ces cotes:

Rapports du 13 juillet, 1920—On ne remarque pas beaucoup d'activité sur le marché aux peaux des “packers” parce que les vendeurs ont encore des hautes idées tandis que les vues des acheteurs sont très basses. Les prix sont simplement nominaux comme ni vendeur ni acheteur ne veut nommer un prix.

Bureau du marchand, 13 août 1920—Les gros packers demandent jusqu'à 34 c. pour peaux de vache du mois d'août mais je puis offrir 2000/3000 juillet, août petits packers, 50 lbs et plus, à 25c. ou en char 55 lbs. et plus au même prix.

“Au sujet des peaux de veaux, ma déclaration était très clair et mes cotations sont que lors de l'ouverture de la saison le premier mars le prix était de 75 sous et qu'il a graduellement baissé à 25 sous et qu'à l'époque où j'ai prononcé mon discours j'ai convenu que le prix était de 37 1-2c. en juin et de 25c. en juillet.

“Quant à l'insinuation que les tanneurs et les manufacturiers de chaussures faisaient trop d'argent avec leurs chaussures et leur cuir, je maintiens que “l'Institute” est certainement dans le tort, car je ne connais pas de tanneur ou de manufacturier qui aient tiré avantage de la hausse du marché; ils ont tous basé leurs prix sur le coût respectif de leur matériel brut.

“Dans le dernier paragraphe, “l'Institute” prétend que j'aurais dû offrir aux packers l'occasion de me donner en entier les faits réels avant de faire les déclarations que j'ai faites. A ce sujet je suis surpris qu'ils n'aient rien dit l'année dernière lorsque j'ai fait mon discours à Toronto et qu'ils reviennent sur ce sujet cette année alors que je n'ai parlé des “packers” de Chicago qu'incidemment. C'eut été un meilleur temps pour eux de protester l'année dernière, et cela prouve que je n'étais pas alors tellement dans le tort, car j'ai agi alors prudemment et les événements ont donné raison à mes prétentions.

o

**TENDANCES AUX STYLES SIMPLES. — COUPE POPULAIRE. — LES TALONS LARGES ET BAS ONT LA PREFERENCE. — NUANCES PLUS CLAIRES PLUS EN USAGE.**

D'après les informations qu'on a pu recueillir dans les principaux centres américains, il n'y a pas un grand nombre de changements, ou de changements radicaux dans les modes de chaussures pour hommes pour la saison. Les chaussures hautes prédomineront, malgré le grand nombre d'Oxford qui sont exhibées. Alors que la chaussure connue sous le nom de Brogue domine dans les articles d'au-

tomne, il y a des signes qu'elle diminuera en popularité. Dans les échantillons de printemps, il y a une tendance marquée vers l'élimination des parties à effets voyants, telles que bouts à ailes, perforations et découpures, et la plupart des échantillons accusent des modifications qui réduisent les effets précités à leur minimum dans les chaussures d'hommes et de femmes.

La “Brogue” semble se vendre bien pour l'automne dans les chaussures d'hommes et de femmes, mais il y a apparence que cette fantaisie est à peu près usée. La cherté des bas de laine a eu quelque chose à faire dans la demande générale pour cette chaussure ainsi que sa forme légère et chic. Il y a un bon nombre de chaussures hautes et basses qui ont l'apparence brogue, mais elles ne sont pas prononcées comme aspect décoratif.

La chaussure haute maintient sa suprématie dans les chaussures pour hommes bien que les chaussures Oxford fasse bonne figure.

La coupe blutcher a fait son apparition dans les chaussures basses et les chaussures hautes et elle est en évidence dans la classe moyenne. Il se fait quelques efforts pour faire revivre la botte à boutons, mais elle ne promet pas d'être un facteur, excepté pour chaussures de cérémonie. Dans toutes les modes la confection unie prédomine; les chaussures sont généralement unies avec empeigne et bout simples.

La forme anglaise maintient sa popularité, mais la tendance est vers des bouts plus larges et plus ronds, la chaussure étroite étant presque éliminée. Un effet rebondi paraît dans bon nombre de modes et il y a une tendance à la rendre élastique dans le coup-de-pied et dans la semelle, quelques-unes ont un effet de “berceau”. Les Oxfords ont le bout carré ou en boule.

Dans les cuirs, le brun prédomine dans les nuances foncées, bien qu'il y ait une tendance à populariser une nuance plus légère avec teinte rouge. Il y a plusieurs sortes de combinaisons à tan clair ou foncé, quelques-unes avec empeignes foncées et hausses brunes, mais ces chaussures seront surtout considérées comme des nouveautés. Les chaussures en vedette sont celles tons bruns et tons noirs qui ont reçu le plus d'encouragement pendant la dernière saison. Une autre particularité de la saison, c'est l'usage de peau de chevreau dans les chaussures d'hommes.

Le veau est populaire et se trouve dans toutes les modes distinguées de chaussures d'hommes, dans les marques de la dernière saison.

Le Cordavan est à la baisse, mais les chaussures en box calf deviennent populaires.

Les talons ont en général un pouce, un pouce et un huitième et un pouce et deux huitièmes, et la tendance est vers les talons larges spécialement à la base. Le rebord est rogné en rond et ras, bien qu'il y ait des rebords larges avec couture qui va tout autour de la chaussure. Les boutons sont finis en blanc, les boutons noirs étant mis au rancart. Les talons de caoutchouc sont en usage pour les chaussures de qualité moyenne ou fine.

## Profits actuels

**Les marchands de détail de chaussures ont quelques problèmes de profits à résoudre. — Une tendance à la baisse, l'idée générale.**

Depuis le commencement de la guerre, le détaillant de chaussures et le marchand de cuir ont constamment été plus en vedette que les autres commerces. En réalité un bon nombre d'entre eux étaient dans les ténèbres au sujet d'une foule de choses se rapportant à leurs affaires. Les journaux les ont critiqués à tort et à travers et toutes sortes d'explications ont été données au sujet des prix, bas ou élevés, pourquoi étaient-ils si élevés, pourquoi ne devraient-ils pas être plus bas, et la grande majorité de ces articles a montré que leurs auteurs n'étaient pas familiers avec ce commerce et la situation de toute l'affaire.

Actuellement il se peut que quelques détaillants soient un peu poussés à rencontrer leurs comptes. Cela ne veut pas dire qu'ils sont dans un mauvais état financier, parce que la majorité des détaillants de chaussures au Canada est peut-être dans une meilleure condition financière qu'elle ne l'a jamais été. Par une tournure particulière de circonstances, le commerce de chaussures se trouve dans une position embarrassante, parce que le surplus de son capital, au lieu d'être à la banque est retenu dans la chaussure à prix de remplacements qui ont excédé ceux d'il y a un an environ. Cela s'applique à ceux qui utilisent tout leur capital et qui n'ont pas de réserve.

Il peut paraître étrange de le dire, mais les chaussures n'ont pas de valeur courante sur le marché. Ne vous méprenez pas sur cet avancé. Un courtier d'immeubles peut acheter une propriété pour \$1,000. Dans deux semaines, pour quelques causes imprévues, cette propriété atteint la valeur de \$2,500. L'homme peut la vendre ce prix parce qu'elle a atteint cette valeur sur le marché. Un marchand de bois peut avoir acheté mille pieds de bois à \$75.00 et dans quelques jours les revendre \$150.00 parce que le prix du marché a monté soudain.

Mais est-ce que les chaussures sont dans ce genre de commerce? Pas du tout. Expliquons-nous. John Smith a un magasin de détail de chaussures. Il fait une commande à une maison de 100 paires de chaussures à \$7.00 la paire. On lui permet, s'il veut avoir tout le profit alloué, de vendre ces chaussures \$10.50 la paire. Mais lorsque les chaussures sont rendues dans le magasin, le prix, à la manufacture est grimpé à \$10.25 la paire. Maintenant, si M. Smith vend les chaussures qu'il a payées \$7.00 plus de \$10.50 il peut être poursuivi comme profiteur. Il ne peut prendre en considération le prix de remplacement dans la vente, il doit fixer son profit sur la facture. Le commerce des chaussures, différant de ceux de l'immeuble, du bois, du charbon, etc., n'a pas de valeur de marché; il a simplement une valeur de facture.

Supposons maintenant qu'il vende les chaussures de \$7.00, \$10.50. Il aura payé \$7.00 pour les 100 paires et

aura reçu \$10.50, profit brut de \$3.50 sur lequel il doit déduire ses dépenses de vente et tous ses autres déboursés du commerce.

Il fait ensuite une commande de 100 autres paires au nouveau prix de \$10.25 la paire. Au lieu de payer \$700 il devra payer \$1,025 ou \$325 de plus qu'à l'achat premier et comme son profit brut n'a été que de \$350, il n'a que \$25.00 pour payer ses dépenses courantes, en d'autres termes, il devra trouver un autre \$325 pour rencontrer le prix de remplacement.

C'est ce qui embarrasse bon nombre de marchands actuellement. Ils ont besoin de cet argent supplémentaire pour remplacement. Si les chaussures avaient une valeur courante comme l'immeuble, les profits des 100 premières paires suffiraient pour expédier les affaires, mais la loi ne le permet pas.

Maintenant on dira sans doute que le détaillant a fait son profit sur la première centaine de paires et qu'il continuera de faire du profit sur les autres ventes en ajoutant le pourcentage voulu. Est-ce que cela est strictement vrai? Il y a des magasins aujourd'hui qui ont des stocks de chaussures qu'ils ont vendu constamment \$8.00 pendant la dernière saison. Dans le département de réception il y a des chaussures qui ont été expédiées au prix de \$8.75 la paire. Sera-t-il possible d'obtenir un profit régulier sur ces chaussures? Non!

Les journaux, un fort sentiment public, et beaucoup de bavardages au sujet de la baisse des prix ont forcé le détaillant dans une position qui, bien qu'elle lui permette des profits légitimes, l'empêche cependant d'en faire parce qu'il ne trouve pas la chose convenable et qu'il n'y a pas d'autres moyens que de réduire ses profits dans cette situation particulière.

Voici un exemple de la situation d'une maison faisant le commerce de chaussures d'enfants. Cent paires de chaussures qui coûtent \$300 sont vendues \$400. C'est un profit d'un dollar la paire, ou 33 1/3 pour cent de profit sur le prix coûtant. Ces sortes de chaussures coûtent maintenant \$3.65 la paire et pour faire le même pourcentage de profit, il faudrait revendre les chaussures \$4.90 et probablement \$5.00 la paire. Mais cette maison n'ajoutera qu'un dollar de profit la paire.

Mais le public dira que le marchand obtient le même profit sur chaque paire. Cela est vrai, mais pour obtenir ce profit, la maison aura à dépenser 65 sous de plus sur chaque paire, ce qui ne paraît pas grand-chose sur une paire, mais sur 100, cela signifie \$65 et sur 100 \$650, et l'argent placé coûte de l'argent.

Mais voici une autre chose très étrange au sujet du remplacement d'argent. Alors que le détaillant de chaussures ne peut vendre ses marchandises ou fixer ses profits sur la valeur du déplacement mais sur le prix de facture,

les compagnies d'assurance assureront la valeur du remplacement. Ainsi sur quelques parties du stock, un incendie paierait mieux qu'une vente au détail.

C'est aussi un fait reconnu, qu'alors que plusieurs magasins ont un stock moins considérable qu'il y a un an, ils ont plus d'argent de placé, et c'est cette situation qui est très difficile pour quelques-uns d'entre eux; ils ne peuvent rencontrer leurs comptes et sont forcés de demander un délai.

Mais il n'y a pas lieu de s'alarmer au point de vue financier. Toute l'affaire s'arrangera d'elle-même pendant la période de réajustement. C'est aussi un bon signe que les choses reviennent à l'état normal. Les détaillants ne se plaignent pas, les marchands de gros non plus et semble revenir à des conditions plus stables.

Un autre signe d'espoir, c'est que les manufacturiers sont maintenant en meilleure position pour remplir les commandes. Ils se rattrapent dans leurs commandes et qu'ils mettent leurs manufactures en meilleur fonctionnement leur permettant de produire davantage, de sorte que les marchands pourront obtenir un meilleur service, se procurer des marchandises mieux assorties, ce qui est très important pour celui qui ne garde pas de gros stocks.

### LES MANUFACTURIERS DE CHAUSSURES NE SONT PAS EN FAVEUR DES COMMANDES SIGNEES.

#### Les manufacturiers américains se prononcent contre le change — Résultats du questionnaire envoyé par le secrétaire de l'Association des Manufacturiers—Attitude des Détaillants sur la question

Dans une lettre circulaire envoyée il y a quelque temps aux membres de la National Boot and Shoe Manufacturers' Association of the United States, des réponses ont été reçues de cent onze, la majorité étant opposée au change ou croyant impossible de le mettre en pratique. Quelques-unes des raisons sont données plus bas:

Parce qu'ils craignent de briser les relations de sympathie avec les clients actuels.

A cause de la nature du commerce, c'est-à-dire de vendre à leurs propres magasins seulement, à de petits marchands étrangers et ignorants.

Parce qu'ils croient que la condition de l'industrie de la chaussure est telle qu'il ne serait pas sage d'adopter cette pratique maintenant.

Parce qu'ils croient qu'il n'est pas pratique d'obtenir une commande signée au moment où la commande est donnée, par exemple:

(a) Un vendeur ne fait pas une commande au moment où elle est prise, mais plus tard, lorsqu'il lui conviendra.

(b) La personne donnant la commande n'aurait pas, assez souvent l'autorité de la signer.

(c) La persistance à demander des commandes signées pourrait amener une rupture des relations commerciales existantes, etc.

La nouvelle du résultat de ces opinions sur le commerce est suivie de la citation d'une lettre envoyée récemment par A. H. Guetting, président du comité exécutif de la National Shoe Retailers' Association, comme suit:

#### Point de vue du marchand détaillant

Dans les conférences des directeurs de la N.S.R.A. avec les manufacturiers, nous avons tous convenu qu'un contrat pour une commande de chaussures était un contrat sacré et ne devrait pas être annulé, excepté par le consentement mutuel, et ne devrait jamais être annulé après que les chaussures ont été taillées.

Mais, d'un autre côté, le manufacturier doit faire des chaussures conformes à l'échantillon et doit les livrer au temps spécifié. S'il s'aperçoit au cours de la confection qu'il ne peut les livrer en temps, ou au moins 30 jours après le temps spécifié, les marchands détaillants demandent avec instance qu'il avertisse l'acheteur, lui fasse connaître les circonstances et l'époque où la livraison peut être faite. Sur réception de ces informations, le marchand détaillant peut conserver la commande ou la refuser, à son choix.

#### Le marchand détaillant pas responsable

Cette position a été fortement approuvée par les membres de la N.S.R.A. par tout le pays, parce que nous, comme détaillants, ne désirons pas nous dérober à nos responsabilités, ou avoir le nom de ne pas observer nos contrats aussi bien que les meilleurs fabricants des Etats-Unis.

Nous n'hésitons pas alors de prendre un engagement qui obligera le manufacturier aussi bien que le détaillant à des responsabilités égales. Souvent des manufacturiers oublient qu'ils expédient des milliers de paires de chaussures, plusieurs mois après qu'il était convenu de les livrer ou que dans d'autres circonstances, ils expédient vingt-cinq pour cent de leurs commandes de qualité inférieure à ce qui avait été demandé. Maintenant le marché a tourné et le marchand détaillant, dans quelques cas tire avantage de ses droits, et plusieurs manufacturiers sentent qu'il n'y a pas de responsabilité dans le commerce de détail. Cela ne peut être prouvé et là où il y a des délinquants dans le commerce de détail on peut en montrer autant chez les manufacturiers.

#### Plaidoyer en faveur de bonnes doublures

Dans une discussion sur la nécessité de support pour l'empaigne de la chaussure, dans le "Shoe and Leather Reporter", un écrivain traite ce sujet à fond. Il dit: "Pourquoi avons-nous des doublures de chaussures? Nous savons que nous pouvons faire des chaussures bonnes, durables, de bonne apparence sans doublure. Nous savons aussi que lorsque nous faisons une bonne chaussure non doublée, nous la

# LE PRIX COURANT

## Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détailants  
du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 3272 MONTREAL.  
Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { Canada . . . . . \$3.00  
Etats-Unis . . . . . \$3.50  
Union postale . . . . . \$4.00 }

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

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une  
année.

Toute année commencée est due en entier.

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

MONTREAL, vendredi 22 octobre 1920

Vol. XXXIII—No. 43

## LA QUESTION DU SUCRE

**Pourquoi et comment la crise s'est produite. — Ses  
répercussions aux Etats-Unis et au Canada. —  
Les intérêts en présence. — La solution néces-  
saire.**

L'état de panique où se trouve le marché mondial du  
sucre, constitue le fait dont l'importance domine la situa-  
tion économique. L'instabilité des cours est pour le mar-  
chand—grossiste ou détaillant—un sujet de grave préoc-  
cupation et à ce titre il s'impose à l'attention des hommes  
d'Etat. Déjà le gouvernement de Cuba est intervenu dans  
la crise et chacun sait que le nôtre a sous les yeux un pro-  
jet d'intervention que plus d'un estime nécessaire. Nous  
dirons toutefois, qu'insuffisamment étudié, d'application  
brusquée, il est apparu inique à la masse qui par ailleurs  
ne possédait pas les éléments nécessaires d'appréciation de  
la situation. Elle ignorait en effet que le développement de  
notre pays a été très rapide et qu'en raison de la rapidité  
avec laquelle on l'a construit, notre édifice industriel man-  
que de la solidité qui lui permettrait de résister aux tem-  
pêtes.

Entre reconnaître la situation en somme délicate de  
notre industrie et intervenir, il n'y avait qu'un pas, lequel  
a été vite franchi. Le tout était de ne pas aller trop vite  
et de ne pas mettre les pieds dans les plats. Pour les gou-  
vernements comme pour les maîtres à danser il y a la  
manière, l'art de ne pas faire de faux pas: cela s'appelle  
la politique.

En ces derniers temps on a beaucoup parlé de la ques-  
tion des sucres. Comme toujours, lorsque la passion in-  
tervient, lorsque l'égoïsme constitue un élément de dis-  
cussion, on a négligé les faits pour les sentiments et perdu  
la claire vision des données indispensables du problème qui

se pose. Peut être serait-il intéressant d'en faire le rapide  
exposé, quitte à laisser ensuite à chacun le soin d'en tirer  
les conclusions qui en découlent.

A la Havane, le prix du sucre, avant la guerre, oscil-  
lait entre \$6.50 et \$7.00 le sac de 325 livres, ce qui met-  
tait à un peu plus de 2 cents, le prix de la livre de sucre.  
En mai dernier elle atteignait 23 cents et les banques cu-  
baines prêtaient \$35 sur chaque sac entreposé. Le prix en  
est aujourd'hui tombé à \$20.00 et les banques perdent la  
différence. Leurs opérations ayant porté sur 2.500.000  
sacs, leur perte se chiffre par \$50.000.000.

Aux temps heureux de la hausse du sucre, tous les  
Cubains étaient riches, ou du moins croyaient l'être de-  
venus. Ceux qui d'aventure ne l'étaient pas encore, vou-  
laient s'enrichir rapidement. Un état d'esprit comparable  
à la fièvre de l'or, à l'époque fabuleuse du Klondike, se  
développa à la Havane. La munificence traditionnelle des  
Espagnols se manifesta librement. Des palais somptueux,  
sinon magnifiques, surgirent à tous les coins de rue et  
tous les ouvriers eurent à la banque de rondellettes écono-  
mies. Et ce fut précisément ce qui en un moment menaça  
d'effondrement, tout le système financier de la Perle des  
Antilles. Les ouvriers en effet prirent peur dès qu'ils con-  
nurent le chiffre de la perte des banques. Ils s'ameutèrent  
et exigèrent qu'on leur rendit leur argent. C'est alors que  
le président Ménocal jugea bon d'intervenir en proclamant  
un moratorium de deux mois, durant lequel chacun ne  
pourrait retirer que dix pour cent de la somme déposée à  
la banque. Malheureusement il était trop tard et une ins-  
titution financière très importante avait déjà suspendu  
ses paiements.

Présentement le calme se rétablit à Cuba, du moins

*La Meilleure*  
**Cigarette**  
@ 15¢

**"Le Succès du Jour"**  
**CIGARETTES**  
**MILLBANK**

*Elles*  
*rappellent*  
*de bons profits*

en apparence, puisque la panique n'existe plus. Mais le mal s'étend lentement et le désastre creuse des précipices plus profonds chaque jour. Les banques en effet font rentrer les sommes qu'elles ont consenties sur le sucre entreposé. Ayant prêté la main à l'accaparement en en faisant les fonds, elles pro-acclèrent aujourd'hui la baisse en exigeant des planteurs qu'ils jettent leur sucre sur le marché. Ajoutons que la haute banque de New-York a déjà sauvé la mise aux banques de Cuba, qui ont perdu leur indépendance dans la crise.

On estime à 330,000 tonnes, les disponibilités en sucre brut de Cuba, dont 60,000 ont été vendues, mais restent impayées. D'autre part on sait que 200,000 tonnes de sucre encombrant le marché américain. La récolte de betterave, aux Etats-Unis, produira 200,000 tonnes de plus que l'an dernier et la récolte de betterave, en Europe, produira 800,000 tonnes de plus que l'an dernier. A l'époque de la hausse, Java en expédia 500,000 tonnes aux Etats-Unis. A cette même époque les fabricants américains de conserve établirent leurs prix de vente en se basant sur le prix fort du sucre et ne trouvèrent pas de commandes. De ce fait la consommation aux Etats-Unis se trouve sérieusement diminuée. Ainsi s'explique que lorsque l'effondrement des cours se produisit, les raffineurs américains jetèrent les yeux sur le marché canadien pour y jeter du lest.

On comprend qu'à ce moment nos raffineurs s'émurent et demandèrent aide et protection à la Commission du Commerce. Ils firent valoir qu'aux temps heureux pour eux de la hausse, la Commission avait opéré une complète mainmise sur leur industrie, leur avait interdit d'exporter et avait fixé le prix et les conditions dans lesquelles le sucre serait mis sur le marché canadien. Ils firent valoir que pendant cette période ils perdirent le bénéfice de la hausse et que le consommateur canadien avait bénéficié de prix exceptionnels. Enfin ils demandèrent si, dans ces conditions, ils n'avaient pas un droit à la protection du gouvernement contre une concurrence qu'ils estiment déloyale.

Nous ajouterons que les raffineurs ne sont pas seuls en cause, mais aussi nos marchands et que ceux-ci nous intéressent plus que ceux-là puisque "Le Prix-Courant" a surtout pour objet de protéger leurs intérêts.

Il est certain que le gouvernement ayant protégé le consommateur contre la hausse du sucre, s'était engagé à protéger le raffineur contre la baisse. Il est également certain que le commerce avait été mis au courant de cette situation et des engagements officiels qui en constituaient l'élément principal. C'est dans ces conditions que le commerce, surtout le commerce éloigné des centres de production, c'est-à-dire d'approvisionnement facile, s'est chargé assez lourdement de sucre à prix fort. Va-t-on faire subir à tous ces braves gens dont les intérêts sont respectables autant que ceux des consommateurs, des pertes graves et surtout imméritées?

D'autre part le consommateur estime que les services rendus ne sauraient tenir lieu de services à rendre et que si les raffineurs pendant la guerre lui ont vendu du sucre,

en somme bon marché, ce n'est pas une raison, pour ne pas le lui vendre maintenant meilleur marché encore. Il voit son intérêt et jusqu'ici n'a voulu voir que lui.

Telles sont les données du problème que le gouvernement a mis à l'étude. Il semble qu'il suffise de tenir compte des intérêts en présence et qui ne sont qu'en apparence opposés, pour trouver la solution qui les conciliera.

Il est évident que les prix du sucre doivent baisser. Cependant il est également important que cette baisse s'accomplisse graduellement, de manière à éviter toute catastrophe financière.

## LE TARIF

La politique Nationale et le libre-échange ont des avocats puissants dans le pays, et après la lecture ou l'audition de leurs éloquentes plaidoyers on serait tenté de décider que les deux camps ont raison.

Naturellement dans cette question comme dans bien d'autres, l'intérêt est le guide de l'argument et le tarif est interprété en conséquence.

L'industriel, le manufacturier est protectionniste nécessairement; l'homme des champs, le consommateur d'instinct sont libre-échangistes.

Il y a des pays qui avec un système de tarif se sont développés merveilleusement, d'autres libre-échangistes ont joui d'une prospérité permanente.

Il faut donc en conclure que les deux systèmes ont leur raison d'être.

Dans un jeune pays comme le Canada, riche en ressources naturelles, un tarif protecteur présente un certain danger à moins que ce tarif ne s'applique au développement et à l'exploitation des matières premières provenant du pays. Dans le cas contraire il est une charge au consommateur et un danger économique, parce qu'il tend à créer des monopoles et à concentrer la richesse et le pouvoir publics entre les mains de quelques privilégiés.

Pour prouver cet exposé, nous n'avons qu'à jeter un coup d'oeil sur ce qui se passe actuellement parmi nous.

La politique Nationale conçue et mise à exécution par un grand homme d'état, a cependant fait la richesse des industries du sucre, du coton, du caoutchouc. Il est vrai que le but était louable, donner de l'ouvrage et du pain aux ouvriers de nos grands centres, qui, à cette époque, assure-t-on, étaient dans une bien triste position; mais le résultat au point de vue général a été négligeable puisque le consommateur de ce pays a aidé au développement de ressources exotiques et fait la fortune de quelques industriels.

D'ailleurs quand on l'examine de près, le tarif protecteur n'a jamais été et n'est pas un tarif basé sur les conditions économiques, sur les besoins et sur les possibilités de développement industriel du pays, c'est plutôt un tarif d'opportunité, fait pour répondre aux exigences des partis politiques, ménager la chèvre et le chou et contenter tout le monde si la chose fut possible.

C'est tellement le cas que les partis politiques l'ont

attaqué et soutenu à tour de rôle; actuellement ceux qui l'ont le plus combattu dans le passé s'en font les polémistes. Plus curieux à constater, c'est le verdict qui a été rendu par le peuple du pays, à ce sujet en différentes occasions. Dans des divisions à tendances protectives, on s'est déclaré au poll libre-échangistes; dans d'autres localités plutôt libre-échangiste d'opinion et de fait, on s'est prononcé en faveur d'un tarif, ce qui démontre à n'en pas douter que la question de tarif et de libre-échange parmi nous est encore à l'état amorphe et ne prendra de corps, et de consistance qu'en autant qu'elle sera enlevée du domaine politique des partis et remise entre les mains de nos économistes.

Un autre détail intéressant à noter, notre tarif est à deux tranchants. Quand il ne protège pas, on l'appelle tarif de revenu. A ce point de vue il est souverainement injuste au consommateur parce que dans certains cas, et dû à certaines nécessités du commerce, des produits domestiques sont taxés par le fait qu'ils ont à traverser la frontière.

J. A. Paulhus.

### LES DETAILLANTS DOIVENT AVOIR UNE LICENCE EN RAPPORT A LA PERCEPTION DE LA TAXE DE LUXE.

A une assemblée de la section de Ferronnerie de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, Inc., Succursale de Montréal, tenue aux bureaux de l'Association, mercredi soir dernier, le Secrétaire-Provincial, M. M. Lapointe, déclarait aux membres présents que tout marchand ayant dans son magasin, ne fut-ce qu'un article sur lequel est applicable la taxe de luxe, devra voir à obtenir sa licence.

Il conseilla aussi aux marchands de bien se conformer à cette loi, car des mesures très sévères doivent être prises avant longtemps afin de faire observer cette même loi. Il est aussi important que chaque marchand possède un état complet de toutes ses ventes pour que l'inspecteur puisse voir si le montant payé pour la taxe est bien juste.

Tout autre renseignement pourra être fourni par l'Association, soit par téléphone au No. 1184—Est—ou à ses bureaux, au No. 3 rue Craig Est.

**C'est étrange à dire, mais tout commerce en ce pays qui a tenté d'établir un monopole a trouvé son plus grand succès après avoir abandonné toute notion de s'emparer du marché autrement qu'en donnant un gros service et de bas prix.**

**Une tentative vers le monopole amène généralement des compétiteurs qui développent des substituts à la place de l'article monopolisé et le monopole se brise de son propre poids.**

### LES MARCHANDS DOIVENT CLASSER EUX-MEMES LES MARCHANDISES ET L'IMPOT A PAYER

#### Nouveau système

Les marchands qui se hâtaient jeudi de la semaine dernière, afin d'obtenir leurs colis postaux ou les consignations qui leur arrivent par "express", aux douanes de la rue McGill, ont éprouvé une certaine surprise en constatant qu'un nouveau système était établi par lequel le travail du personnel est simplifié et celui des clients augmenté.

Les marchands sont maintenant obligés de régler leurs comptes de douane eux-mêmes, c'est-à-dire qu'ils doivent noter sur la facture le taux de la classification des marchandises et indiquer le taux de l'impôt. Auparavant c'était l'estimateur douanier qui faisait ce travail.

Voici l'avis envoyé, aux bureaux, au sujet du nouveau système.

"Montréal, 12 octobre 1920.

"M. Henry McLaughlin, percepteur des douanes,  
"Montréal.

Cher Monsieur,

"Je dois vous aviser que j'ai reçu, aujourd'hui, de M. W.-S. Busby, inspecteur en chef des douanes, instruction d'agir de la façon suivante à l'avenir:

"Les marchands devront présenter leurs factures pour les colis postaux et les colis d'express, avec la classification de la marchandise et du taux de l'impôt à payer sur ces dernières, c'est-à-dire comme on est requis de le faire pour les inscriptions du "Long Room", dans le cas de tous les colis postaux et des colis d'express qui passent par la douane. Les droits devront aussi être payés sur les petites inscriptions ou entrées aux douanes.

"Je vous prierais d'avoir des avis imprimés et affichés en ce sens, dans toutes les succursales des douanes postales ainsi que pour le service d'express.

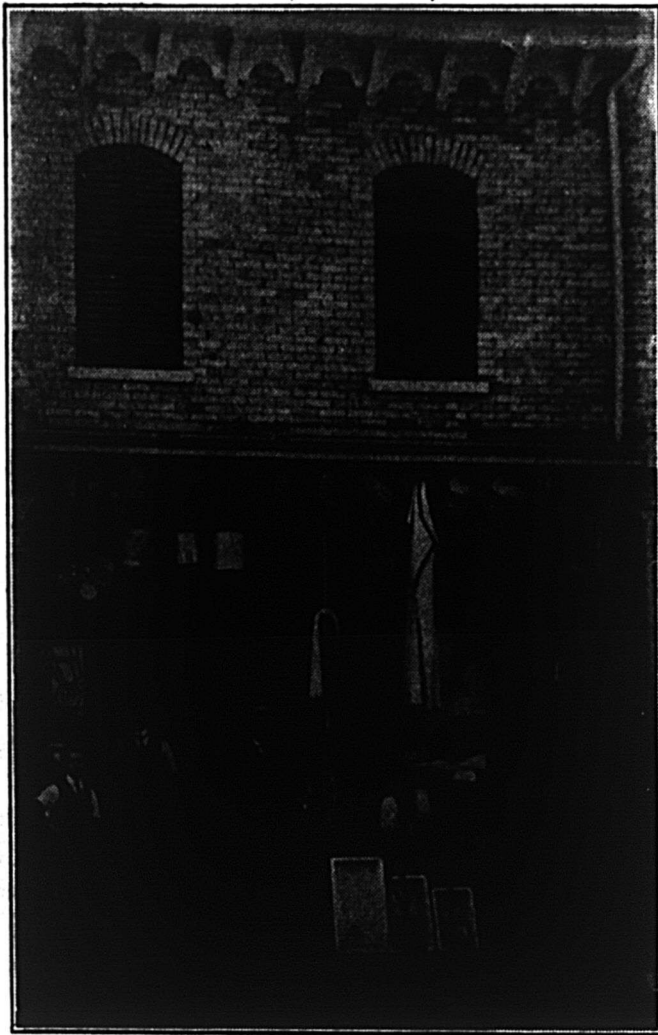
(Signé) W.-S. WELDON."

Cet avis intrigua fort les marchands qui se hâtaient de retirer leurs effets, mais ce fut pis, quand on leur remit leurs factures pour leur faire faire la classification eux-mêmes. Les petits négociants qui ne sont pas habitués à recevoir régulièrement de ces colis ne savaient absolument pas quoi faire. Tout cela a causé une perturbation considérable et les réflexions des marchands au sujet du nouveau système sont des plus rigoureuses à l'endroit de ceux qui ont institué la réforme.

**La fixation des profits est infiniment plus violemment destructive de la vie économique que la fixation des prix.**

**La fixation des prix conduit de l'état socialiste à l'état communiste. La fixation des prix mène au chaos.**

## Quelques étapes dans la vie commerciale d'un Marchand de Québec dont les efforts ont été couronnés de succès



Le magasin Lajeunesse en 1904.

—En 1899, nous disait Monsieur Gaudias LAJEUNESSE, le marchand québécois bien connu, je commandais mes marchandises à la douzaine, en 1904 à la grosse, mais aujourd'hui, c'est au char que mes marchandises arrivent.

—A quoi attribuez-vous spécialement votre succès, lui demandons-nous ?

—C'est surtout au fait de ne tenir toujours, en magasin que des marchandises de premier choix et que des produits de marques reconnues qui satisfont ma clientèle et engagent mes clients à revenir, que j'attribue mon succès en affaires.

L'histoire de Monsieur Gaudias LAJEUNESSE est l'histoire de plusieurs de nos commerçants Canadiens français, dont les débuts furent des plus modestes, mais qui, grâce à un travail persistant, grâce au bon jugement qu'ils montrèrent en achetant toujours des marchandises irréprochables, en se contentant de profits raisonnables et en mettant ainsi en pratique le vieux dicton anglais "Honesty is the best policy", purent se créer une situation enviable dans le monde du commerce, situation dont l'influence se fit sentir par tout le pays.



M. Lajeunesse au travail.

Nous croyons intéresser nos lecteurs en leur donnant ici quelques notes sur l'établissement que fonda en 1899 avec un associé, Monsieur Gaudias LAJEUNESSE.

Après quelques années de collaboration, la société fut dissoute en 1904, et Monsieur LAJEUNESSE continua seul le commerce qui déjà laissait prévoir les succès à venir. Il avait à cette époque avec lui deux commis.

En 1910, tandis que ses affaires marchaient à merveille, Monsieur LAJEUNESSE eut la peine de voir son stock entier consumé par l'incendie; ce fut une perte totale.

Il déménagea alors dans le local qu'il occupe actuellement et où il augmenta le chiffre de ses affaires de \$20,000 qu'il était en 1910 à \$100,000.

En 1919, Monsieur LAJEUNESSE, à la recherche de nouveaux succès, établit un département de gros, se spécialisant surtout dans les fournitures de contracteurs, d'entrepreneurs, de plombiers, de forgerons, de voituriers,



Un plein wagon de produits Glidden achetés pour la maison Lajeunesse.





Le magasin Lajeunesse aujourd'hui.

de peintres, de ferblantiers, de couvreurs, etc. : ciment, fer en barres, papier à toiture, peinture, vernis et autres spécialités de la marque Glidden, qu'il acheta par plein char, comme on en jugera par l'illustration publiée dans cet article, à cause de leur haute qualité et de la satisfaction qu'elles donnent à la clientèle.

Le magasin et les entrepôts de Monsieur LAJEUNESSE occupent aujourd'hui 30,000 pieds de surface de plancher, la livraison se fait par deux camions automobiles et les commis sont au nombre de neuf. Le personnel de la maison Gaudias LAJEUNESSE comprend Monsieur Gaudias LAJEUNESSE "jeune" âgé de 59 ans, M. Joseph Trépanier, voyageur de commerce, âgé de 32 ans; M. F. V. Dauphin, comptable, âgé de 24 ans et M. Arthur D. Sanschagrín, premier commis, âgé de 25 ans. La meilleure entente règne entre ce "comité exécutif" de la Maison LAJEUNESSE, et cette bonne entente a été un facteur important dans le succès de cette maison de commerce québécoise, l'une des plus prospères et des mieux achalandées du pays.

### L'ASSOCIATION DES MARCHANDS ET LA QUESTION DU CHANGE EN CE QUI CONCERNE LA DOUANE

Les membres de l'Association des Marchands Détaillants se sont réunis, ces jours derniers avec un certain nombre d'importateurs de la Grande-Bretagne, dans le but d'étudier la question de savoir ce que les autorités douanières entendent par "valeur de la monnaie" lorsqu'il s'agit d'importations. L'assemblée en est venue à la con-

clusion que les douaniers devaient baser leur évaluation sur le taux courant du change en monnaie canadienne, la livre sterling valant actuellement \$3.86.

Il a aussi été décidé de faire un effort pour décider le gouvernement à simplifier les choses en adoptant un règlement clair à cet effet.

### LES REPRESENTANTS POUR LA PROVINCE DES USTENSILES EN ALUMINIUM "VIKO"

Les ustensiles en aluminium "Viko", manufacturés par l'Aluminium Specialty Company of Canada, sont devenus justement populaires dans la province de Québec et sont des plus appréciés par les marchands qui les vendent et les clients qui s'en servent. Cette ligne d'une qualité supérieure et d'un fini attrayant qui comprend une variété infinie d'ustensiles de cuisine et de spécialités en aluminium fait l'objet d'un gros commerce parce qu'elle donne satisfaction tant au marchand qu'à l'acheteur, fournissant à ce dernier un service insurpassable et valant au premier des éloges et de bons profits.

La ligne "Viko" est représentée par Messieurs Bissonnette et Bissonnette, agents manufacturiers, 54 rue Notre Dame Est, Montréal, et tous nos lecteurs désireux de se renseigner sur les produits de l'Aluminium Specialty Company of Canada, peuvent s'adresser à ces deux agents actifs qui s'empresseront de leur adresser catalogue complet et liste de prix.

### UNE OFFRE DE L'AMERICAN SUGAR REFINING CO.

L'American Sugar Refining Company fait un effort pour améliorer la situation créée par une baisse soudaine dans le prix du sucre. Elle offre à ses clients de différer les envois et une méthode plus facile de paiement que celle spécifiée dans les premiers contrats. Cette offre a été faite à tous les clients qui ont acheté du sucré par contrat à 22½ sous la livre, et elle pourvoit à ce qu'il y ait un paiement au comptant le jour de l'expédition. L'écart de prix entre celui du contrat et celui du marché peut être rencontré par des effets de commerce acceptables comme base de paiement, de la façon suivante: 25 pour cent dans trois mois; 25 pour cent dans six mois; 25 pour cent dans neuf mois et le reste à la fin de l'année. Ces effets de commerce porteront intérêt à 6 pour cent.

Cette méthode de faciliter les paiements permettrait d'attendre le rétablissement possible des prix du sucre, à un niveau plus élevé. D'après les cotes actuelles, le prix du sucre au comptant serait d'environ 11 sous la livre.

Si les marchands acceptent l'offre ils devront fournir leurs spécifications et finir de retirer la moitié du sucre représenté par leurs contrats courants, d'ici au 1er janvier 1921 et le reste avant le 1er avril 1921. Ces termes ne s'appliquent pas au nouveau sucre raffiné ni aux consignations portant une date antérieure au 14 octobre 1920.

## LA BAISSÉ AUX ETATS-UNIS

Le rapport mensuel de Bradstreet montre une moyenne de diminution de prix d'environ 6% sur les articles nécessaires à la vie pendant septembre et de 19% sur les prix les plus élevés du commencement de l'année. Commentant cette baisse, Bradstreet remarque:

"En septembre, comme en août, les prix sont tombés de beaucoup, plus brusquement qu'ils ne l'ont fait en août, en mai de cette année et au mois de janvier suivant l'armistice. Dans ce dernier mois ils ont baissé de 4.9 pour cent, en mai de cette année de 4.1 pour cent, et en août de 4.5 pour cent.

Les provisions de l'épicerie ont légèrement baissé de 5.9 pour cent pour septembre et de 19 pour cent du haut niveau atteint le premier février; il indique une réduction de 13.8% sur les prix au premier octobre 1919, une baisse de 4.6 pour cent sur le premier octobre 1918, et est presque égal aux prix du premier octobre 1917, mais il est 94 pour cent au-dessus de la moyenne de 1914.

Au sujet de la baisse de septembre, on peut dire que dix groupes d'articles ont diminué de prix, tandis que deux ont augmenté. Au nombre des articles qui ont subi une baisse, se trouvent d'abord le groupe textile, qui a baissé beaucoup à cause de la diminution dans le prix des cotonnades, du coton brut, de la laine, du chanvre et du coutil. Les farines, le bétail, les peaux et le cuir, les métaux, les légumes, les huiles, les matériaux de construction, les drogues et divers produits ont aussi baissé.

Les provisions et l'épicerie ont légèrement augmenté de prix, mais la hausse qui a en partie compensé la baisse dans les articles précités, s'est produite sur les oeufs, le beurre et le porc. En tout, quarante-huit produits ont subi une baisse, quatorze ont augmenté et quarante-quatre sont restés stationnaires.

Il est intéressant de noter que les 19 pour cent de réduction sur les nombres indices des articles de gros, des hauteurs atteintes en février dernier, n'ont pas été également distribués; divers produits ont baissé de 40 pour cent; les entrepôts navals et les produits textiles de 33 et 32 pour cent respectivement; les farines, métaux, peaux et cuirs d'environ 13 pour cent chacun; les huiles végétales de 20 pour cent et les quatre groupes de vivres de 5.4 pour cent. La baisse varie de 4 pour cent pour les provisions et de 6.6 pour cent dans les fruits, 9.4 pour cent pour le bétail, 13 pour cent pour les farines.

**La seule méthode possible par laquelle des prix plus bas peuvent être obtenus est celle qui stimule la production — ce qui donne plus à distribuer.**

**Les gens se sont égarés dans toute cette affaire de profits et de prix parce qu'ils ont oublié le temps passé, où le producteur suppliait le consommateur d'acheter.**

## CINQ CAUSES DES DIFFICULTES DE TRANSPORT ET LES CINQ REMEDES A Y APPORTER.

M. Willard, président de la Baltimore & Ohio Railroad Company discutant du problème du transport, résume en cinq causes les difficultés de transport et suggère cinq remèdes à y apporter. Voici cet énoncé:

- 1.—Le manque de fonds a empêché les chemins de fer de répondre aux besoins actuels.
  - 2.—Il n'a pas été acheté de matériel suffisant pour maintenir les facilités normales.
  - 3.—Les conditions de guerre ont rendu les demandes de transport anormales.
  - 4.—La rareté des wagons a rendu les réparations convenables impossibles.
  - 5.—L'emploi du matériel usé a ralenti tout le système.
- 1.—Charger tous les wagons promptement et à leur pleine capacité.
  - 2.—Décharger les wagons le jour de leur réception.
  - 3.—Retarder temporairement les envois non essentiels.
  - 4.—L'augmentation des tarifs et des salaires incitera les propriétaires et les ouvriers à prouver que c'est chose avantageuse pour le public.
  - 5.—La propriété privée et l'exploitation privée stimulent le progrès.

## CE QUE REVELE UNE ENQUETE DE L'UNIVERSITE HARVARD

L'Université Harvard entretient un Bureau de Recherches Commerciales qui se spécialise dans les enquêtes commerciales. Récemment, ce bureau instituait une enquête sur les prix de vente, les dépenses et les profits des détaillants. Des centaines de marchands, disséminés dans plus de quarante-et-un états, ont été objets de cette enquête, et le résultat, comme donné par la presse se lit comme suit:

Il a été démontré que les loyers ont haussé de 75 pour 100, le combustible de 100 pour 100, les frais de livraison de 125 pour 100, l'assurance-feu de 60 pour 100, l'assurance des glaces de 200 pour 100, la ficelle de 300 pour 100 et les fixtures de 100 pour 100.

Cette enquête a révélé que 83.1 cents de chaque dollar payé à l'épicier allaient aux fermiers, aux marchands de gros, aux manufacturiers et aux chemins de fer. Quatorze cents et six-dixièmes sont payés aux commis-épiciers, aux propriétaires, aux approvisionneurs, aux mauvaises dettes et pour les taxes, les livraisons, le chauffage, l'éclairage, la force motrice et autres dépenses diverses.

Il fut admis que sur ce dollar, le profit net de l'épicier n'était que de 2.3 cents.

On peut déduire de ces faits: 1° que les prix ont haussé; et 2° que l'épicier n'en est pas la cause.

## Que représente dans le commerce un profit raisonnable ?

UNE REVUE DES CONDITIONS QUI ONT CONDUIT AUX CONDITIONS COMMERCIALES ACTUELLES. LE SANG-FROID, LE BON SENS RAMENENT AUX CONCLUSIONS QUE L'ON A PERDUES DE VUE DANS LE COMMERCE MODERNE. — COMMENT EST FIXÉE L'ECHELLE DES PROFITS. — AUTRES POINTS INTERESSANTS TRAITÉS.

Par W. R. Basset dans le "Printers Ink"

\* \* \*

Il n'est pas question de profits illégitimes. Le profit illégitime est celui que fait votre voisin. Le profit que vous faites ne peut pas être illégitime et vous pourrez expliquer exactement pourquoi il n'est pas illégitime aussi longtemps que vous aurez quelqu'un pour vous écouter. De fait, si vous avez le loisir de parler assez longtemps vous arriverez à découvrir quelque chose contre vous-même s'il n'existait rien en premier lieu.

Mais qu'est-ce qu'un profit légitime ?

Et qui devrait déterminer le profit ?

Parlons-nous de profit ou de prix ?

Un prix élevé signifie-t-il un profit élevé et un bas prix indique-t-il un petit profit ? Y a-t-il quelque relation entre le prix et le profit ? L'acheteur ou le vendeur fait-il le prix ou bien le prix est-il fait par une force extérieure sur laquelle ni l'un ni l'autre n'ont le contrôle ?

Un nombre interminable de questions se présentent lorsqu'on vient à parler des prix et des profits. Nous tombons dans la même fondrière de difficultés que lorsque nous parlons des salaires élevés ou bas sans s'occuper de ce qui est donné en retour pour ces salaires.

Et en outre nous avons les complications du change et par dessus vient le problème de la rareté qui se résout de lui-même plus ou moins dans une discussion sur la valeur d'une croute de pain pour un millionnaire affamé.

Le mot profiteur est glissant et toujours prêt à tomber des lèvres de ceux qui croient avoir été surchargés, ou ce qui revient au même, de ceux qui ont été dupés. Notre ressentiment nous pousse inconsciemment à voir toute la situation d'une façon peu pratique, façon que nous ne prendrions pas dans le cours ordinaire des choses.

Si par exemple, je vends un complet à un marchand de seconde main, je n'aurai pas la valeur de l'habit. J'espère obtenir plus que sa valeur, mais je m'attends à le laisser pour moins que la valeur. En réalité, je ne connais pas la valeur du complet pour une revente, parce que je ne connais pas le marché. D'autre part, l'homme qui achète de moi, connaît le marché, et refusera de me payer une somme qui ne lui permettra pas de faire du profit sur une revente. Aujourd'hui, acheteurs et vendeurs sont dans la position d'un homme vendant des habits de seconde-main. Pas un ne sait ce qu'ils valent. C'est pourquoi je dis qu'il est facile à

tout homme de se convaincre que quels que soient les prix qu'ils demandent, ses prix sont légitimes. Tout homme qui achète vend aussi et ses ventes ne sont souvent qu'une réflexion de l'importance qu'il sent en achetant. Tout cela tend à une détente générale de pensée et d'expression et à d'autres inconvénients.

### La voie difficile du Profiteur.

Nous sommes tous trop enclins à oublier que l'acheteur qui s'éloigne de nous, sentant qu'il a été dupé est la semence de notre future faillite. L'homme qui déclare "qu'il va faire fortune pendant qu'il en est temps" ne fait jamais fortune, parce que l'avidité aveugle qui le fait agir ne sait jamais où s'arrêter et que le terme est la faillite. En allant de l'avant pour obtenir davantage, il ne voit pas que les conditions qui lui ont permis de se suicider financièrement parlant ont changé jusqu'à ce qu'il soit parvenu à un brusque changement et alors tout lui est enlevé.

Quel châtement donnera-t-on aux profiteurs ? Si nous le considérons comme un escroc, alors c'est une dépense inutile de le jeter en prison ; les lois de la nature se chargeront de lui. Le mettre en prison serait lui faire une faveur, car autrement il n'aurait pas la chance de conserver ses ressources !

Considérons le profiteur de nos jours comme lugubrement conçu. Poursuivons l'animal. Nous avons eu récemment une formule judiciaire qui nous a été transmise, qui peut servir de signalement et empêcher qu'on attaque la fausse bête. Un juge fédéral a dit qu'un profit juste et raisonnable sur le commerce de détail doit être déterminé sur le coût du gros des marchandises au moment de l'achat et pas sur la valeur du marché au temps de la vente.

C'est une opinion intéressante qui nous porte à nous demander si un profit légitime signifie que les vendeurs ne devraient pas faire d'argent ou si les acheteurs devraient exiger de bas prix.

Par exemple, j'aurais pu en usant de clairvoyance, acheter en 1915, un stock de marchandises au Japon et avoir été incapable de les faire traverser l'Océan avant 1920, à cause des règlements de la navigation. Supposons que les marchandises me coûtent \$10.00 l'unité rendue dans mon entrepôt américain. Le marchand d'en face achète son stock en 1920 ; il lui coûte \$30.00 l'unité et il l'offre au détail à \$50.00. Si j'offre le mien à \$40.00, je suis un profiteur, bien que le public paie moins que si je n'avais pas eu de clairvoyance.

D'autre part si je détaille mon stock à \$30.00, je suis accusé de gâter les affaires en coupant l'herbe sous les pieds de mon compétiteur et je réalise si peu d'argent que lorsque mon stock sera épuisé, je ne pourrai, en dépit de mon profit, avoir assez d'argent pour le remplacer au prix du marché.

Je suis le cours logique de la règle établie, je n'établis pas de prix, mais je vends mon stock aux enchères et je laisse le public faire son propre prix.

### Exigences des ventes.

Supposons maintenant que j'aie un stock mal choisi qui ne peut être vendu en bloc. Une demande soudaine se produit pour un article que j'ai en main depuis longtemps et qui est pratiquement disparu du marché. Je vends cet article unique à un profit de mille pour cent, mais le profit sur cet article n'est pas suffisant pour rencontrer les dépenses de mon établissement et je suis conduit à la faillite. Puis-je être à la fois un profiteur et un banqueroutier?

Passons à la manufacture. Si j'ai un atelier bien géré et que je projette de produire, je puis certainement fabriquer des produits à meilleur compte que mon compétiteur qui a une fabrique mal gérée et dont les projets de production pourraient à peine être qualifiés de ce nom.

Si je vends à son prix, je suis un profiteur. Si je vends à petits profits afin d'obtenir la clientèle, dans peu de temps on me dénoncera comme un compétiteur déloyal. Nous avons des lois prohibitives qui reposent sur une base semblable.

De la question du profit par vente, passons au profit annuel sur le capital placé. Je puis garder mon capital en activité toute l'année, et par de fréquents changements à petits profits faire un gros profit sur mon placement. J'aurai accompli un service public élevé, mais, d'après les notions qui gouvernent les affaires, je serais un profiteur. Je pourrais me laver de cette accusation en feignant l'ignorance et en élevant les prix pour modifier les changements, et bien que faisant un plus gros profit par vente, réaliser moins sur mon capital.

Je pourrais augmenter mon capital. Sans doute, je devrais, contre ma volonté, demander plus au public pour mes marchandises. Ce ne sont pas seulement des affaires, mais une folie sociale. Mais à moins que je n'agisse comme un fou, je suis susceptible de me faire jeter en prison. Témoin le cas de ce mercier de Brooklyn qui fut arrêté comme profiteur par des agents du département de la justice parce qu'il faisait 19 pour cent sur des ventes qui se trouvaient être 60 pour cent de son placement. Le pauvre diable se suicida.

«Mais, dira quelqu'un, enlèverez-vous le frein aux profits et laisserez-vous chacun demander ce qu'il lui plaira? Comment pourrez-vous dompter les avarés? Le public ne serait-il pas alors à la merci des profiteurs? Ne paierions-nous pas bientôt \$75.00 pour une paire de chaussures et \$5.00 la livre pour le beefsteak?

Et on se déroule un affreux tableau du monde partagé en deux classes—les profiteurs et leurs victimes. Ici encore cette manière vague de parler nous ouvre de nouveaux horizons. Dans la discussion des questions du travail et du capital vous pourriez vous imaginer que l'ouvrier seul travaille et qu'aucun ouvrage n'est fait pour lui, et que pareillement le propriétaire du capital achète des services seulement et n'en a jamais à vendre. C'est un contre-sens.

Il n'y a pas de telles inutilités abstraites. Nous vivons dans un monde d'êtres humains, et il est impossible de concevoir qu'un commerçant ait pour seule activité pendant la vie de vendre des chaussures plusieurs fois plus cher que tout le monde pense qu'il devrait les vendre. Car ce marchand de chaussures malgré ses mauvaises dispositions ne peut s'empêcher d'acheter des vivres, des habits et d'avoir un gîte. Même les patrons ont besoin de nourriture et de vêtements.

Et cela nous mène à la croyance extraordinaire qui semble maintenant prévaloir que si un commerçant refuse de vendre ses chaussures \$75.00 la paire, ou que le boucher refuse de vendre le beefsteak \$5.00 la livre, il y a quelque part un sorte de contrainte qui pousse l'acheteur à acheter à ce prix.

Il peut se trouver des situations où on peut être forcé d'acheter un article pour la conservation de la vie à quelque prix qu'il soit. De telles situations sont rares dans le commerce ordinaire de la vie et même dans ce cas d'urgence, l'acheteur est censé avoir l'argent nécessaire pour payer ce prix exorbitant.

Autrefois, lorsque l'argent était plus rare, les gens ne se querellaient pas au sujet des prix. Si les prix étaient trop élevés, ils n'achetaient pas tant que le prix n'était pas rendu au niveau qu'ils pouvaient atteindre. C'est ce qui arriverait aujourd'hui si les prix montaient à la hauteur que les portent l'imagination.

### La puissance d'achat de l'argent.

Ce que nous oublions fréquemment, c'est que nous ne savons pas quand le prix est élevé ou quand il est bas et jusqu'à quel point il est haut ou bas, à cause de la baisse de la puissance d'achat de l'argent. Si \$75.00 ont la puissance relative d'achat de \$6.00 ou \$7.00 en 1914, alors \$75.00 n'est pas un prix trop élevé pour une paire de chaussures. Si au contraire, \$75.00 retiennent la puissance d'achat de 1914, alors \$75.00 seraient trop pour une paire de chaussures, ce qui serait démontré par le fait que personne ne les achèterait et que le commerçant ne serait qu'un exhibeur de chaussures. Vous ne diriez pas qu'il est un profiteur, et vous diriez qu'un acheteur serait fou de payer un tel prix.

Prenons un autre cas: Disons qu'un repas convenable peut être acheté dans un wagon-restaurant pour \$2.00. Un convoi portant un de ces diners reste en panne dans la neige loin de toute habitation. Alors le maître d'hôtel porte ces prix de \$2.00 à \$20.00, le poursuivriez-vous ou le feriez-vous enfermer dans un asile d'aliénés? Si vous gardez votre sang-froid vous l'enverrez à l'asile, parce que sa passion pour l'argent ferait du tort au trafic des voyageurs de ce chemin de fer.

Maintenant nous commençons à comprendre où se trouve la difficulté de trouver ce qui est un profit équitable. Nous avons, en effet, essayé de mesurer le lait à la verge. Nous présumons que le vendeur et non l'acheteur fait le prix et qu'il y a quelque relation entre la philanthropie et les affaires.

Il n'y a aucune relation; la philanthropie n'a pas de place dans les affaires, ce qui n'est pas une condamnation mais un éloge du commerce qui le tire de la boue. Débarrassons-nous de toute confusion entre la bienveillance et la pratique du commerce. Débarrassons le commerce de tout ce qui approche la louange.

Considérons par exemple un marchand qui accorde du crédit à un jeune homme qui débute dans le commerce et qui n'a pas de capital tangible qui peut garantir le crédit. Le marchand se dit: "C'est un bon jeune homme, je crois qu'il va bien faire et je vais prendre le risque de son compte." Et il sourit alors bénévolement de satisfaction.

Ce marchand n'a pas fait un acte de charité—bien qu'il le croit. Il a avancé ses marchandises en se fiant sur le caractère de l'homme et le caractère est le seul actif de première classe qui mérite considération pour l'extension du crédit.

Prenons maintenant un manufacturier; Henry Ford, par exemple, qui a souvent dit: "Je vais mettre mes marchandises sur le marché à des prix tellement bas qu'elles pourront être entre les mains de tous, hommes, femmes et enfants." Ford s'exhibe comme un bienfaiteur public et rend le plus de service possible au public, mais il fait plus d'argent que les gens qui croient demander de hauts prix, parce que consciemment ou inconsciemment il a trouvé la vraie manière de faire des affaires. S'il avait choisi un autre moyen, par exemple s'il avait adopté le dicton "tirer avantage du public" le résultat aurait été un de vente de moitié et en conséquence une fabrique ne fonctionnant qu'en partie, une organisation rompue et une perte sur sa feuille d'état-de-compte.

La discussion sur les prix équitables ou illégitimes n'est pas la vraie question. Il n'est pas du tout nécessaire d'entourer la question d'un brouillard de sentiments. La demande de hauts prix pourraient être ou ne pas être immorale. Cela aussi est en dehors de la question. Les bas prix peuvent aussi être immoraux. Et si nous traînons la philanthropie dans les affaires que ferons-nous de l'homme devient parfaitement emballé sur la notion de vendre bon marché au public et qui dans son ardeur oublie de payer ses créanciers? Est-il un idéaliste ou un escroc?

Mais devons-nous admettre l'impuissance dans le règlement des profits? Allons-nous permettre à l'avidité humaine de s'emballer?

C'est un genre d'amusement qui ne peut durer. D'ordinaire on heurte un mur de pierre et on démontre par ce phénomène physique que deux corps ne peuvent occuper la même place en même temps.

Revenons à notre commerçant de chaussures. Il y a cinquante ans, la plupart des travailleurs allaient nus-pieds en été parce que les chaussures étaient considérées comme trop dispendieuses. Il y a des preuves évidentes pour soutenir la conclusion que les pieds ont d'abord été faits pour se tenir dessus plutôt que pour donner de l'aide et du confort aux cordonniers. Mais aujourd'hui, très peu de gens songent à aller nus-pieds en aucun temps de l'année. Nous avons grandi avec l'habitude de porter des chaussu-

res et nous en avons plusieurs paires. Nous avons acquis l'habitude de porter des chaussures non parce que nos pieds ont changé, mais parce que les chaussures sont devenues meilleur marché.

Si les chaussures atteignent un prix que les gens de la classe ordinaire ne pourront payer, alors ils iront nus-pieds et bien que cela puisse paraître dur pour les pieds tendres dans les commencements, les cordonniers souffriront plus que les propriétaires des pieds.

### Résultat moral du commerce.

Nous pouvons discuter la moralité des prix et nous pouvons verser des larmes amères en payant nos comptes et si nous possédons une imagination suffisante nous pouvons porter nos peines dans le coût additionnel que nous chargerons à ceux à qui nous vendons, mais réellement atteignons-nous quelque objet avec toutes ces déceptions au sujet des prix?

N'est-ce pas mieux de reconnaître que le bon commerce est fondé sur un égoïsme éclairé et d'aller de l'avant en suivant ce principe?

Il n'est pas du tout nécessaire d'introduire la question de morale dans les affaires.

Un commerçant heureux doit avoir du caractère; il doit aussi faire honneur à ses engagements financiers. Autrement dit, un homme d'affaires pour réussir doit être un homme de caractère. Mais toute tentative de fixer les profits, les salaires ou tout ce qui se rapporte aux affaires sur la base que les êtres humains ne seront pas égoïstes, doit faillir.

C'est la mode de nos jours de prêcher des réformes afin d'amener promptement un changement de la nature humaine. Il semble qu'il serait mieux d'identifier le service du public à l'intérêt propre; alors ceux qui jouent à la droiture pourraient mettre leur amusement de côté et ne pas intervenir dans la conduite des affaires humaines.

Nous sommes témoins aujourd'hui des grands changements opérés par l'introduction des machineries dans l'industrie. Une fabrique ne peut rester inactive sans qu'il en coûte un prix prohibitif. Mais une fabrique ne sera pas au repos si ses produits sont à la portée de tout le monde. Les besoins de l'homme sont infinis, et c'est à l'homme qui désire approvisionner le public de produire des articles qui peuvent être achetés par tout le monde. C'est la meilleure manière de servir l'humanité, mais aussi la meilleure manière de faire de gros profits. C'est une disposition particulièrement heureuse de la nature, puisqu'en servant bien le public, on se sert bien soi-même.

Au point de vue du propriétaire, ce n'est pas le profit par vente qui compte, mais le profit annuel et il est évident que celui qui a un gros profit annuel sur un nombre de ventes comparativement petit, à une grosse marge de profits, n'a pas un commerce aussi stable que celui qui a un plus gros profit annuel par de petites ventes.

C'est toujours la première idée du monopole qui va obtenir le plus gros profit, premièrement en écartant les

compétiteurs; deuxièmement, en demandant les plus hauts prix possible au public. Mais, il est étrange, chaque commerce en ce pays qui a tenté d'établir un monopole a trouvé son plus grand succès après avoir abandonné toute notion de s'emparer du marché autrement qu'en donnant un grand service à bas prix. Un monopole qui est basé sur le service est légitime.

Prenons le commerce d'automobiles. D'après les Patentes Selton on avait cru que, par un système de licences, le nombre de personnes fabricant des automobiles seraient restreint et que tout danger d'encombrer le marché serait évité. Mais le grand progrès de l'industrie de l'automobile s'est accompli depuis que cette patente est expirée. Aujourd'hui, jamais il n'arrive à un fabricant d'automobiles de vouloir monopoliser le marché. Les fabricants s'efforcent de faire de bonnes voitures et d'obtenir un profit raisonnable. Toutes les industries du pays ne sont prospères qu'en autant qu'elles cherchent à augmenter leurs produits et à abaisser les prix.

### Le monopole se tue lui-même.

Une tentative de monopole amène habituellement des compétiteurs qui produisent des substituts et ces derniers prennent la place des articles manufacturés. Un exemple de ce cas s'est produit récemment au sujet de la manufacture d'une trompe d'auto. Les manufacturiers de cette trompe se croyant protégés par une patente demandèrent un prix élevé pour leur produit avec l'idée qu'ils étaient maîtres du marché. D'autres fabricants attirés dans ce champ d'activité firent annuler les patentes et crouler la compagnie. La compagnie qui voulait ainsi établir un monopole a de bien petits profits sur son capital.

Une compagnie possédant un secret pour la fonte des métaux se donna la tâche de garder ce secret et vendit quelques plaques à des prix élevés. On apprit bientôt que ce procédé était une vraie mine d'or. D'autres compagnies se formèrent et découvrirent le procédé et maintenant la première compagnie doit lutter pour aller de front avec ses compétiteurs. Les habits en poil de chameau furent placés sur le marché à un prix très élevé et il y a maintenant tant de substituts qu'un expert seulement peut distinguer le vrai article de la camelote.

Un profit légitime, n'est pas un chiffre qui peut être fixé par une autorité extérieure et il n'a rien à faire avec le capital placé. Il est légitime qu'une prime devrait aller à l'homme qui peut disposer de son capital de façon à lui faire rendre le plus gros pourcentage possible. Toute la tendance scientifique du commerce est de rendre le capital petit en proportion des ventes, et faire mouvoir ce capital rapidement. Le capital pourrait avoir à être considérable—parce que les meilleures affaires sont faites avec les plus grandes facilités, et celles-ci coûtent de l'argent—mais d'accord avec les ventes, le capital devrait être aussi petit que possible.

Le profit sur capital démontré par exemple par les dividendes est une question de circonstances. Dans un commerce qui croît avec de gros profits, il peut n'être pas sage

de déclarer des dividendes, et sage de mettre tous les profits dans l'équipement; ou, il peut être bon d'établir des réserves pour se parer contre la baisse des prix et les temps durs. Le profit sur le capital ne doit jamais être supputé comme étant toute la somme laissée après avoir soustrait ce qui est sorti du revenu. Cela mettrait en jeu le capital pour le profit—ce qui n'est pas d'affaire. Le profit est ce qui peut être sûrement retiré des affaires—ce n'est pas un surplus qui peut être obtenu par la liquidation seulement.

Lorsque nous tentons de limiter le montant qui peut être gagné par le capital placé dans les affaires nous plaçons une prime sur la perte et l'incompétence et nous tendons vers la diminution de la production des marchandises.

Il y a des lois contre l'usure, qui dépendent de prêter de l'argent à plus d'un certain taux. Dans les états de l'Est, c'est 6 pour 100; dans certains états de l'Ouest et du Sud on permet jusqu'à 12 pour 100. Ces lois existent depuis longtemps et si vous examinez les conditions économiques, vous trouverez que ces lois ne sont qu'une confirmation de la pratique commune lorsque l'argent est prêté à long terme, c'est pourquoi le taux est plus élevé dans quelques états que dans d'autres.

Le Kansas aurait bien pu passer une loi fixant à 3 pour 100 le taux de l'argent prêté, mais alors il n'aurait pas pu emprunter de l'argent pour développer ses terres. Les gens ayant de l'argent auraient pu le prêter plus sûrement ailleurs. En dépit des lois, l'homme qui a besoin d'argent paie le prix que le prêteur demande pourvu que l'intérêt demandé ne soit pas plus élevé que l'argent qu'il peut réaliser avec son emprunt. L'argent employé dans le commerce des valeurs à la bourse est dans une position quelque peu différente.

Que nous essayons de fixer un prix ou un profit, le résultat est le même.

Dans la fixation des prix, si les autorités constituées fixent un prix basé sur la moyenne de la production, le consommateur devra payer trop cher et une prime sera placée sur le fabricant incompétent et sur ses ventes. Si le prix est fixé sur la production la plus efficace, ceux qui sont compétents seront forcés de se retirer des affaires, le marché se dégarnira de cet article et on ne pourra l'obtenir du prix du gouvernement. C'est ce qui arrive toujours lorsque les prix sont placés trop bas.

Admettons qu'un prix juste et équitable puisse être établi. Ce prix ne pourrait être maintenu sur une base équitable qu'en fixant le prix de chaque facteur qui est entré dans le prix fixé et ces facteurs dans leurs ramifications comprendraient le prix de presque tous les articles nécessaires à la vie. Ce n'est pas tout. Une corollaire nécessaire à la fixation des prix est la fixation de la demande. Le pas suivant est le rationnement et le second le communisme. Car lorsque vous dites qu'un certain article doit être vendu un certain prix et que vous donnez ordre de n'en distribuer qu'un certain nombre à chaque individu et que par nécessité ce procédé s'applique à tous les articles,

vous avez le communisme de fait, car l'Etat, et non l'individu contrôlera alors la consommation, la distribution et la dépense.

### La fixation du profit et où elle conduit.

Mais si nous ne pouvons pas fixer un prix, pouvons-nous fixer le montant d'un profit?

Il est très facile de parler de profits, et au premier coup d'oeil, il semble logique de régler les profits de manière à ce que l'argent placé dans une entreprise puisse rapporter un certain pourcentage convenu. C'est la méthode suivie par les législateurs parce qu'elle ne demande pas la connaissance des affaires dans la pratique. Mais la fixation des profits tend plus à la destruction de la vie économique que la fixation des prix. La fixation des prix conduit de l'état socialiste à l'état communiste. La fixation des profits conduit au chaos.

L'expérience de la guerre devrait être une leçon pour ceux qui parlent sans réflexion de la fixation des profits. La fixation des profits amènera toujours la confusion et le désordre dans le commerce. Il y a plusieurs méthodes de fixer les profits, mais aucune n'est praticable parce qu'elles restreignent la production.

La seule méthode possible par laquelle on peut faire baisser les prix est de stimuler la production—ce qui donne plus à distribuer. Plus vous avez à distribuer, moins élevés seront les prix. Si une telle forme de taxe pouvait être trouvée qui serait une sorte de confiscation pour l'homme d'affaires incompetent, alors nous devrions stimuler la production et ainsi abaisser les prix. Mais c'est une pensée qui n'a pas encore été développée.

### QUELQUES IMPRESSIONS TENDANT A PROUVER LE DESAVANTAGE DU SYSTEME DE LA VENTE AU COMPTANT ET A EMPOR-TER.

Les huit points suivants sont très importants et constituent de très bonnes raisons à donner aux marchands qui parlent du système de vente au comptant et à emporter. Ils sont le résultat de l'expérience d'un détaillant moderne dont nous pourrions donner le nom et l'adresse, si désiré. Mais cette expérience est tellement générale qu'elle s'applique à la plupart des marchands de détail. Prenez bonne note de ces quelques points et ne les perdez pas de vue.

Premièrement: De façon à faire face aux prix à réduction des magasins des villes, nous avons dans beaucoup de cas pris en stock une ligne meilleur marché de marchandise que celle que nous tenions avant. Souvent les commandes ne se renouvelèrent pas comme pour les marchandises de qualité offertes avant.

Deuxièmement: Nombre de nos clientes ne nous téléphonaient pas pour nous donner leurs commandes, car elles ne voulaient pas attendre à la maison notre garçon de livraison.

Troisièmement: Il était maladroit d'envoyer l'argent avec les enfants à chaque fois, car les enfants font nombre d'achats pour la ménagère occupée, dans les autres magasins.

Quatrièmement: Beaucoup se trouvèrent offensés parce que leurs marchandises avaient été retournées parce qu'il n'y avait personne à la maison quand le livreur y vint.

Cinquièmement: Nombre de clients payent plutôt à la fin du mois et se rendent exactement compte de cette manière de leurs dépenses.

Sixièmement: Nous avons reconnu que les affaires au comptant étaient le commerce de tout le monde, allant à celui qui fait les meilleures offres, et nous ne saurions compter sur un volume d'affaires régulier, quand les clients achètent ainsi.

Septièmement: Les ventes des marchandises des meilleures qualités tombent beaucoup plus que celles des lignes bon marché, et elles ne montrent pas une aussi bonne marge de profit.

Huitièmement: Si un client a un compte ouvert et que quelque chose lui plaise, il l'achètera peut-être; s'il doit payer comptant, il pensera peut-être à la somme à déboursier et passera sans faire l'acquisition de l'article qui a retenu son attention.

### SI VOUS TRAVAILLEZ POUR UN HOMME

Si vous travaillez pour un homme, au nom du ciel travaillez vraiment pour lui. S'il vous paye un salaire qui vous fournit votre pain quotidien, travaillez pour lui, parlez en bien de lui, soutenez-le et soutenez l'institution qu'il représente. Je pense que si je travaillais pour un homme, je travaillerais véritablement pour lui. Je ne travaillerais pas pour lui une partie de mon temps, mais tout mon temps. Je donnerais un service non divisé ou pas. Si vous devez avilir, condamner, et éternellement déprécier celui pour qui vous travaillez, pourquoi ne résignez-vous pas votre position, pour une fois dehors pouvoir vous en donner à coeur joie. Je vous en prie, aussi longtemps que vous faites partie d'une institution ne la condamnez pas. Non pas que vous fassiez du tort à cette institution, mais lorsque vous dépréciez la maison dont vous faites partie, vous vous dépréciez vous-même.

\* \* \*

**Le vendeur ne fixe pas le prix. L'acheteur est ordinairement aujourd'hui celui qui fixe le prix en dernier ressort.**

\* \* \*

**Il est inutilement dispendieux de jeter les profiteurs en prison.**

## LA SITUATION DES SALOPETTES

L'Hamilton Carhartt Cotton Mills, de Toronto donne aux marchands l'information suivante relativement à la situation des salopettes :

“Pour contribuer à abaisser le coût élevé de la vie, nous avons réduit les salopettes au 1er octobre dernier de trois dollars la douzaine, et nous estimons qu'elles ont atteint à présent leur base stable.

“Les manufactures canadiennes de tissus n'ont pas encore révisé leurs prix, mais elles savent qu'elles seront obligées de le faire de manière à protéger leur propre marché domestique, car les prix des matières premières sont tombés très bas aux Etats-Unis. Quelle sera la tenue des prix, nul ne saurait le dire pour l'instant. Nous sacrifions simplement nos profits jusqu'à ce que les manufactures de tissus annoncent le coût de leurs prochaines marchandises.

“Nous vous conseillons de garder votre stock d'overalls assorti, de commander par petites quantités, plutôt que d'empiler du stock.

“Sur un marché en baisse, d'ailleurs, il faut savoir sacrifier des profits, mais le détaillant a été plus ou moins favorisé, parce que son prix de vente est fait après réception des marchandises, et dans ces dernières années, dans la plupart des cas, sur les valeurs de remplacement, de sorte que ses pertes sont légères comparées à celles du manufacturier qui fait vraiment tout en son pouvoir pour abaisser le coût des marchandises.

“Si les marchands s'abstiennent complètement d'acheter, nous craignons que cela ne provoque une hausse de prix plutôt qu'une baisse du fait qu'au printemps prochain, tout le monde aura besoin de marchandises, et si les commandes ne sont pas toutes placées de suite, le manufacturier se verra dans l'impossibilité de répondre à la demande et naturellement, les prix auront tendance à monter.

“Nul manufacturier n'est pour entasser du stock en ce moment où le marché est en baisse, et pour cette raison la plus grande sagesse devrait être exercée dans les achats, pour pouvoir vous protéger.

“Telle est la situation telle que nous la voyons, encore que ce ne soit là qu'une opinion personnelle.”

---

## BAISSE DE LA LAINE

A l'enchère de la laine, tenue à Londres cette semaine, on a remarqué de belles collections de lainages d'Australie et de Nouvelle-Zélande, mais la demande faisait défaut, et l'on trouvait les prix trop élevés. Quelques ventes à sacrifices ont été opérées. Les mérinos de première qualité ont baissé de 10 pour 100; les autres qualités, de 10 à 15 pour cent, comparativement aux prix de la dernière enchère.

## Les manufacturiers de chaussures ne sont pas en faveur des commandes signées.

(Suite de la page 40)

faisons en cuir pesant—en cuir qui est assez pesant et assez fort pour ne pas avoir besoin du support d'une doublure.

Alors que les doublures des chaussures peuvent, jusqu'à un certain degré être une concession à l'apparence, c'est un fait qu'il n'y a pas assez de cuir pesant pour faire une grande quantité de chaussures sans doublures. Nous sommes obligés de faire des chaussures doublées si nous devons faire usage de cuirs légers, mous, et l'usage de ces cuirs est un aveu qu'ils ont besoin de support. Si ces cuirs ont besoin de supports, ceux-ci devraient être substantiels et effectifs.

Si nous convenons que chaque extérieur dans une chaussure doublée doit avoir un support substantiel, pour quoi s'arrêter à fendre les cheveux pour savoir si une doublure est assez bonne pour la qualité de chaussure lorsque nous savons qu'un extérieur bon marché, a besoin d'une meilleure doublure qu'un bon extérieur.

Au lieu d'adopter une doublure médiocre assez bonne pour une certaine classe de chaussures, on serait plus près de la vérité en disant qu'il n'y a pas de doublure trop bonne, quelle que soit la chaussure.

Lorsque le chevreau glacé se vendait \$1.50 le pied carré, il n'y avait pas de doublure trop bonne pour le genre de chaussures qu'on nous fabriquait.

La même chose est vrai aujourd'hui et continuera d'être vraie à l'avenir pour les chaussures de peau de chevreau et pour les autres chaussures. La différence entre la meilleure et la plus mauvaise doublure, est légère, en proportion du prix d'une paire de chaussures. Aucun manufacturier ne ferait une paire de chaussures pour lui-même et se servirait de mauvaise doublure. Il devrait traiter ses clients comme lui-même et ne devrait pas encourager les marchands à vendre des chaussures qui désappointeront les clients.

Une bonne doublure—la meilleure que l'on pourra se procurer, non seulement aidera à garder la forme de la chaussure, mais aidera aussi à conserver les coutures et les attaches du fond. Il est vrai que ce n'est pas visible lorsque la chaussure est dans le pied, mais on peut en constater l'effet après quelques jours d'usage. Une chaussure qui n'a pas une bonne doublure ne mérite pas d'être ressemelée. Aux prix où sont les chaussures, si elles ne méritent pas d'être ressemelées, elles ne valent pas la peine d'être achetées.

---

L'industrie de l'amidon et de la glucose au Canada comprenait 12 établissements en 1918 et ceux-ci employaient une moyenne de 76 officiers salariés et de 633 personnes à gages. Pendant cette même année le Canada employait 22,842,582 livres d'amidon de toutes espèces.

---

**Très souvent nous ne savons pas si un prix est élevé ou bas ou quel point il est élevé ou bas parce que nous ne connaissons pas la puissance d'achat de l'argent.**



# L. B. Holliday & Company,

HUDDERSFIELD, ANGLETERRE **Limited**

## Teintures d'Aniline et produits de Goudron

### A L'INDUSTRIE DU CUIR

Pouvez-vous garantir vos cuirs de couleur? Vous rendez-vous compte qu'une garantie de ce genre serait de nature à apporter une augmentation à vos affaires?

Aujourd'hui les gens viennent à vous, en vous demandant une garantie protectrice. Pouvez-vous satisfaire cette demande?

Vous le pouvez si vous êtes convenablement agencé.

L'agencement que vous avez et l'habileté de vos hommes sont deux facteurs très importants.

Cependant tous deux dépendent des teintures et couleurs que vous employez.

Les teintures qui sont absolument garanties vont par conséquent vous permettre de garantir votre produit.

Pourquoi alors ne pas essayer de vous adresser à L. H. Holliday & Company pour votre prochaine commande de Teintures, Couleurs, etc...

Ci-dessous une liste de nos produits qui offrent un intérêt particulier au commerce du cuir et qui peuvent être livrés sur notre stock en Canada.

NOIR G. CUIR CHROME  
TAN 2-G. CUIR CHROME  
BRUN G. CUIR CHROME  
TAN BASQUE O.  
BRUN FONCE BASIQUE P.  
POUDRE MAGENTA  
VIOLET METHYL 2-B. CONC.  
NOIR FRANÇAIS 2938  
CHRYSOÏDINE R. CONC.  
BRUN BISMARCK R. CONC.  
ROUGE DURABLE A.

NEW PHOSPHINE R.  
AURAMINE O. CONC.  
ORANGE 11.  
PONCEAU G.  
BRILLANT BORDEAUX 2-B.  
PRUNE ACIDE V.  
NOIR BLEU NAPHTOL 10-B.  
NOIR NAPHTHYLAMME H.  
BRUN CLAIR ACIDE L.  
BRUN FONCE ACIDE L. R.  
NIGROSINE W. S.

**Demandez Echantillons, Modèles et tous renseignements à**

# L. B. Holliday & Co., Limited

Bureau Canadien et entrepôt:

**27 Rue St-Sacrement, MONTREAL.**

Commandes fournies directement sur le stock  
canadien.

De nouveaux produits seront ajoutés de temps  
à autre.

Adresse télégraphique: "Dyewares", Montréal.

Téléphone Main 8105.

# VOUS N'AVEZ PAS LE TEMPS!

Nous comprenons parfaitement que l'homme d'affaires est trop occupé pour donner à la préparation de ses imprimés toute l'attention qu'ils méritent.

D'ailleurs, la publicité est un art et seuls ceux qui en ont fait une spécialité peuvent préparer des imprimés qui puissent donner le maximum de rendement.



Il ne faut pas cependant, sous le prétexte que vous "n'avez pas le temps", que vous laissiez faire toute l'annonce par votre concurrent!

Jetez vos idées sur un bout de papier et adressez-le nous—nous ferons le reste.

Nous avons tout un personnel d'experts qui rédigeront votre catalogue, circulaire ou dépliant et en surveilleront l'impression dans notre atelier.

Si vous voulez que votre maison passe pour une maison progressive, confiez-nous la préparation et l'impression de vos

CATALOGUES  
CIRCULAIRES  
DEPLIANTS  
ENTETES DE LETTRES

ENTETES DE COMPTE  
RELEVES DE COMPTE  
ENVELOPPES  
LIVRES DE COMPTOIR

## LA CIE D'IMPRIMERIE DES MARCHANDS

LIMITÉE

198 rue Notre-Dame Est

MONTREAL

# Renseignements de Québec

## BUREAUX D'ENREGISTREMENT QUÉBEC

- Quittance—Succ. Louis Robitaille à J. M. Mackay.  
Mariage—Joseph Bédard à Dlle Philomène Labrecque.  
Vente—Emile Boisbriand à E. N. Aimé Boisbriand, 600 St-Roch, 513-91 St-Roch Nord.  
Obligation—Victor Giguère à Regis Picard, 142-213 St-Roch.  
Testament—Dame Jos Falardeau.  
Obligation—Magloire Falardeau à William Boyd 8 8 rg 6 Stoneham.  
Obligation—Théodule Parent à Joseph Fortier et al 914 St-Roch.  
Avis—Feu Dme Joseph Falardeau, 8 rg 6, Stoneham.  
Quittance—François Morel à Ephrem Lalonde.  
Quittance—Georges Madden à D. Z. Joncas.  
Obligation—Georges Maurice Turgeon à Dlle Josephine Cotenam.  
Quittance droits—Perc. du Revenu à Jos David Marier 1196-1197-1198 Jacques-Cartier.  
Obligation—Omer Gingras à F. X. Boutet, 150-151-155 316-316A 317-317A, 313C, 313B Ste-Foy.  
Mariage—Joseph Légaré à Dlle M. Anna Moreau.  
Vente—Joseph Bédard à Wm Boyd, 1 rg 7, 1 rg 8, Stoneham.  
Quittance et ret.—Jos Falardeau à J. P. E. Gagnon.  
Vente—J.-P.-E. Gagnon à U. Alph. Auclair, p. 660 St-Ambroise.  
Obligation—Dlle Valéda Frederick à Dme Henri Racette, 3954 Montcalm.  
Subrogation—Ludovic Talbot à Phydime Marois, 21-71-83 N.-D. de Québec.  
Testament—Damase Turgeon.  
Déclaration—Dme Damase Turgeon, 3755-133 St-Jean.  
Quittance droits—Perc. du Revenu à succ. Damase Turgeon, 3755-133 St-Jean.  
Quittance—Nap. Boivin à J.-P.-E. Gagnon.  
Quittance—C. Alp. Pelletier à Dme J.-F. Bourbonnais.  
Quittance—Jos. A. Paradis et al à Octave Bédard.  
Quittance—Jos Beaulieu à Omer Gingras.  
Convention—Alf. Bélanger à Frank Foley, p. 6. B. 1 p. N. 2 R 2-3 R 2 Desmeloizes.  
Vente—Eugène Royer fils à la Banque d'Hochelaga, 6 bloc La Reine.  
Vente—Antoine Martel à Eugène Germain, p. O. 28 Dupuy.  
Obligation—Hervey Perreault à Octave Dessureault.  
Oblig.—Donat-François Beaumont et uxor à Albert Beaumont et uxor p. 45 St-Ambroise.  
Quittance—Michel Drolet à Léon Ratté.  
Bail—Charles V. Norris à Dme Andrew Brown.  
Avis—Charles V. Norris à Registrateur, 4418 Montcalm.  
Mariage—Odilon Brindamour à Dlle M.-Lse Gignac.  
Jugement—The Protestant Board à Wm G. L. Paxman, 508-698-699-700-701-702-703, Limoilou.  
Avis Régistrateur du Québec 508, 681-682-638-686-687-688-699 à 706 inclusivement, 509, 387-344-345, 385-264-434 St-Roch Nord, 6-7-8-9-27-28-48A N.-D. de Québec.  
Obligation—Ulric Trudel à Pierre Racine et al 58-146 N.-D. de Québec.  
Obligation—U. Blais à A. Racine, 1196-1197-1198 Jacques-Cartier.  
Main-levée—Succ. J. D. Marier à U. Blais.  
Mariage—Edouard Mondor à Dlle Hermance Potvin.  
Obligation—Louis Marsan à Aurèle Fiset, 44-2098 St-Sauveur.  
Vente—Albert Shields à Honoré Linteau, p. 176-175-239 St-Ambroise.  
Bail—A. E. Pfeiffer à Antonio Langlais, 3046 du Palais.  
Obligation—Lauréat Auclair à Edouard Bouchard et al 1973 St-Pierre.  
Quittance—Georgianna Perron à Trefflé Duchesne.  
Testament—Jos Verreault.  
Déclaration—Dme Jos Verreault, 1923 Jacques-Cartier.  
Obligation—Geo. Lehoullier à Cie Dorchester Ltée, p. N. E. 18 Dupuis.  
Vente—H. O'Sullivan à Dme Alvine B. St-Hilaire, p. 1026 St-Ambroise.  
Obligation—D. Ludovic Brunet à J. Alph. Tousignant, p. N. 98, 84-86 N.-D. de Québec.  
Vente—Frs-Xavier Labrecque à Albert Laroche, 1570 St-Sauveur.
- Conv. cess.—J. A. Côté à La Congrégation Bais. Israël, 128A 154-155-160-159-158-157-184-183-151-161-162-152-156-175 Ste-Foye.  
Transport—Jos Vermette à Georgianna Drapeau—Hamel 519-521 St-Ambroise.  
Obligation—Alfred Pélasson à Pierre Racine, 438-5 St-Roch Nord.  
Titre Nouvel—Oscar Gilbert à Dme J. Mastai Noël, 564-565 St-Roch.  
Quittance—Dme Phédora Venner à Elzéar Bédard.  
Quittance—La Corp. Arch. Cath. Rom. de Québec à V. Hugo.  
Quittance—Wm. J. Moore à Dme Ludovic Brunet.  
Quittance—Marie-Louise Sanfaçon à Eugène Falardau.  
Vente—J.M. Mackay à Henri Bernier, 35-3 Ste-Foy.  
Bail—Dme Thomas Gagnon à Oscar Gagnon, p. 474 Beauport.  
Quittance—Auguste Pion à J. M. Mackay.  
Vente—J. A. Filteau & Cie à Elzéar-Lehoullier, p. N. O. bloc 18 Dupuy.  
Mariage—J. Isidore Bérubé à Dlle Blanche Langlois.  
Obligation—Ls Eug. Simard à Philomène Brindamour, 211 St-Lery.  
Quittance—Abraham U. Muhlstock à Jacob Assh et al.  
Vente—Dme Vve J. M. Noël à Jules D. Lepage, 148-65-66 N.-D. de Québec.  
Quittance—Succ. P. O. Chauveau et al à Dlle Valéda Frédéric.  
Vente—H. Ern. Bédard à Jos Lefrançois, 1897 St-Sauveur.  
Mariage—Joséphine Tessier à Odilon Duchesneau.  
Bail—Jos Nadeau à Ludger Cantin 148-64 N.-D. de Québec.  
Quittance—Dlle Flore Laurin à Ambroise Paquet.  
Quittance—Pierre Welman à Léon Thibault.  
Rétrocession—Antonio Ménard à Napoléon Binet, p. S. 117 Beauport.  
Vente—Napoléon Binet à Donat Villeneuve, p. S. 117 Beauport  
Quittance sub.—La Soc. Prêts et Placements à E. Bouchard et al p. 1973 St-Pierre.  
Vente—Nor Mount Realty Co Ltd à Léon Boutin, 2424, 195 St-Sauveur.  
Vente—Nor Mount Realty Co. Ltd à Jos Ed. Palmer, 2424-94-95 St-Sauveur.  
Mariage—E. Tremblay à Dme Josephine Villeneuve.  
Vente—Dme Vve Jean Laurent dit Lortie et al à Ls E. Simard, p. S. 964 Charlesbourg.  
Rétrocession—Dme Alf. Maranda à Albéric Renaud, 161 Charlesbourg.  
Obligation—Albéric Renaud à Dme J. B. Audy, 161-162 Charlesbourg, ½ S. O. 220 St-Dunstan.  
Vente—Revd P. M. Roussel à C. H. Jackson Co. rg 3-5 St-Edmond.  
Vente—Ed. Lafond à C. H. Jackson Co, rg 3 p. 19 p. 18.  
Mariage—Alp. Leclerc à Dme Jane Dutton.  
Quittance—F. X. Garant à Alph. Leclerc.  
Quittance—Alph. Daigle à Jos. Daigle.  
Quittance—Jos Lafrance à Arthur Guilbault.  
Gar. hyp.—J. A. Gendron à The Canadian Bank of Commerce 508-838 et 839 St-Roch Nord.  
Vente—Scierie de La Sarre Ltée à Bartram & Ball Ltd 16-17-52-53-62-63-64 La Sarre.  
Cession—Nap. Binet à Dme Geo. Lambert 200A St-Colomb.  
Mariage—Alex. Vallière à Dlle Adrienne Pagé  
Vente—Tourigny & Marois à J. Et. Samson, 63-1-2 et 3 N.-D. de Québec.  
Obligation—Chs Murphy à Dlle Emma Paradis ½ E. 108 St-Colomb.  
Testament—Alph. Emond.  
Déclaration—Dme Vve Alph. Emond, ½ ind. de ½ S. O. 912 St-Sauveur.  
Quittance—Perc. du Revenu à Succ. Alph. Emond ½ S. O. 912 St-Sauveur.  
Mariage—J.-B.-D. de Bondy à Dlle M.-A.-C. Riverin.

## JUGEMENTS

- Dombrooski vs Breton péremption accordée et action renvoyée avec dépens.  
Gosselin vs Murphy, jugement selon les conclusions moins les frais de ré-inscription.  
Simard et al vs Guay et vir, motion dilatoire accordée.  
McKiblon vs Lauzon Engineering Co., motion accordée pour continuer la cause, frais à suivre.  
Furois vs Gauvreau et al, motion pour se retirer de la cause accordée.  
Universal Tires Reg'd vs Therrien, motion demandée pour détails, accordée—délai de 8 jours accordé. et frais réservés.  
Turgeon et al vs Furois, motion à fonde rejetée avec dépens.  
Turgeon et al vs Furois, motion pour amender compte accor-

dée, frais de motion et de rétrogression contre demandeur.  
 Sauvageau vs Chantal, jugement ordonnant de remettre à la demanderesse linge de corps, etc., mais rejetant demande de pension provisoire, frais à suivre.  
 Lamontagne vs Maltais, jugement tel que demandé.  
 Bélanger vs Parc Riverside mémoire de frais taxés à \$109.10.  
 Gervais vs Pilon, jugement suivant les conclusions.  
 Sauvé vs South Shore Forest Products, action renvoyée avec dépens.

#### PROTONOTAIRE

Herman Young Reg'd vs La Cie de Pavage et Construction de Lévis, la défenderesse est condamnée à payer aux demandeurs \$256.67, intérêts et dépens.  
 Lachance vs Clément, jugement contre le défendeur pour \$182.55 intérêts et dépens.  
 Sylvain vs Roy, le défendeur est condamné à payer au demandeur \$437.91, intérêts et frais.  
 Swell vs Wallace et al, jugement contre les défendeurs pour \$253.79, intérêts et dépens, conjointement et solidairement.  
 Roy et al vs Garneau, jugement contre défendeur pour \$170.62, intérêts et dépens.  
 Dominion Corset Co. vs Goldenberg & Co. défendeurs sont condamnés à payer aux demandeurs \$194.00, intérêts et dépens.  
 Lefebvre vs Cloutier, jugement en faveur de demandeur pour \$157.00 intérêts et dépens.  
 Hunt vs Mercier, jugement contre défendeur pour \$204.12, intérêts et dépens.  
 Douville vs Matteau, défendeur est condamné à payer au demandeur \$108.60, intérêts et dépens.

0

## Renseignements des Trois-Rivières

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

Semaine du 21 septembre au 12 octobre.

Vente—W. E. Roy à Edouard Moreau.  
 Vente—Delle Blanche Girard à Philius Bellerive.  
 Obligatoire—Hector Michel à Dame A. I. Gravel.  
 Obligation—Edouard Moreau à Eucher Masse.  
 Transport—Aug. Désilets à Chs. Bourgeois.  
 Vente—J. A. Lefebvre à Hon. J. A. Tessier.  
 Vente—Dieudonné Chênevert à G. C. E. Dauplaise.  
 Vente—Vve Max. Boisvert à Eugène Bournival.  
 Vente—Achille Fugère à Joseph Veilleux.  
 Vente—George Vézina à Joseph Thibodeau.  
 Vente—Joseph Lafrenière à Jos. C. H. Robitaille.  
 Vente—Wellie Baribeau à Aimé Ricard.  
 Vente—Vve Wenceslas Dufresne à Lucien Hould.  
 Vente—Fernando Dessureault à Omer Côté.  
 Obligation—Dame Victorine Gagnon à Dame Hermine Sayer.  
 Obligation—Florido Milot à Henri Sévigny.  
 Obligation—Désilets & Désilets à Dame Maxime Gagnon.  
 Quittance—Dame J. N. Bourassa à D. Chênevert.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. M. Louise Gauthier.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Wenceslas Dufresne.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Dame Alexandrine Gélinas.  
 Quittance—Corinne Blais à Adolphe Pellerin.  
 Quittance—Joseph Héon à Louis Roy.  
 Quittance—Vve F. F. Farmer à Dame Victorine Gagnon.  
 Quittance—Noé Lafrenière à Geo. Vézina.  
 Quittance—Henry Sévigny à Wellie Baribeau.  
 Quittance—Rodolphe Deschênes à Vve Wenceslas Dufresne.  
 Quittance—Elzéar Lavergne à P. Joseph Lavergne et ux.  
 Quittance—A. B. Goyette et al à Henri Héroux.  
 Quittance—Gélinas & Bergeron et ux. à Athanase Boisvert.  
 Main-levée—F. X. Beauchemin et ux. à Angéline Beauchemin.  
 Main-levée—Alfred Bournival à Vve Maxime Boisvert.  
 Main-levée—Amédée Lévasseur à Geo. Vézina.  
 Garantie hypothécaire—Georges Boisvert à The Belgo Can. Pulp & Paper.  
 Donation—Sévère Boisvert à Pierre Boisvert père.  
 Garantie hypothécaire—Wilfrid Lamothe à The Belgo Can. Pulp & Paper.

Donation—Dame Vve Joseph Beddez à Henri Gélinas.  
 Transport—J. B. Bélanger à Henri Sévigny.  
 Déclaration sociale—Château de Blois.  
 Cession et transport—Dame Vve Joseph Beddez à A. Bergeron et ux.  
 Vente—H. Poliquin à Eloi Lépine.  
 Vente—La Cie des Terrains et Const. à Honoré Bellemare.  
 Vente—Arthur Parent à Delle Laura Trottier.  
 Vente—Ths. T. Rouette à Xavier Rouette.  
 Vente—Dame Vve Chs. Caraud à Alfred Lymburner.  
 Vente—Godefroy Lord à Vve Adrien St-Pierre.  
 Vente—Joseph Lessard à Victor Rivard.  
 Vente—Joseph Weaner à Alfred Godin.  
 Vente—Jos. Labarre et al à M. et Phi. Janvier.  
 Vente—M. A. Bourassa à A. et W. Samson.  
 Vente—La Cie des Terr. & Const. de Shaw. à Chs. Verrette.  
 Vente—Napoléon Blais à Henri Gélinas.  
 Vente—Henri Gélinas à Nap. Blais.  
 Obligation—Onésime Déry à Honorine Bélieu.  
 Obligation—J. B. Dufresne à J. Armand Gauthier.  
 Obligation—Elphège Beauchesne à Téléphore Tourigny.  
 Obligation—S. et H. Lajoie à Eugène Chartier.  
 Obligation—Sophie Allard à Flavie Labarre.  
 Obligation—Norbert Paquin à Dme Angéline L'Ecuyer.  
 Quittance—Philippe Marchand à Uldège Plante.  
 Quittance—La Cie des Terr. & Const. de Shaw. à Joseph Carle.  
 Quittance—F. X. Lambert à Onésime Déry.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Delle Laura Trottier.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à Dame Angéline L'Ecuyer.  
 Quittance—Dame Vve J. Gauthier à J. B. Dufresne.  
 Quittance—Joseph Lessard à Victor Rivard.  
 Quittance—Ursulines des Trois-Rivières à Joseph Weaner.  
 Transport—Louis Rousseau à J. H. Nap. Désaulniers.  
 Transport—Sévère Gélinas à Ludger Lapointe.  
 Transport—Donat Courteau à J. H. Max. Désaulniers.  
 Vente—Ovila Millette à Josephat Gélinas.  
 Vente—Onésime Blanchet à Wilbrun Blanchet.  
 Vente—L. P. Mercier à Joseph Dauplaise.  
 Vente—Rév. Aug. Lelaidier à Aimé Marchand.  
 Vente—Jos. Manseau à Z. Forest.  
 Vente—Shaw. Water & Power Co. à Ursulines des Trois-Rivières.  
 Vente—Shaw. Water & Power Co. à Henry Burdock.  
 Vente—Alfred Marchand à Joseph Collet.  
 Vente—Joseph Courteau à Achille Fugère.  
 Vente—Aimé Beaulieu à Ovila Gélinas.  
 Vente—Joseph Bastien à J. A. Ouellet.  
 Vente—Xavier Béland à Joseph Dubreuil.  
 Vente—Jos. Auger à Hector Auger.  
 Vente—A. Hatt à P. Béland.  
 Obligation—Uldège Plante à Emile Lessard.  
 Obligation—La Cie Baptist, Cloutier, Pothier Ltée à Henri Bureau.  
 Obligation—Joseph Camiré à Dame A. I. Gravel.  
 Obligation—Léon Projean à Z. Fontaine et Delle Larivière.  
 Obligation—Dionis Bouchard à Toupin et Vve Dufresne.  
 Obligation—Samuel Cossette à C. A. Bergeron.  
 Obligation—J. F. Trottier à S. Ricard fils.  
 Quittance—Nap. Gauvin à Ed. S. de Carufel.  
 Quittance—L. Lapointe à E. Hogue et E. Hogue à Geo. Lajoie.  
 Quittance—Caisse Pop. N.-D. du Mt-Carmel à Joseph Veilleux.  
 Quittance—J. W. Guillemette à Nap. Guillemette.  
 Quittance—Noé Lefrançois à Alexis Saucier.  
 Quittance—J. N. Bourassa à F.-X. Gravel.  
 Quittance—Zéphirin Fontaine à Rodrigue Rouleau.  
 Quittance—Emile Montambault à Rév. A. Lelaidier.  
 Quittance—Théophile Pinard à Alf. Marchand.  
 Quittance—Jos. Auger à Hector Auger.  
 Déclaration sociale—M. Salhany & Sons.  
 Cession—F.-X. Vanasse à Dame J. A. Lemire.  
 Vente—Rod. Lahaie à Frs. Darcher.  
 Vente—M. P. Gauthier à MM. Down et McDonald.  
 Vente—J. Philibert à Horm. Villemure.  
 Vente—A. Hatt à F. St-Louis.  
 Vente—Ed. Boisvert es-qualité à Jos. Grenier.  
 Vente—Wilson Matton à E. Bourbeau.  
 Vente—Adolphe Isabelle à Gédéon Morel.  
 Vente—Dr L. P. Fiset à A. Isabelle.  
 Vente—Onésime Mongrain à Nap. Fournier.  
 Vente—Napoléon Désaulniers à Nap. Fournier.  
 Vente—Elzéar Lampron à Léon Lambert.  
 Vente—Arthur Vincent à Méliendy Massicotte.  
 Vente—J. Alfred Béland à Fong You Yan.  
 Vente—Pierre Lord à Joseph Legris.  
 Vente—Ths. Caya à Henri Normandin.  
 Obligation—J. H. Desroches à Cie des Prêts et Cons. Ltée.

Obligation—Horm. Bellemare à Louis Rousseau.  
 Obligation—Mélandy Massicotte à Baril & Frère.  
 Obligation—Pierre Provencier à David Doucet.  
 Obligation—B. J. Gérin à A. Brouard et D. Bélanger.  
 Obligation—Joseph Grenier à Hector Lescadre.  
 Quittance—Delle Alph. Laferrrière à Frs. Gauthier.  
 Quittance—H. Boisvert à M. Boucher.  
 Quittance—N. Beauchesne à Shaw. Water & Power Co.  
 Quittance—Dame Vve H. Boisvert à Edouard Boisvert ès-qual.  
 Quittance—Dr L. P. Fiset à A. Isabelle.  
 Quittance—Oscar Jacob à Donat Picard.  
 Quittance—Emile Lessard à Napoléon Leclerc.  
 Quittance—Dame Vve Victor Gélinas et al à Philiat Ferron.  
 Quittance—La Caisse Pop. des Trois-Rivières à Arthur Dufort.  
 Quittance—S. Ricard fils et Phi. St-Pierre à Ephrem Hamel.  
 Quittance—Dame Elzire Aucoin et al, à Joseph Grenier et al.  
 Main-levée—Freddy Marcouiller à Phi. Gauthier.  
 Transport—Majorique Boisvert à Philippe Marchand.  
 Transport—Albert Beaudoin à Joseph Houle.  
 Cession—Télesphore Métayer à Omer Dauphin.  
 Vente—Trefflé Gervais dit Beaudoin à Vve Jos. Laing.  
 Vente—Vve Cyrille Blais à Philippe Dugré.  
 Vente—J. B. Gravel à L. Z. Bertrand.  
 Vente—Shaw. Water & P. Co. à Northern Aluminium Co.  
 Vente—Olivier Gignac à Wilbré Grenier.  
 Vente—Chs. Pagé à St. Maurice Lumber Co.  
 Vente—Arthur Bruneau à Joseph Bruneau.  
 Vente—Maxime Panneton à L. Eug. Duguay.  
 Vente—Emile Garceau à Thom. H. Argall.  
 Vente—Dame Chs. Ed. Caron à Patrick Parenteau.  
 Vente—Héritiers Ls. Paulhus à Art. Villeneuve.  
 Vente—Art. Villeneuve à Dame J. O. Bélisle.  
 Vente—Adolphe Isabelle à Ernest Isabelle.  
 Obligation—Dame Alf. Marchidon à Dame Jos. Massé.  
 Obligation—James Marchand à J. Irénée Chainé.  
 Obligation—Louis Flageole à Guillaume Courtois.  
 Obligation—Eudore Deshaies à Séminaire St-Joseph, Trois-Rivières.  
 Obligation—J.-Bte Badeaux à Geo. Boisvert et al.  
 Obligation—Edmond Benoit à Napoléon Rouette.  
 Obligation—J. A. Châteauneuf à Dame Vve Th. Bernard.  
 Obligation—Xavier Laroche à Dieudonné Chênevert.  
 Quittance—Elzéar Lefrançois à Adélaré Loranger.  
 Quittance—Frs. Paquin à Fortunat Fournier.  
 Quittance—Vve F. Farmer à Eudore Deshaies.  
 Quittance—Gélinas et Jourdain à Eudore Deshaies.  
 Quittance—R. F. Grant à Jules Balcer.  
 Quittance—Delle Graziella Dumaine à J. Ernest Vandal.  
 Quittance—Pierre Béland à J. A. Dufresne et J. R. Dugal.  
 Quittance—Baril & Frère à C. F. Fontaine.  
 Quittance—Dame Chs E. Caron à Joseph Caron.  
 Quittance—Nap. Rouette à Xavier Guay.  
 Quittance—Caisse Pop. Trois-Rivières à Xavier Laroche.  
 Déclaration sociale—La Société Coopérative de Chaussures.  
 Vente—Amédée Lacerte à Joseph Déry.  
 Vente—Louis Nadeau à Jacques Blais.  
 Vente—Z. Forest à Alfred Milot.  
 Vente—Antoine Tanguay à Louis Nadeau.  
 Vente—Hipp. Lepage & Narc. Lepage à Amédée Lacerte.  
 Vente—Vve J. Phi. Pothier et al ès-qual à Vve Moïse Pothier.  
 Vente—Vve Amédée Boucher à Omer Boucher.  
 Vente—Josaphat Grenier à Omer Carbonneau.  
 Vente—Alphonse Simoneau et al. à Edmond Paquin.  
 Quittance—Jules Leblanc à Léon Projean.  
 Quittance—Joseph Bellemare et al à Alide et M. Bellemare.  
 Quittance—Dame Benj. Bourgeois à Edouard Lemire.  
 Quittance—Adam Grenier à Omer Carbonneau.  
 Quittance—Art. S. Bald à Omer Carbonneau.  
 Quittance—Octave Gélinas à Omer Carbonneau.  
 Transport—Dame J. L. Désaulniers à Octave Gélinas.

#### JUGEMENTS—Cour de Circuit.

Siméon Philibert vs Joseph Legros, Trois-Rivières, \$24.66.  
 C. E. Marchand vs Omer Fortier, Trois-Rivières, \$16.60.  
 Benj. Gagnon vs Omer Bergeron, Drummondville, \$51.30.  
 Camille Dostaler vs Adolphe Turcotte, Trois-Rivières, \$7.00.  
 Goldenberg Bros vs A. Lacroix, Trois-Rivières, \$10.50.  
 Montreal Stencil Co. vs J P. Côté, St-Stanislas, \$24.03.  
 Henri Robert vs Charles Girard, Trois-Rivières, \$12.58.  
 Goldenberg Bros vs Ferdinand Bellerive, Trois-Rivières, \$20.00.  
 Johnny Baribeau vs Alphonse Vallière, Princeville, \$76.53.  
 Wilson & Lafleur vs Oscar Hébert, Cap-de-la-Madeleine, \$21.09.

J. M. Orkin Co. Ltd vs Miss L. E. Houde, Louiseville, \$44.50.  
 A. E. Désilets vs J. Ovila Pothier, Trois-Rivières, \$25.94.  
 Henri Trudel vs Jos. Sanscartier, St-Tide, \$11.33.  
 Napoléon Dugré vs Hector Langlois, St-Mathieu, \$69.07.  
 Emery Mayrand vs Zéphir Perreault, Ste-Cécile de Lévrard, \$34.98.  
 Alphonse Laurin vs Arthur Delorme, Trois-Rivières, \$50.00.  
 Rodolphe Hamel vs Camille Livernoche, Trois-Rivières, \$23.00.  
 The Great West Life Ass. Co. Ltd. vs F. E. Turcotte, Trois-Rivières, \$43.50.  
 J. P. Pelletier vs Louis Savard, Grand'Mère, \$13.88.  
 J. P. Pelletier vs Ludger Roy, Shawinigan Falls, \$2.50.  
 J. P. Pelletier vs Isaac Lagrave, Shawinigan Falls, \$15.37.  
 Alphonse Ouellette vs Onésime Déry, Shawinigan Falls, \$14.28.  
 Alphonse Ouellette vs Henri Dufault, Shawinigan Falls, \$74.14.  
 Louis Boisvert vs Samuel Beaumier, Cap-de-la-Madeleine, \$95.51.  
 Albert Ferland vs Joseph Savard, Shawinigan Falls, \$52.00.  
 Alfred Babineau vs Dame Vve G. Laurier, Trois-Rivières, \$10.40.  
 Nestor Deshaies vs Hervé Parent, Trois-Rivières, \$17.00.  
 Chs. Desjardins & Cie vs J. Edouard Grondin, Shawinigan Falls, \$20.75.  
 Léonidas Leclerc vs Arthur Duquette, Shawinigan Falls, \$32.07.  
 Joseph Roberge vs Joseph Vallière, Trois-Rivières, \$68.70.  
 Benjamin Gagnon vs Moïse Vincent, Cap-de-la-Madeleine, \$31.78.  
 Arthur Bourassa vs Cyprien Sauvageau, Ste-Flore, \$19.87.  
 Robert Thiffault vs Arthur Bornais, Trois-Rivières, \$2.50.

#### COUR SUPERIEURE

Elie Zachar vs W. Gendron, \$1.35.  
 The Pontiac Lumber & Pulp Co. vs J. Hector St-Germain, Macamic, \$323.20.  
 La Banque Nationale vs Louis Joneas, Shawinigan Falls, \$252.83.  
 Ephraïm Poisson vs Albert Tousignant et Achille Croteau, Ste-Cécile de Lévrard, \$25.00.  
 Albert Vincent vs William Gélinas, Shawinigan Falls, \$141.49.  
 United Typewriter Co. Ltd. vs Oscar Hébert Cap-de-la-Madeleine, \$130.00.

#### LOI LACOMBE

##### DEPOSANT

Aumais, René  
 Beauvais, Aristide  
 Bertholdi, Alfred  
 Chamberland, J. R.  
 Cloutier, Léopold  
 Corbière, J. A.  
 Daoust, Rosaire  
 Desjardins, Arthur  
 Déziel, Paul  
 Granick, M.  
 Guenet, Adélaré  
 Lapointe, James  
 Malo, Jos.  
 Martel, Jos.  
 Salzman, Louis  
 Vandette, Arthur

##### PATRON

Fabien Guérin  
 A Demers  
 The Chas. E. Goods Engineerig Co.  
 Raoul Carignan  
 Montreal Light, Heat & Power Co.  
 Ass. Can. des Conserves Domestiques  
 Simonne Giroux  
 Can. Pacific Ry (Angus Shop)  
 Dominion Express Co.  
 P. Adelstein  
 L. A. Joubert Emr.  
 Michel Primeau  
 Albert Brunet  
 Martel Ltd Ltd.  
 College Brand Cloth Co.  
 Canadian Bronze Co.

**Grand magasin de campagne, établi depuis 1887, faisant au-delà de \$100,000.00 d'affaires par année, situé à 10 milles de Montréal, à vendre pour cause de santé. Stock et propriété valeur environ \$50,000.**

**S'adresser au Prix Courant.**

**Hôtel de campagne, 10 milles de Montréal, établi depuis 25 ans, place unique, à vendre pour cause de santé, licencié pour la bière et le vin. S'adresser au Prix Courant.**

# Les Tribunaux

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

L. Duquette et al vs O. J. Viau, \$93.  
 A. Kennedy vs F. W. Roe, \$64.  
 P. Richard vs Emile Bordeleau, \$32.  
 J. O. Christin vs G. Wexler, \$54.  
 Turgeon & Bouchard vs Alb. Bouchard, \$24.  
 Mde M. L. Comte vs Jos Clément, \$56.  
 B. Sanscartier vs Thos. Harris, \$60.  
 Wid. S. Chalifoux vs J. A. Tessier, \$28.  
 D. Martel et al *es-qual.* vs Donat Viau, \$32.  
 G. B. Latour vs P. Boire, \$29.  
 Coyen, Ltd vs Geo. Lager, \$29.  
 Cohen, Ltd. vs Chs Gagnon, \$19.  
 H. Briard vs Nap. Marchand, \$27.  
 A. Charest vs D. Noël, \$72.  
 F. Barberino vs Geo. Bourassa, \$34.  
 J. F. Allard vs Wid. Gamache, \$19.  
 J. E. Hutton vs Florence Cooper, \$20.  
 N. Müller vs A. Pickering, \$37.  
 O. Archambault vs Mde Alphonse Charland et al, \$75.  
 J. E. Forcier vs Calixte Boucher, \$77.  
 J. E. Montpetit vs Albani Cuerrier, \$44.  
 A. Gaudry vs Jos Moyen, \$19.  
 J. M. Filiatrault vs H. Smallwood, \$40.  
 E. Daoust vs Chs Duckett *alias* Lackatt, \$10.  
 E. Daouyst vs Catherine Roach, \$23.  
 J. H. Labrecque vs H. Lefort, \$43.  
 J. N. Chevrier vs L. P. Hamel, \$87.  
 A. Lafond vs Xavier Maisonneuve, \$37.  
 J. A. E. Dion vs Art. Métivier, \$30.  
 J. H. Labrecque vs François Guérin, \$40.  
 G. Bussiaux vs Jos Mabin, \$26.  
 A. Lafond vs John Muciensky, \$30.  
 Laberge, Chevalier & Cie, Ltée vs J. E. Chevalier, \$65.  
 N. V. Riendeau vs J. R. Chamberland, \$44.  
 J. H. A. Bohémier vs John Smith, \$90.  
 Cohen's Ltd vs Conrad Derome, \$20.  
 M. D. Barclay vs Kenneth F. Dewar, \$25.  
 C. Lussier vs G. Tremblay, \$89.  
 C. Lussier vs E. Boulay, \$87.  
 C. Lussier vs Jos Girard, \$90.  
 L. Latulippe vs R. Brunette, \$25.  
 A. Archambault vs A. Thomas, \$14.  
 M.L.H.&P.Co. vs E. Nadeau, \$60.  
 — vs A. Brosseau, \$24.  
 — vs T. Tronchon, \$9.  
 — vs A. Bourget, \$12.  
 M. Wexler vs H. Lacelles, \$7.  
 Enterprise House Furnishing Co. vs G. Leduc, \$69.  
 J. Serglio vs John Fromati, \$59.  
 P. L. Faivre vs M. S. Mukley, \$67.  
 P. M. Beaudoin vs W. Laframboise, \$18.  
 F. S. Potvin vs Wid. J. Small, \$19.  
 O. Trudeau vs J. Lussier, \$86.  
 D. Antonelli vs T. Marrazza, \$33.  
 N. Bourdon vs H. Laurin, \$30.  
 C. W. Lindsay vs L. F. Rocheleau, \$20.  
 C. W. Lindsay vs G. R. Duhamel, \$18.  
 W. A. Currie vs J. B. Gagné, \$115.  
 J. A. C. Gouin vs Wid. W. Comeau, \$20.  
 H. Perreault vs D. Girard, \$44.  
 P. Bancel & Fils vs S. Côté, \$66.  
 O. Lortie vs A. Thibault, \$7.  
 L. P. Caisse vs Oscar Lemire, \$38.  
 A. Shea vs H. A. Rabeau, \$66.  
 J. Dufresne vs R. Chamberland, \$97.  
 A. Therrien vs L. Lanctôt, \$10.  
 J. A. Mirault vs S. J. Pelletier, \$70.  
 Frères des Ecoles Chrétiennes vs E.

G. Carrière, \$121.  
 C. W. Lindsay vs E. Gingras et al, \$12.  
 C. A. Archambault vs Mde M. Jalbert, \$37.  
 R. H. Ingersoll vs A. T. Huet, \$65.  
 P. Beauchemin vs Chaussures Aetna, Ltée & L. J. Blanchette, \$50.  
 J. Dubois vs Adélar Carignan, \$23.  
 M. Chalut vs Jas McMillan, \$23.  
 Comm. des Ecoles, Côteau St-Pierre vs Dme Mary L. Langdon, \$19.  
 Comm. des Ecoles, Côteau St-Pierre vs S. Goldberg, \$10.  
 Comm. des Ecoles, Côteau St-Pierre vs Wid. Wm. Wilcox, \$15.  
 A. Gitterman & Co., vs C. Van Danne, \$49.  
 A. Bellefontaine vs D. D. Quicke, \$21.  
 A. Allard vs P. Davidson, \$25.  
 Bell Tel. Co. vs W. Leadbetter, \$14.  
 J. Laplante dit Courville vs Wm. Thomas, \$28.  
 Beaudoin Ltée vs Chs Charette, \$80.  
 M.L.H. & Co. vs Edw. C. Thomas, \$31.  
 M.L.H. & Co. vs Alf. G. Long, \$24.  
 J. B. Zappa vs Philip Bernstein, \$65.  
 F. Russo vs Jos Scarfone, \$42.  
 J. B. Johanson vs John Dunlop, \$20.

## JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Emile Boudrias vs Henri Denis, St-Hyacinthe, \$3500.  
 La Corona Hotel Ltée vs N. R. Murphy, Montréal, \$328.  
 Navier Durocher vs Atlas Const. Co. Ltd, Montréal, \$75.  
 Greenfield Land & Construction Co. Ltd vs Paul Lalonde, Banque Hochelaga, T.S., Montréal.  
 Caplin Waist & Dress Co. vs Parisian Wardrobe Ltd, Montréal, \$145.  
 Yurko Policki vs G. T. R. Co. Ltd, Montréal, \$263.  
 Continental Upholstery Co. vs St. Lawrence Upholstery Co., Montréal.  
 Dame D. E. White vs J. W. Inglis, Montréal, \$10 par semaine.  
 Dame B. Sénécal vs C. E. Lamoureux, Montréal.  
 Hermidas Latour vs Sam Horovitch, Montréal.  
 F. J. Aumais vs Alex Mackay, Montréal, \$451.  
 Alexander Richer vs Joseph Tremblay, Montréal, \$531.  
 C. J. Dresser vs L. H. Davidson et *es-qual.*, Montréal, \$292.  
 Rapid Tool & Machine Co. Ltd vs A. Giroux, Lachine, \$318.  
 Alex. P. Gregg vs A. G. Fowler Ross, Montréal, \$200.  
 T. Terrelonge vs Emile Therrien, Montréal, \$60.  
 Pedlar People, Ltd vs Fred Moore, St-Lambert, \$213.  
 Dme Ernestine Champoux vs M. Solomovitch, Montréal, \$143.  
 Jos A. Courtemanche vs Cie Cinéma Maisonneuve, Montréal, \$558.  
 Dame Marie-Alzire Lafond *es-qual* vs Beauchamp *es-qual.*, Montréal, \$800.  
 Alex. amilton Institute vs Harold E. Hutchison, Montréal, \$110.  
 Henri Paquin vs Romulus Pinze, Montréal, \$290.  
 Joseph Strother vs John Walker et *es-qual.*, Montréal, Révérend T. Tripp, m.e.c., Westmount.  
 André Bray vs Thos M. O'Brien, McDonald Stevens, Montréal, \$280.  
 Dame Freda Ginsberg vs Emile Lanthier, Oscar Mathieu, Montréal, \$100.

Owen Roberts vs Pick and Shepherd, Montréal, \$2005.  
 F. Wohl vs S. Rosenthal, Montréal.  
 Reraud Motor Supply Ltd vs A. E. Boulay, St-Félicien, \$126.  
 N. A. Millette vs M. Abramovici, Montréal.  
 Samuel Harris vs John T. Parker et al, Montréal.  
 Z. St-Aubin vs J. J. Joubert, Ltée, Montréal, \$366.

## 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.*

Mde V. Baril vs Jos Laurendeau, 36 Dufresne, le 23 Oct. à 10 a.m.—Ovi-la Desroches.  
 H. Landskroner vs Max Birke, 1005 St-André, le 23 Oct. à 10 a.m.—J. A. Lauzon.  
 Greenberg Woolens, Ltd. vs Rosaire Daoust, 2755 Ontario Est, le 23 Oct. à 10 a.m.—J. X. Pauzé.  
 J. Vaillancourt vs Emile Carrière, 143 des Carrières, le 23 Oct. à 10 a.m.—J. X. Pauzé.  
 A. M. Guilmette vs Nap. Gendron, 250 Chemin Lasalle, Verdun, le 25 Oct. à 10 a.m.—E. Lapierre.  
 Mde M. L. Corbeil vs Nap. Boucher, 1008 rue Dorion, le 23 Oct. à 10 a.m.—E. Lapierre.  
 J. Robinson vs Isaac Ordensky et al, 2668 Boulevard St-Laurent, le 25 Oct. à 10 a.m.—R. Robitaille.  
 Frères des Ecoles Chrétiennes vs E. C. Carrier, 143 des Carrières, le 23 Oct. à 11 a.m.—P. Bienjonetti.



## UNE SESSION

### DE LA COUR DU BANC DU ROI

avant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au palais de justice, en la cité de Montréal.

LE MARDI, DEUXIEME JOUR DE NOVEMBRE prochain, à DIX HEURES du matin.

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

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

Le shérif,

L.-J. LEMIEUX,

Montréal, 13 octobre 1920.  
 Bureau du shérif.

# Ferronnerie, Quincallerie, Peintures, Vernis, Vitres, Etc.

## FERRONNERIE

Mercredi, 20 octobre 1920.

Les changements dans la ferronnerie ne sont pas nombreux cette semaine. Le fait saillant a été la nouvelle liste pour les "extras" du fil de fer indiquant une augmentation de prix pour tous les fils de fer. Des prix plus élevés sont en vigueur pour les machines à laver et les tordeurs, les barattes et les escabeaux. Les verres de lampes ont augmenté. D'un autre côté les cours sont plus bas pour les grillages de poulailler, la soudure, quelques métaux en lingot et la térébenthine. Le ciment Portland semble avoir une tendance à la baisse ainsi que les déchets de coton. Quelques métaux de rebut ont diminué de prix. On constate une légère amélioration dans quelques lignes qui étaient mal approvisionnées depuis quelque temps, mais il y a toujours une pénurie marquée de tuyaux de petites dimensions et de tôles de petit calibre. Les affaires continuent à être bonnes, mais on constate une tendance à n'acheter qu'en petites quantités. Le commerce de la campagne est bon, la demande de la ville est restreinte.

### FIL DE FER BRILLANT

No 2/0 et plus	6.40
0 à 9	6.
10	6.06
11	6.12
12	6.20
13	6.30
14	6.40
15	6.55
16	6.70

Fil de fer à ressort et Fil de fer étamé \$2.00 de supplément sur les prix ci-dessus.

### FIL DE FER GALVANISE

Les 100 lbs	
Nos 4 et 5	7.00
Nos 6, 7, 8	6.95
No 9	6.50
No 10	7.00
No 11	7.05
No 12	6.65
No 13	6.75
No 14	7.35
No 15	7.75
No 16	7.85

### PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb	17.00
Rebuts de plomb	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.

Plomb "wool", 1a lb.	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré	13½

Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs., pied carré.	0.13
Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¼c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.42
Soudure, strictement, la lb.	0.40½
Soudure, commerciale, la lb.	0.37½
Soudure, wiping, la lb.	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55	0.42½
50-60	0.45½
Zinc en feuilles, casks	0.20
Zinc en lots brisés	0.20½

### FER ET ACIER

Acier doux.	5.30
Fer de Norvège.	....
Acier à ressort.	6.00
Acier à bandes.	5.50
Acier à outils Black Diamond, 1a lb.	0.30
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs.	5.15
Fer raffiné, les 100 lbs.	6.15

Tôle noire en feuilles:

### TOLES

Les 100 lbs	
Calibre 10	Sur application
Calibre 12	" "
Calibre 14	" "
Calibre 16	" "
Calibre 18-20	" "
Calibre 22-24	" "
Calibre 26	" "
Calibre 28	" "

Tôle galvanisée en feuilles:	
10¾ onces	" "
Calibre 28	" "
Calibre 26	" "
Calibres 22 et 24	" "
Calibre 20	14.05
Calibre 18	14.05
Calibre 16	12.25

### Fleur Queen's de lys Head

Calibre 28	13.75	16.00
Calibre 26	13.50	15.75
Calibre 24	13.25	15.50
Calibre 22	13.00	15.25
Calibres 18 et 20	12.75	15.00

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

### VIEUX MATERIAUX

Pneus à automobile.	....	0.01
Cuivre jaune.	....	0.07 0.08
Cuivre rouge.	....	0.15½
Cuivre léger.	....	0.05½
Retailles de zinc.	....	0.05½
Fer forgé, No 1, grosse tonne.	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne).	....	22.00
Bouts de tuyaux (tonne).	....	14.00
Plaques de poêles (tonne).	....	30.00
Acier pour faire fondre.	24.00	25.00
Rushelling No 2.	10.00	12.00
Plaques de chaudières.	17.00	18.00

### TUYAUX FORGES

Les tuyaux forgés noirs et galvanisés sont très rares pour le moment et on

ne peut prévoir quand cette situation va s'améliorer.

Acier		Noir Galvanisé.	
		les cent pieds	
½ pouce.	....	\$6.50	\$8.50
¾ —	....	5.31	7.41
1 —	....	5.31	7.41
1½ —	....	7.10	8.63
2 —	....	8.80	10.87
2½ —	....	13.01	16.07
3 —	....	17.60	21.74
3½ —	....	21.04	25.99
4 —	....	28.31	34.97
4½ —	....	44.75	55.38
5 —	....	58.53	72.39
5½ —	....	74.06	90.62
6 —	....	87.75	107.37

Fer forgé			
½ pouce.	....	....	....
¾ —	....	5.91	8.01
1 —	....	5.91	8.01
1½ —	....	7.95	9.48
2 —	....	9.95	12.02
2½ —	....	14.71	17.77
3 —	....	19.90	24.01
3½ —	....	23.79	28.74
4 —	....	32.01	38.67

### AUGMENTATION DES BATTERIES D'ALLUMAGE

L'ancien prix des batteries No 6 était de 35½ cents par lot d'un baril, sur contrat et de 36½ cents sans contrat. Les nouveaux prix des Batteries d'allumages Reliable No 6 seront désormais les suivants:

Par lot d'un baril.	0.41½	0.42½
Par lot d'une boîte	0.44½	0.45½
Moins de 50	0.49	0.50
Moins de 12	0.55	0.56
Prix de liste	0.60	0.60

9114-9214  
Eléments d'allumage Reliable 2.05 net  
Prix de liste . . . . . 2.60 net  
f.o.b. fabrique Toronto.

9115-9215  
Eléments d'allumage Reliable 2.52 net  
Prix de liste . . . . . 3.20 net  
f.o.b. fabrique Toronto.

9116  
Eléments d'allumage Reliable 3.05 net  
Prix de liste . . . . . 3.85 net  
f.o.b. fabrique Toronto.

### PEINTURE

Mercredi, 20 octobre 1920.

Le marché de la peinture est calme. Il n'y a que peu de faits nouveaux. L'huile de lin et la térébenthine s'écoulent lentement à des prix pratiquement sans changement. Le blanc de plomb à l'huile ou sec est exporté d'une manière intensive. Le vernis est ferme. Le verre se vend fort bien et l'escompte est maintenant de 20 pour cent au lieu de 75 pour cent comme précédemment. Ceci est dû, en grande partie, à l'arrivage des importations de Belgique.

**LA TERE BENTHINE MAINTIENT SON TON FAIBLE**

Térébenthine — Il n'y a que bien peu de nouveau à signaler depuis la semaine dernière. Les prix ont tendance à la baisse, bien qu'aucune réduction n'ait encore été faite. Au prix de \$2.30 le gallon, il ne se manifeste que peu d'intérêt dans les centres commerciaux et l'on ne rapporte la vente que de petits lots. Les producteurs, selon les rapports émanant des importateurs, ne sont guère disposés à augmenter la production bien au-dessus des besoins du marché, ceci pour maintenir les prix.

Nous cotons:

Gallon impérial

Térébenthine—	
Par baril simple . . . . .	2.33 2.35
Par petits lots . . . . .	2.40 2.45
Emballage en sus.	

**L'HUILE DE LIN EST CALME**

Huile de lin — Les prix restent sans changement appréciables, mais les tendances sont peu définies. Aucun jobber ni aucun broyeur ne désire faire de prévision et le marché monte et baisse d'un jour à l'autre. Une rumeur qui reflète le sentiment courant c'est que le fermier ne mettra pas la graine en quantité sur le marché, c'est-à-dire que si les prix continuent à baisser, il cessera de vendre. En attendant il n'y a pas beaucoup de trafic et c'est la méthode de l'achat de la main à la main qui se pratique.

Nous cotons:

Gallon impérial

Huile Brute—	
1 à 2 barils . . . . .	1.55 1.60
3 à 4 barils . . . . .	....
Huile bouillie—	
1 à 4 barils . . . . .	1.58 1.60½
3 à 4 barils . . . . .	....

En raison des fluctuations du marché de la graine, les jobbers, en général, ne donnent pas de cotations.

**LE VERRE A VITRE A LA CAISSE SE VEND MAINTENANT AVEC UN ESCOMPTE DE 20%**

Verre — Par suite de l'arrivée et de la vente de certaines quantités de verre belge, la situation immédiate est affectée et les prix sont un peu plus favorables pour le verre à vitre à la caisse; l'escompte qui était de 15 pour cent à été porté à 20 pour cent. Les jobbers déclarent qu'il y a pas mal de transactions et les stocks ne sont pas excessifs. Quelques jobbers croient que tout changement de la base ne viendra que graduellement.

**VERRE A VITRE A LA CAISSE**

Pouces unis	Simple	Double
	épais-	épais-
	seur	seur
Jusqu'à 25". . . . .	\$19.90	\$22.90
26 à 34. . . . .	20.80	24.85
35 à 40. . . . .	21.80	26.40

41 à 50. . . . .	23.50	30.00
51 à 60. . . . .	24.60	30.80
61 à 70. . . . .	26.50	32.70
71 à 80. . . . .	29.70	35.40
81 à 84. . . . .	....	45.45
85 à 90. . . . .	....	48.85
91 à 94. . . . .	....	49.80
95 à 100. . . . .	....	58.55
101 à 105. . . . .	....	65.35
106 à 110. . . . .	....	73.10

Ces prix sont sujets aux escomptes suivants:

Moins de 35 caisses, 15 pour cent.  
35 caisses et plus, 20-5 pour cent.

**LE MASTIC SE MAINTIENT. — LES VENTES SONT ACTIVES**

Mastic — Il y a beaucoup d'activité pour le mastic et le mouvement est normal pour la saison. Les prix sont fermes, mais sans changement et on s'attend que les cours actuels se maintiennent jusqu'au 15 décembre. Les approvisionnements sont bien suffisants pour les besoins du trafic.

Nous cotons:

Mastic Standard:

		Au-
		des-
		sous
		de 1
	5	1
	tonnes	tonne
En barils. . . . .	\$6.50	\$6.75 \$7.10
En ½ barils. . . . .	6.65	6.90 7.80
Par 100 livres. . . . .	7.50	7.65 8.10
Par 25 livres. . . . .	7.75	8.00 8.35
Par 12½ livres. . . . .	8.00	8.25 8.60
En boîtes 3 et 5 lbs	9.60	9.85 10.30
En boîtes 2 et 3 lbs	11.10	11.35 11.70

Mastic à l'huile de lin pure \$2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de vitriers \$1.60 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

**EXPORTATION ACTIVE DU BLANC DE PLOMB A L'HUILE**

Blanc de plomb à l'huile — Les prix se sont maintenus sans changement pour le blanc de plomb à l'huile et la demande locale, bien que légère, est normale pour la saison. Le trafic d'exportation est actif, cependant et les jobbers sont très satisfaits de cette branche de commerce. Bien que le plomb en saumon se soit relâché depuis quelque temps, on s'attend à ce que le coût des récipients et la difficulté de maintenir les stocks de boîtes et de caisses d'emballage vont contrebalancer pour le moment toute tendance favorable sur ce produit.

**BLANC DE PLOMB (Moulu dans l'huile)**

	De	Moins
	1 à 5	d'une
	tonnes	tonne
Anchor, pur. . . . .	\$20.00	\$20.35
Crown Diamond. . . . .	20.00	20.35
Crown, pur. . . . .	20.00	20.35
O. P. W. Dec. pur. . . . .	20.00	20.35
Éléphant, véritable . . . . .	20.50	20.85
Red Seal. . . . .	20.00	20.35
Decorators, pur. . . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . . . .	20.00	20.35
Green Seal. . . . .	20.00	20.35
Moore, pur. . . . .	20.00	20.35
Ramsay, pur. . . . .	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$23.40, Toronto; \$23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

**LES PEINTURES SONT PEU ACTIVES — LES VERNIS SE MAINTIENNENT**

Peintures et vernis — Les prix sont fermes et sans changement pour les peintures et spécialités. La demande est maintenant tranquille, mais l'ensemble de la situation est satisfaisant. Les vernis sont bien fermes et il n'y a aucune indication de baisse avant longtemps. La rareté de certaines matières premières est toujours manifeste.

**LES COULEURS**

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre. . . . . 0.11 0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonne-	lets de 100 livres. . . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de	100 livres. . . . .	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, ton-	nelets de 100 livres. . . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de	100 livres. . . . .	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de	100 livres. . . . .	0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . . .		0.31	0.35
Chrome jaune. . . . .		0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs. . . . .		0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 liv-	res. . . . .	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs	100 livres. . . . .	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant	supérieur. . . . .	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1. . . . .		0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . . .		0.09½	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . . . .		0.08	0.12
Ocre blanche, 100 livres. . . . .		0.05½	0.06
Ocre blanche, barils. . . . .		0.04	0.04½
Ocre jaune, barils. . . . .		0.03½	0.05½
Ocre français, barils. . . . .		0.06	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. . . . .		0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en	barils. . . . .	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnstic. . . . .		0.05	
Vermillon. . . . .		1.00	
Vermillon anglais. . . . .		2.25	
f.o.b. Montréal, Toronto.			

**COULEURS A L'HUILE PURE boîtes d'une livre.**

Rouge Vénitien. . . . .	0.25
Rouge Indien . . . . .	0.36
Jaune chrome, pur. . . . .	0.55
Ocre d'or, pur. . . . .	0.34
Ocre de sapin français, pur. . . . .	0.29
Verte, pur. . . . .	0.34
Terres de Sienne. . . . .	0.36
Terres d'Ombre. . . . .	0.36
Bleu ultra marin. . . . .	0.60
Bleu de Prusse. . . . .	1.20
Bleu de Chine. . . . .	1.20
Noir fin. . . . .	0.39
Noir ivoire. . . . .	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	
Noir de marine, 5 livres. . . . .	0.41
f.o.b. Montréal, Toronto.	0.20

EMAILS (blancs)	Gallon
Duralite. . . . .	7.50



Albagloss, C.P.C. . . . .	6.30
Email "Blanc", B.H. . . . .	8.00
Mooramel . . . . .	7.00
Email blanc Dougall. . . . .	8.00
Vitralite. . . . .	9.00
Sunshine blanc. . . . .	7.00
Jasperlac . . . . .	5.00
Invincible. . . . .	6.90
Hillcrest. . . . .	7.00

## Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille. . . . .	40-50
Blanche, pied de porc. . . . .	-50
Cake bone, sacs de 112 lbs. . . . .	40-44
Peau, sacs de 112 lbs. . . . .	45-55
Colles broyées, sacs de 112 lbs.	
Anglaise. . . . .	35-46
Canadienne. . . . .	28-35
Brandford . . . . .	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . . . .	\$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . . . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . . . .	35.00

## TOITURES EN ROULEAUX

(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid. . . . .	
(Surface grise unie).	
Neponset Paroid . . . . .	3.20
" " épais . . . . .	3.80
" " extra épais . . . . .	4.40
" enduit d'un seul côté . . . . .	2.55
(Surface ardoise).	
Rouge ou vert (108" x 36") . . . . .	4.00
Rouge ou vert (116" x 18") . . . . .	4.50
Marque Canadienne.	
(fini caoutchouc gris).	
1 pli . . . . .	2.40
2 plis . . . . .	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	3.10
Santite (surface sablée).	
1 pli . . . . .	2.20
2 plis . . . . .	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	2.90

## Papiers pour construction:

	le rouleau
Neponset noir 36"x500' . . . . .	2.90
Neponset enduit 36"x500' . . . . .	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200" . . . . .	4.40

## Feutre asphalte Neponset:

10 lbs 400 pieds carrés . . . . .	2.50
15 lbs 400 pieds carrés . . . . .	3.75
25 lbs 200 pieds carrés . . . . .	3.15

## Peintures:

Neponset noir . . . . . gallon	1.05
Neponset rouge ou brun . . . . .	1.65
Neponset vert . . . . .	3.20
Noir canadien . . . . .	0.90

## Ciment Neponset:

Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10
Pinte (2½ lbs) . . . . .	0.30
Chopine (1¼ lbs) . . . . .	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10

## Composé asphalte:

Marque Canadienne, le gallon. . . . .	0.30
Enduit à toiture, le gallon . . . . .	0.90
f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes:	
2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.	

## PRODUITS POUR TOITURES

Everlastic, 1 pli . . . . .	\$2.30
Everlastic, 2 plis. . . . .	2.85
Everlastic, 3 plis. . . . .	3.35
Panamoid, 1 pli . . . . .	2.20
Panamoid, 2 plis. . . . .	2.70
Panamoid, 3 plis. . . . .	3.20
Toiture préparée "Red Star", 2 plis. . . . .	2.33
Toiture préparée "Red Star", 3 plis. . . . .	2.75
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon. . . . .	0.70
Par lots de 5 et 10 gallons. . . . .	0.85
Boîtes d'un gallon, la douz. . . . .	10.50
Coaltar (raffiné), le baril . . . . .	10.25
Coaltar (brut), le baril. . . . .	9.00
F.o.b. Toronto et Montréal.	

## Papiers:

	Rouleau de 400 pieds.
Fibre sèche, No 1, Anchor. . . . .	\$1.85
Fibre sèche, No 2, Anchor. . . . .	1.50
Fibre goudronnée, No 1, Anchor. . . . .	1.95
Fibre goudronnée, No 2, Anchor. . . . .	1.70
Fibre surprise. . . . .	1.55
Feuille "Stag". . . . .	1.55
Feutre goudronné, 7, 10 et 16 onces, le quintal. . . . .	6.05
Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau. . . . .	3.95
Feutre à tapis, 16, 20 et 24 onces le quintal. . . . .	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal. . . . .	8.05
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal. . . . .	8.05

## Peinture élastique "Everjet":

Baril d'environ 40 gallons, le gallon. . . . .	0.80
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon. . . . .	0.85
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon. . . . .	0.95
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse. . . . .	10.75
Huile à mouches "Creonoid"	
Baril d'environ 40 gallons, le gallon . . . . .	0.65
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon . . . . .	0.70
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon . . . . .	0.80
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	13.00
Récipients de 1 gallon (½ douz. à la caisse) la caisse . . . . .	7.00
Récipients de ½ gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	9.00

## Ciment à raccommodage "Elastigum"

Barils d'environ 600 lbs, la livre . . . . .	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre . . . . .	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre . . . . .	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre . . . . .	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre . . . . .	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	5.50
Fibre d'épINETTE, 36" et 72", le quintal . . . . .	11.75

## PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS

Taxite, boîte 1 gallon. . . . .	\$3.60
Varnisher, B. H. . . . .	8.60

Cumolf. . . . .	3.60
Dougall Lingerwett. . . . .	3.60
Takeoff. . . . .	3.60
OPW Prests. . . . .	3.00
Solos. . . . .	3.00
Varn-off. . . . .	3.60
F.o.b. Montréal, Toronto.	

## VERNIS

## Tuyau, ½ chopines:

	La douz.
B.H. . . . .	\$1.50
O.P.W. . . . .	1.60
Anchor. . . . .	1.40

## PEINTURES PREPAREES

	Le gallon
Meubles No 1, extra, en barils. . . . .	1.80 2.40
Meubles, en boîtes 1 gal. . . . .	1.57 2.65

## Plancher, B.H.

	Teintes ordinaires	4.50
	Blanc. . . . .	6.15
	Crimson. . . . .	5.15
Maritime Spar, B.H. . . . .		6.08
Hard Oil, B.H. . . . .		3.24
Gold Medal, B.H. . . . .		4.02
Elastilite. . . . .		4.50
Granitine Floor Finish. . . . .		4.50
Hydrox Spar. . . . .		4.65
C.P.C. Sun Varnish. . . . .		4.30
C.P.C. Sun Aero Spar. . . . .		4.50
C.P.C. Sun Waterproof Floor. . . . .		4.40
I.V. Elastica, No 1. . . . .		5.32
I.C. Elastica, No 2. . . . .		4.38
I.V. Elastica, Floor. . . . .		4.38
Jasperite Interior and Exterior. . . . .		3.75
Jamieson's Copaline. . . . .		4.25
P. and L. No. 61. . . . .		5.06
Jasperite Pale Hard Oil . . . . .		2.75
M-S Marble-Ité Floor. . . . .		4.42
M-S Wood-Var. . . . .		4.42
M-S Durable Spar. . . . .		5.59
M-S Finest Interior. . . . .		4.84
Elastic Interior. . . . .		3.14
Mar-not. . . . .		4.40
Quick Action House. . . . .		2.65
Rexspar. . . . .		5.64
Scar-Not. . . . .		5.13
Kyanize Spar. . . . .		4.94
Kyanize Cabinet Rubbing. . . . .		3.84
Kyanize Interior. . . . .		3.84
Luxeberry light. . . . .		4.72
Luxeberry granite. . . . .		4.90
Luxeberry spar. . . . .		5.62
Ramsay's Universal. . . . .		3.45
Ramsay's Agate Floor. . . . .		3.95
Ramsay's 400 Hard Oil. . . . .		8.12½
Crown Diamond Floor. . . . .		4.25
"C.D. Big 4" Exterior. . . . .		5.00
"C.D. Big 4" Interior. . . . .		4.50
"C.D. Big 4" Floor. . . . .		4.40
Dougall Univarnish, clear . . . . .		4.40
Dougall Transparent, spar . . . . .		6.00
Dougall Transparent, floor . . . . .		5.20
Copalite. . . . .		4.00

## F.o.b. Montréal, Toronto.

## PEINTURES A L'EAU

Opalite, barils 200 lbs. . . . .	0.13½
Opalite, kegs 100 lbs. . . . .	0.14½
Opalite, paquets 1 gall, le pqt. . . . .	0.75
Opalite, paquets ½ gall, le pqt. . . . .	0.40

## Peintures à l'eau (par 100 lbs)

	Paquets de 5 lbs.	Blanc	Couleurs
Decotint. . . . .		9.50	9.50
Coralite. . . . .		9.50	9.50
B.H. Frescota . . . . .		7.80	8.40
Perfecta. . . . .		7.50	8.00
Muresco. . . . .		9.00	10.20

# La Construction

## CAMPBELLS BAY

Résidence \$20,000. à \$30,000. — Propriétaire: Congrégation Catholique. Curé de la paroisse: Rév. W. L. Murray. Architectes: Millison & Burgess, 209 rue Sparks, Ottawa. Tous travaux à faire à la journée.

## CAP DE LA MADELEINE

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Ernest Houle, rue St-Valère. Contrat à accorder pour plomberie.

Résidence \$5,000. Propriétaire et entrepreneur général: Siméon Ayotte, rue St-Valère. Contrat à accorder pour plomberie.

Magasin et logements \$10,000. Propriétaire et entrepreneur général: François Marchand, rue Alice. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Boucherie et logement \$6,000. Propriétaire et entrepreneur général: Emile Marcotte, rue Dorval. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

Couvent \$80,000. Propriétaires: Les Rév. Filles de Jésus. Architecte: Jules Caron, 21 rue St-Joseph, Trois-Rivières.

Résidence \$4,000. Propriétaire: E. Baillargeon, rue St-Laurent. Entrepreneur général: J.-A. Roy. Contrats à accorder pour électricité et plomberie.

## CHAPLEAU

Succursale de la Banque des Marchands \$20,000. Entrepreneurs généraux: Purdy & Henderson Co. Ltd, Nouvel Edifice Birks, Montréal.

## CHARLEMAGNE

Hôtel. Propriétaire: St. Maurice Paper Co. Ltd. Architectes: Fetherstohnaugh & McDougall, 511 rue Ste-Catherine Ouest, Montréal. Travaux à faire par le propriétaire.

## COLERAINE

Usine de réduction d'amiante \$40,000. Propriétaire: Canada Asbestos & Chrome Co. Ltd. Entrepreneur général: Philippe Poudrier, Black Lake, P.Q.

## EAST ANGUS

Plan de construction par le Conseil municipal. 5 résidences en voie de construction. Travaux à la journée.

## GRANBY

Agrandissement du Bureau de Poste. Propriétaire: Département des Travaux Publics du Gouvernement du Dominion. Secrétaire: R. C. Desrochers, Ottawa. Travaux à faire à la journée par le Département des Travaux Publics.

## LENNOXVILLE

Succursale de la Banque Royale du Canada \$25,000. Architecte: J. W. Grégoire, 191A rue Wellington, Sherbrooke. Entrepreneur général: Newton Dakin Const. Co. Sherbrooke. Contrat à accorder pour électricité. Entrepreneur général fera la balance des travaux.

## LIMOILLOU

Réparations au couvent \$28,000. Propriétaire: Couvent de Limoilou, 8ème avenue, Rév. Soeurs du Sacré-Coeur. Architecte: Jos P. Ouellet, 28 rue Ste-Famille. Entrepreneur général: L.

Emile Morrissette Ltée, 234-236 rue Latourelle, Québec. Réparations du 4e étage et nouvelle toiture au couvent récemment endommagé par un incendie. Cet étage est utilisé comme dortoir pour les élèves.

## MANIWAKI

Fabrique de portes et châssis et scierie \$10,000. Propriétaires: John & H. Ramberg. Travaux à faire à la journée par les propriétaires.

## MONTREAL

Résidence \$6,000. — Propriétaire: Théo. Gauthier, 206 avenue Cadillac.

Réparations à bureau et magasin \$10,000. Propriétaire: Island Land Co. 511 rue Ste-Catherine Ouest. Entrepreneur général: D. F. Schechy, 16 rue Ste-Cécile. Travaux à faire à la journée par l'entrepreneur général. Pas de matériaux requis.

Résidence \$3,500. Propriétaire et entrepreneur général: O. Buteau, 1037 Boulevard Rosemont. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux à mesure des besoins.

Garage \$3,000.—Propriétaire: J. E. Labrecque, 370 rue Sherbrooke Est. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui achète les matériaux suivant les besoins.

2 hangars \$1,200. — 3ème Avenue, Maisonneuve. Propriétaire: A. Leclair, 188, 4ème avenue, Maisonneuve. Travaux à faire à la journée. Propriétaire demande immédiatement prix pour tôle galvanisée.

Garage \$2,000. Propriétaire: S. Agneau, 403 rue Guy. Entrepreneurs généraux: J. Marcotte & Cie, 116, 3ème avenue, Maisonneuve. Travaux à faire à la journée. Achat des matériaux suivant les besoins.

Succursale de la Banque Provinciale, \$35,000. coin de la rue Roy et de l'Avenue de l'Hôtel de Ville. Architecte: Jos. Sawyer, 40 rue Guy. Entrepreneur général: P. Brouillet, 2879 rue Christophe Colomb. Electricité: J. A. St-Amour, 2171 rue St-Denis. Contrats à accorder pour plâtrage, portes et châssis.

Réparations à entrepôt. Propriétaire: Salada Tea Co. Ltd, rue St-Paul. Architecte: Alphonse Piché, 33 rue Belmont. Contrat sera accordé sous peu.

Ecurie (7 stalles) rue Fullum. Propriétaire: J. E. Cloutier, 634 rue Champlain. Permission demandée au Conseil municipal de construire cette écurie.

Résidence \$5,000. coin des 43ème et 44ème avenues, Pte St-Charles. Propriétaire: G. Laperrière, 1737 rue Chateaubriand.

Résidence \$6,000. 3ème avenue, Maisonneuve. Propriétaire et entrepreneur général: A. Leclair, 188, 4ème avenue, Maisonneuve. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour briques, sable, ciment, bois, toiture, agencement intérieur, quincaillerie, peinture, lattes, tuyaux, électricité et plomberie.

Bâtiment des chaudières \$18,000. Propriétaire: Congoleum Co. Ltd, 1270 rue St. Patrick. Entrepreneur général: D. G. Loomis & Son Ltd, 211 rue McGill. Toiture: Campbell Gilday Co.

793 rue St-Paul. Plomberie et chauffage: John Colford, 508A rue Guy. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Fabrique \$4,500.—569 rue Fabre. Propriétaire: A. E. Marçil, 567 rue Fabre. Entrepreneur général: M. Leblanc, 1236 rue Parthenais. Contrats à accorder pour électricité, plomberie et chauffage. Entrepreneur général fera une partie des travaux à la journée et demande immédiatement prix pour briques, ciment et peinture.

Théâtre de vues animées. Avenue du Parc. Propriétaire: United Amusement Ltd, rue Ste-Catherine Ouest. Architecte probable: D. J. Crighton, 851 avenue Oxenden.

Résidence \$5,000. rue Berri. Propriétaire et entrepreneur général: C. Gauthier, 1006 Boulevard Crémazie. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour briques, ciment, bois, toiture, fournaises, plomberie, agencement intérieur, planchers, quincaillerie, peinture, appareils et fils électriques, tuyaux et lattes.

2 résidences \$7,500. avenue Addington, N.-D.-G. Propriétaire et entrepreneur général: E. Maurice, 9 avenue Harvard. Tous matériaux achetés.

2 résidences de \$5,000. chacune, avenue Addington, N.-D.-G. Propriétaire et entrepreneur général: C.-R. Leduc, 116 rue Rose de Lima. Travaux à faire à la journée par le propriétaire qui demande immédiatement prix pour ciment, briques et bois. Contrats à accorder pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage, peinture et tuiles.

Résidence \$10,000. avenue Vendôme. Propriétaire et entrepreneur général: J. Rozon, 2646 rue Notre-Dame Ouest. Balance des travaux à faire à la journée.

Réparations à entrepôt \$60,000, rue Hutchison, Outremont. Propriétaire: L. Chaput & Fils Co., 2 rue de Brosses. Architecte: E. Payette, 103 rue St-François-Xavier. Maçonnerie, brique et acier: O. Archambault, 610 Parc Lafontaine. Charpente: J.-B. Gratton Ltd, 600 rue Labrecque. Plomberie et chauffage: J. C. Brunet & Cie., 223 Boulevard St-Laurent. Monteccharge: Darling Bros Ltd, 120 rue Prince.

Résidence \$4,000. avenue Melrose, N.-D.-G. Propriétaire: D. Bourbonnais, 458 avenue Prud'homme, N.-D.-G. Maçonnerie, charpente et peinture: Travaux à faire à la journée par le propriétaire. Propriétaire reçoit soumissions pour toiture, électricité, plomberie, chauffage et plâtrage et demande prix immédiatement pour briques, ciment et peinture.

## NAPIERVILLE

Incorporation de la Compagnie d'Éclairage de Napierville Ltée au capital de \$99,000 comme compagnie d'éclairage, d'énergie électrique, force motrice et chauffage.

## FORT COULONGE

Garage complètement détruit par le feu. Propriétaire: Art. Spinke. Perte \$3,500.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 20 octobre 1920.

Il y a eu un changement dans le marché des viandes fraîches cette semaine. Les arrivages de porcs et de boeufs sont meilleurs et dans les deux cas les prix ont baissé. Il y a une diminution d'une cent la livre sur le beurre, en raison du peu de demande pour l'exportation. Le marché de poisson frais est fort bien approvisionné. La saison des huîtres est ouverte. Le prix du bacon est en certains cas plus bas et le jambon fumé est beaucoup moins soutenu. La demande pour les viandes cuites diminue et on cote des cours plus bas pour une ou deux lignes. Le marché des oeufs semble se maintenir ferme aux cours indiqués avec une bonne demande locale, bien que l'exportation ait été affectée par le marché du change.

## PRIX PLUS BAS POUR LE BOEUF

Viandes fraîches — Le marché du porc montre cette semaine une faiblesse générale dans tout le pays. Les cours de Montréal ont baissé de 2 de cents. Cette faiblesse est due à une plus grande abondance sur le marché avec des qualités peut-être inférieures à ce qui était demandé. Le marché du boeuf également montre une certaine faiblesse avec diminution de prix sur toute la ligne. Le meilleur approvisionnement qu'on attendait depuis quelques temps a commencé à se montrer et des prix plus bas sont demandés pour le bétail sur pied de même que les coupes de boeuf sont réduites de prix. La baisse la plus remarquable a eu lieu sur les plus bas morceaux.

### Nous cotons:

Porcs vivants . . . . . 20.00 21.00

### Porcs préparés—

Tués aux abattoirs, petits  
65-90 . . . . . 30.00 31.00

### Porc frais—

Gigot de porc (trimé) . . . . . 0.37½  
Longes (trimées) . . . . . 0.42  
Longes (non trimées) . . . . . 0.38  
Epaules (trimées) . . . . . 0.31 0.34  
Saucisse de porc (pure) . . . . . 0.25  
Saucisse de ferme . . . . . 0.20

### Boeuf frais—

(Steers et Heifers):  
Quartiers derrière . . . . . 0.25 0.33  
Quartiers devant . . . . . 0.10 0.17  
Longes . . . . . 0.35 0.45  
Côtes . . . . . 0.18 0.32  
Chucks . . . . . 0.10 0.17  
Hanches . . . . . 0.28 0.32

### (Vaches)—

Quartier derrière . . . . . 0.20 0.28  
Quartiers devant . . . . . 0.10 0.14  
Longes . . . . . 0.28 0.40  
Côtes . . . . . 0.18 0.28  
Chucks . . . . . 0.10 0.14  
Hanches . . . . . 0.26 0.30  
Veaux (suivant qualité). . . . . 0.18 0.30  
Aghenux, 50-80 lbs (entiers), la lb. . . . . 0.22 0.26  
Mouton, 45-50 lbs No 1. . . . . 0.16 0.18

## LES VIANDES CUITES SONT MOINS SOUTENUES

Viandes cuites — Des prix plus bas sont cotés cette semaine pour quelques lignes de viandes cuites. La diminution de la demande de viandes cuites par suite du temps frais a eu un effet notable. Les langues de porc en gelée sont cotées 2 cents de moins par livre et il y a une baisse notable sur le prix des jambons cuits. D'un autre côté la liste des prix de quelques lignes reste ferme, car les frais de préparation sont toujours élevés.

### Nous cotons:

Langue de porc en gelée . . . . . 0.45  
Bœuf pressé en gelée, la lb. . . . . 0.36  
Jambon et langue, la lb. . . . . 0.42  
Veau et langue. . . . . 0.35  
Epaules, rôties. . . . . 0.50  
Jambons cuits . . . . . 0.61 0.66  
Epaules, bouillies. . . . . 0.43  
Pâtés de porc (doux). . . . . 0.80  
Rôti. la lb. . . . . 0.12  
Mince meat, la lb. . . . . 0.17½ 0.19  
Saucisse de porc, pure. . . . . 0.26  
Bologne, la lb. . . . . 0.18

## LES VIANDES EN BARILS SANS CHANGEMENT

Viandes en barils — Il n'y a pas de changement sur le marché des viandes en barils cette semaine. La demande n'est pas très importante, car l'exportation a été en grande partie réduite par suite du change. Les prix restent fermes et sans changement cette semaine.

### Nous cotons:

Porc en baril—  
Canadian short cut (brl)  
morceaux de 26-35 . . . . . 58.00  
Dox clear fat (brl) mor-  
ceaux de 40-50 . . . . . 49.00  
Porc heavy mess (brl) . . . . . 39.00  
Bœuf plate . . . . . 25.00  
Bœuf mess . . . . . 23.00  
Porc engraisé aux pois. . . . . 48.00  
Lard gras, épaule. . . . . 49.00

## LES JAMBONS FUMES MEILLEUR MARCHE

Viandes fumées — Il y a un ton plus faible sur le marché des jambons fumés. Des prix plus bas sont cotés partout et en certains cas le prix du bacon est légèrement plus bas. Le Cottage

roulé en particulier a baissé de 3 cents par livre. Cette baisse est attribuée à la diminution de la demande de ces genres de viandes à cette époque de l'année.

### Nous cotons:

Jambons—  
8-10 livres. . . . . 0.48  
Medium, fumé, la livre:  
6-10 livres . . . . . 0.45  
12-15 livres . . . . . 0.45  
14-20 livres . . . . . 0.46  
20-25 livres . . . . . 0.37  
25-35 livres . . . . . 0.35½  
Plus de 35 livres . . . . . 0.32½

### Bacon—

Déjeuner . . . . . 0.47 0.58  
Cottage roulé . . . . . 0.37  
Jambons Pioné . . . . . 0.30

## LE SHORTENING SANS CHANGEMENT

Shortening — Le marché du shortening maintient sa fermeté avec la fermeté du marché de saindoux. Il n'y a pas de changement dans les cours cotés.

### Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . . 0.24  
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . . 0.24½  
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . . 0.25  
Morceaux, 1 lb, la lb. . . . . 0.26

## LE MARCHE DU SAINDOUX EST FERME

Saindoux — En dépit du ton plus aisé du marché du porc, le marché du saindoux maintient sa fermeté avec une bonne demande. Il n'y a pas de changement dans les prix qui ont augmenté depuis deux semaines et ces prix semblent être très fermes avec la nouvelle hausse.

### Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb. . . . . 0.29 0.30  
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . . 0.29 0.30  
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . . 0.29½ 0.30½  
Morceaux, 1 lb, la lb. . . . . 0.31½ 0.32½

## GROS APPROVISIONNEMENT DE FROMAGE

Fromage — Il n'y a pas de changement dans le marché du fromage cette semaine. Les importateurs anglais ne sont pas disposés à payer les prix élevés demandés sur cette rive de l'Atlantique et par suite l'exportation n'est guère importante. Le marché du fromage n'a pas été très fort depuis quelque temps et la tendance par suite de l'entassement des stocks disponibles est plutôt à la baisse. Les prix locaux ne sont pas changés.

## Nous cotons:

Nouveau grand, la lb. . . . .	0.28	0.29
Double, la lb. . . . .	0.30	0.31
Triple, la lb. . . . .	0.31	
Stilton, la lb. . . . .	0.36	
Fantaisie, vieux fromage, la lb.	0.34	

## LE MARCHÉ DE LA MARGARINE EST CALME

Margarine — Le marché de la margarine se maintient cette semaine avec peu ou pas de demande, et avec l'affaiblissement du marché du beurre, la situation est encore moins bonne pour la margarine. Les prix restent sans changement.

## Nous cotons:

## Margarine—

En moules, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.30	
En tinettes, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.30	0.34
White Nut. . . . .	0.34	

Envoyez-nous vos **Volailles Vivantes**  
et vos **Oeufs Frais pondus**.

**PROMPTE REMISE TOUJOURS.**

**P. Poulin & Cie, Limitée**

39 MARCHE BONSECOURS,  
Montréal.



Exigez cette  
Marque

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

Saucisses au porc frais  
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux  
Régulier et à l'ail

**COTE & LAPOINTE Enr.**

287 rue Adam, MAISONNEUVE

**Arthur Brodeur**

MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

## SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LASALLE 258

## LE MARCHÉ DU BEURRE EST PLUS FAIBLE

Beurre — Le marché du beurre montre des tendances plus faibles cette semaine. On prétend qu'il y a des chances pour que le prix baisse encore sous peu, à moins qu'une demande de l'extérieur ne survienne pour diminuer le surplus de stock. La demande pour l'exportation en Europe a été jusqu'à un certain point réduite récemment par suite des conditions du change. On compte cependant que cette situation s'améliorera car il y a une demande de beurre dans ces pays et les prix y sont très fermes et montrent toute tendance à la hausse.

## Nous cotons:

Crèmerie, moule, qualité entrepôt . . . . .	0.55	0.56
Laiterie, en tinette. . . . .	0.49	
Laiterie, moules . . . . .	0.52	0.53
Cuisine. . . . .	0.46	

## LE PRIX DES OEUFS SE MAINTIENT FERME

Oeufs — Il n'y a pas de changement sur le marché des oeufs cette semaine. Les marchands rapportent un bon mouvement d'oeufs, bien que le marché de l'exportation ait été affecté par les taux du change. Les prix se maintiennent très fermes et on commence à entamer les stocks en entrepôt. La demande pour les oeufs strictement frais, malgré leur prix élevé, est extraordinairement grande.

## Nous cotons:

Frais pondus . . . . .	0.60	0.68	0.75
------------------------	------	------	------

## LA VOLAILLE

## Nous cotons:

Poule. . . . .	0.38	0.42
Poulet. . . . .	0.40	0.44
Dindes. . . . .	0.60	
Dindons. . . . .	0.58	
Oies. . . . .	0.39	
Canards domestiques. . . . .	0.40	
Canards du lac Brômé. . . . .	0.47	

## BON APPROVISIONNEMENT DE POISSON

Poisson frais — Il n'y a pas de changement cette semaine dans le prix du poisson frais. Le marché est en très bonne condition et les approvisionnements arrivent, dit-on, en abondance. Le flétan frais est abondant et le had-dock, la morue, la truite des lacs, le doré, le poisson blanc et le brochet, sont également en bonne quantité. Le marché des huîtres s'ouvre avec de bons arrivages.

## Nous cotons:

## Poisson frais

Haddock . . . . .	0.07	0.08
Morue, pour le marché . . . . .	0.07	0.07
Crevettes . . . . .	0.45	
Homards vivants . . . . .	0.65	
Saumon de Gaspé . . . . .	0.30	
Maquereau. . . . .	0.20	

## Saumon (B.C.), la lb.,

rouge . . . . .	0.82	0.85
Poisson blanc . . . . .	0.82	0.85
Alose. . . . .	0.28	0.29
Flétan . . . . .	0.28	0.29
Brochet. . . . .	0.15	
Carpe . . . . .	0.15	
Barbotte. . . . .	0.15	
Perchaude. . . . .	0.15	
Doré . . . . .	0.23	
Truite . . . . .	0.23	0.24

## Poisson fumé

Haddes, BXs, la lb. . . . .	0.15	
Filets. . . . .	0.20	
Bloaters, la boîte. . . . .	1.75	
Kippers. . . . .	2.50	
Hareng fumé sans arêtes. . . . .	0.15	
Harengs saurs, la boîte . . . . .	0.24	

## Poisson gelé

Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06	0.07
Flétan, gros et petit . . . . .	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest, moyen . . . . .	0.21	0.22
Haddock. . . . .	0.07	0.08
Maquereau. . . . .	0.15	0.16
Doré. . . . .	0.16	0.17
Morue en tranches. . . . .	0.08	0.09
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.29	0.30

## Morue—

Morue, gros baril, 200 lbs. . . . .	16.00	
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs. . . . .	15.00	
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .	14.00	
Pollock No 1, brl de 200 lbs. . . . .	10.00	
Morue, sans arêtes, (boîtes de 30 lbs), la lb. . . . .	0.20	
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. . . . .	0.18	
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs. . . . .	0.15	
Morue, sans arêtes (2 lbs). . . . .	0.20	
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs). . . . .	2.40	2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs. . . . .	16.00	
Hareng saur, la boîte. . . . .	0.24	

## EPICERIE

Mercredi, 20 octobre 1920.

Le marché du sucre se trouve dans une position très incertaine pour le moment. Les bas prix aux États-Unis influent sur notre marché. Un changement peut se produire à tout moment. De nouveaux prix sont cotés pour la conserve nouvelle. Les conserves de Californie sont plus chères, mais le maïs et les tomates sont meilleur marché. On s'attend à une nouvelle baisse sur le café. Le marché du thé n'est pas changé, mais les meilleures qualités ont un marché plus soutenu. Le marché des noix est, en certains cas très faible. Les fruits secs seront très fermes comme prix. Les légumes, avec la fin de la saison, sont un peu plus chers. Quelques légumes ont disparu du marché. Les fruits sont toujours abondants. Les pêches sont toujours bon marché et les oranges sont plus soutenues. Il y a un certain nombre de petites augmentations de prix cette semaine, qui sont dues à l'élévation des frais d'emballage.



La farine préparée de Brodie XXX satis-  
fera votre clientèle et lui donnera en même  
temps la meilleure valeur pour la moindre dé-  
pense.

**Brodie & Harvie, Limited**  
**Rue Bleury, Montréal.**

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;  
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.



## Demande pour la Qualité

Noire vaste publicité crée une demande pour le sel  
que nous vous vendons. La qualité de nos marchandises  
entretient la demande. La force, la pureté et la qualité  
caractérisent —

**LE SEL DE TABLE WINDSOR**  
(pour l'usage général de la maison.)

**LE SEL DE TABLE REGAL**  
(coulant facilement — vendu en cartons.)

**LE SEL DE LAITERIE WINDSOR**

**LE SEL A FROMAGE WINDSOR**

Vos commandes pour l'un de nos produits ou pour tous  
recevra notre plus sérieuse attention.

*Faits au Canada.*

**The Canadian Salt Co., Limited**  
**WINDSOR, Ont.**

(2)

# Mélasse Extra Fancy "OPEN KETTLE"

(Marque Enregistrée)

Si vous Vendez de la mélasse —

Nous savons que vous servez de la mélasse à vos hommes de chantiers. Avez-vous jamais essayé notre mélange  
"OPEN-KETTLE" ?

Nous avons une manière spéciale de mélanger plusieurs sortes de sirops et de mélasses en une seule et qui  
donne de bons résultats.

Vous savez probablement que le thé mélangé a un meilleur arôme que celui qui ne l'est pas. Vous pouvez  
vous rendre compte que pareille chose s'applique à la MELASSE. Au demeurant tous les thés mélangés n'ont  
pas le même goût, pas plus que toutes les Mélasses Mélangées ne seront de votre goût.

Lisez ce que le Docteur Milton Hersey (chimiste industriel officiel) dit à ce propos :

"Nous avons éprouvé et analysé un échantillon de votre Mélasse fancy mélangée "OPEN-KETTLE" et nous  
avons trouvé qu'elle était faite d'une bonne qualité de sirops et de mélasses, exempts de toute impureté. Elle  
possède une grande valeur alimentaire. Nos épreuves démontrent qu'elle est bien appropriée pour fins alimen-  
taires et pour les besoins de la table."

Nous vous conseillons de nous donner par l'intermédiaire de votre jobber une commande d'essai d'un wagon de  
notre Mélasse "OPEN-KETTLE" à \$1.00 le gallon Impérial, F.O.B. wagons à Montréal.

Votre "jobber" peut vous fournir des échantillons.

**Universal Importing Company**  
**118 rue Saint-Paul, Ouest** **MONTREAL**

### LE PRIX DE LA FARINE SE MAINTIENT FERME

Farine — Il n'y a pas de changement dans les cours de la farine cette semaine. Le prix donné pour la farine nouvelle varie autour de quatorze dollars. Certains meuniers cotent moins cher, mais le prix moyen est d'environ \$12,50 le baril. L'augmentation des taux de fret est, dit-on cause que la farine ne braise pas dans les proportions attendues. Les cours donnés semblent être fermes pour le moment.

#### Nous cotons:

##### Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de jute, 98 lbs . . . . .	12.00
1 lb. en (2) sacs de coton, 98 En (2) sacs de coton, 98 lbs . . . . .	12.50
l'étite lots, le baril (2) sacs de jute, 98 lbs . . . . .	13.00
Farine de blé d'hiver (baril). . . . .	12.30 12.30

#### LE FOIN EST ASSEZ ABONDANT

Foin et grains—Les arrivages de foin pressé sont plus importants. La demande est grande pour la consommation locale et il se fait un assez grand nombre de ventes par wagon complet.

#### Nous cotons:

Foin, paille, grain (prix du gros par lots de chars):

##### Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. . . . .	
Bon, No 2. . . . .	32.00 33.00
Bon, No 3. . . . .	30.00 31.00
Paille. . . . .	15.00

##### (Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs) . . . . .	0.94
No 3 C.W. . . . .	0.92
Extra Feed . . . . .	0.92
No 1 Feed . . . . .	0.90
No 2 Feed . . . . .	0.88

##### Orge:

No 3 C.W. . . . .	1.80
No 3. . . . .	1.78
No 4 C.W. . . . .	1.74
Feed . . . . .	1.40

Note — Ces prix sont à l'élevateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

#### ON S'ATTEND A UNE BAISSÉ DU SUCRE

Sucre — Il n'y a rien de certain au sujet du marché du sucre. Le marché de l'autre côté de la frontière est beaucoup plus bas qu'ici. Tous les efforts possibles sont faits par les raffineurs Canadiens pour se protéger, mais un changement peut se produire d'un moment à l'autre.

#### Nous cotons:

Atlantic, extra granulé . . . . .	15.00
Acadia, extra granulé . . . . .	19.00
St. Lawrence, extra granulé . . . . .	19.00
Canada, extra granulé . . . . .	19.00
Dominion Cristal, granulé. . . . .	10.00
Glacé, barils . . . . .	19.20
Glacé, (boîtes de 25 lb.) . . . . .	19.50
Glacé, (boîtes de 25 lb.) . . . . .	19.40

Jaune, No 1 . . . . .	18.00
Jaune No 2 or . . . . .	17.90
Jaune No 2 . . . . .	17.80
Jaune No 4 . . . . .	17.60
En poudre, barils . . . . .	19.10
En poudre, 50s. . . . .	19.30
En poudre, 25s. . . . .	19.50
Cubes et dés, 100 lbs. . . . .	19.70
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . .	19.80
Cubes, boîtes de 25 lbs. . . . .	20.50
Cubes, paq. de 2 lbs. . . . .	20.00
En morceau Paris, barils . . . . .	19.60
En morceau, 100 lbs. . . . .	19.60
En morc. boîtes de 50 lbs. . . . .	19.80
En morc. boîtes de 25 lbs. . . . .	20.00
En morc. cartons de 5 lbs. . . . .	19.75
En morc. cartons de 2 lbs. . . . .	21.50
" " boîtes, 25 lbs. . . . .	20.00
Crystal Diamond, barils . . . . .	19.60
" " boîtes, 100 lbs . . . . .	19.70
" " boîtes 50 lbs . . . . .	19.80
" " boîtes 25 lbs. . . . .	20.00
" " caisses de 20 cartons. . . . .	20.75

#### LA NOUVELLE CONSERVE DE BLE D'INDE EST MEILLEUR MARCHE

Conserves — Les nouveaux prix d'ouverture pour les légumes en conserves indiquent pour le maïs en boîtes de 2 livres des prix variant de \$1.57½ à \$1.62½. Ce prix est légèrement plus bas que celui de la conserve de l'année dernière. Les tomates en boîtes de 2½ lbs sont également cotées un peu meilleur marché pour la première qualité. Ce sont les deux seuls prix nouveaux cotés cette semaine. Les prix d'ouverture ont paru pour les fruits conservés de Californie; dans bien des cas ces prix sont plus élevés que ceux de l'an dernier. Les prix des abricots en boîtes sont cependant un peu plus bas que ceux de l'année dernière. C'est également le cas pour les cerises, bien que le prix des boîtes de 2½ lbs soit un peu plus élevé que l'an passé. Les ananas sont cotés plus chers que l'année dernière. Les fruits de Californie seront en général plus chers qu'il y a un an, mais on espère que les prix qui seront donnés plus tard pour notre propre conservé de fruits seront plus bas que ceux de l'année passée. Il n'y a pas de doute qu'il y a un gros approvisionnement de conserves à offrir sur le marché cette année comme conséquence de la récolte splendide. Il est difficile de fixer exactement ce que seront ces prix, mais on prétend que les prix pourront être un peu plus bas que l'an dernier, bien que les prix initiaux soient plutôt élevés.

#### CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s. . . . .	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax . . . . .	2.15	2.20
Asperges importées, 2½s. . . . .	5.50	5.55
Fèves, Refuges . . . . .	2.15	2.20
Blé-d'Inde (2s) . . . . .	1.57½	1.62½
Betteraves, 2 lbs. . . . .	1.35	
Carottes (tranchées) 2s. . . . .	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00	7.50
Epinards, 3s. . . . .	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s) . . . . .	1.80	
Epinards Californie, 2s. . . . .	3.15	3.50

Tomates, 1s. . . . .	1.45	1.40
Tomates, 2s. . . . .	1.80	1.80
Tomates, 2½s. . . . .	1.82½	1.87
Tomates, 3s . . . . .	1.90	2.11
Tomates, gallons . . . . .	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (doz.) . . . . .	1.50	1.51
Citrouille, gallon (doz.) . . . . .	4.00	
Pois, standards. . . . .	1.85	1.90
Pois, early June . . . . .	2.05	2.10
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	2.25	
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	2.10	

#### Pois importées—

Fins, caisse de 100, la caisse. . . . .	27.50
Extra fins. . . . .	30.00
No 1. L . . . . .	23.00

#### CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz. . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz. . . . .	1.80	1.95
Pommes, gall., doz. . . . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s . . . . .	2.25	
Groseilles, noires, 2s doz. . . . .	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirop épais, la doz. . . . .	4.80	5.15
Cerises blanches, sans noyau. . . . .	4.55	4.75

#### QUELQUES LEGUMES SONT RARES

Légumes — Avec l'automne arrive la diminution des arrivages des légumes frais. Le prix augmente considérablement pour les tomates pour lesquelles on demande \$2.50 par caisse. Les courcambres ont presque disparu du marché et les prix en varient considérablement suivant la qualité. Les patates douces sont légèrement meilleur marché et sont offertes à \$3.25 la manne. La saison est passée pour beaucoup de légumes, et quelques rares arrivages de ceux-ci sont offerts à des prix beaucoup plus élevés.

#### Nous cotons:

Tomates canadiennes, la boîte . . . . .	0.50	1.50
Haricots nouveaux importés (manne) . . . . .		7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal) . . . . .		1.50
Chicorée, doz. . . . .	0.50	
Chou-fleur canadien, doz. double caisse . . . . .	1.00 à	1.25
Chou (Montréal) doz. . . . .	0.50	1.00
Carottes (sac) . . . . .		1.50
Ail, lb. . . . .		0.50
Raifort, lb. . . . .		0.60
Laitue, Canada . . . . .	0.25	0.50
Poireaux, doz. . . . .		4.00
Menthe, doz. . . . .		0.50
Champignons, lb . . . . .		0.50
Oignons rouge, 75 lbs . . . . .		3.00
Oignons Texas, caisse . . . . .		2.50
Oignons espagnols, caisse. . . . .		6.50
Persil (canadien) . . . . .	0.25	0.50
Piments verts, panier . . . . .	0.75	1.25
Panais, sac . . . . .		1.50
Pommes de terre, Nouvelles, (Montréal) sac 90 lbs. . . . .		1.50
Pommes de terre sucrées, manne. . . . .	3.50	3.75
Radis canadiens, doz. . . . .		0.25
Epinards, boîte . . . . .		0.50
Navets, (Québec) sac . . . . .		1.50
Navets (Montréal) . . . . .		1.00
Tomates, panier . . . . .		0.75
Laitue, Floride (manne). . . . .		9.00
Persil américain, doz. . . . .		1.50
Cresson (doz.) . . . . .		1.00
Céleri, canadien . . . . .	0.75	1.25

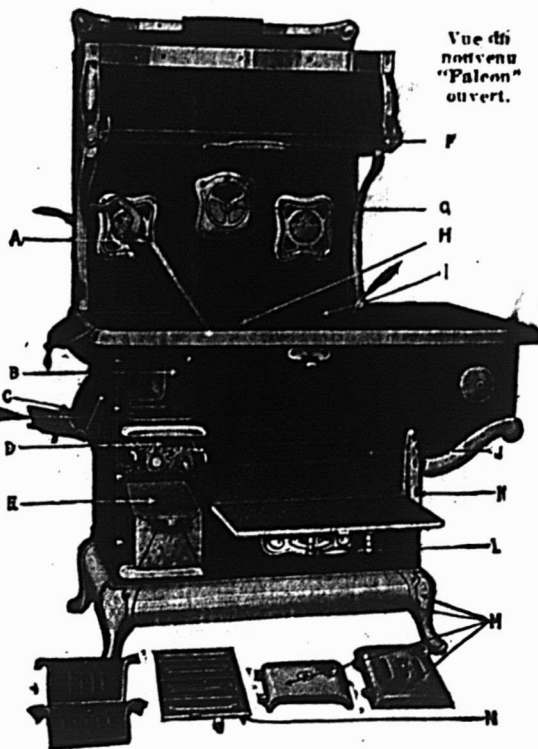
# Le "FALCON" Maple Leaf forme une classe à lui seul.



Un poêle de cuisine qui possède tous les avantages qu'une femme puisse désirer. Il a une grille dup'ex solide, un grand foyer avec parois perpendiculaires, une clef de tirage direct à glissière, plaque antérieure se levant au moyen d'une clef. Le "FALCON" chauffe rapidement, uniformément et assure une cuisson parfaite en tout temps sur le poêle ou au four. Très joliment dessiné avec toutes garnitures en nickel poli. Il représente un des poêles de cuisine les plus désirables qui soient sur le marché.

## Quelques particularités de la construction du "Falcon"

- A—Remarquez la hauteur à laquelle la plaque antérieure peut être élevée, permettant de vider leseau à charbon aisément sans employer de pelle ou de tisonnier.
- B—Fond de foyer fort à sections perpendiculaires. Toutes les autres parois également fortes et presque perpendiculaires.
- C—Large ouverture de porte avec combinaison de tirage et de tisonnier.
- D—Grille duplex pouvant être retirée par l'ouverture de la grille pour la remplacer par la grille à bois (voir lettre N) ou pour toute autre raison, sans déranger les parois du foyer. Remarquez également les goujons perfectionnés des cranés.
- E—Très large tiroir à cendres.
- F—Porte de four se rabattant.
- G—Combinaison de réglage de tirage avec clef pour fermer la cheminée et ouvrir l'entrée de l'air.
- H—Cef de tirage direct à glissière perfectionnée, donnant plein contrôle des unités caloriques au four ou au tuyau de cheminée.
- I—Dessus avec plaque à clef. Couvercles et petits centres fortement côtelés. Couvercle à sections pour réduction.
- J—Grand four fait en deux dimensions 18 x 19 x 12½ pouces., ou 20 x 19 12½ pouces.
- K—Dispositif perfectionné pour équilibrer la porte du four à ressort. La porte est maintenue baissée par un ressort lorsqu'elle est ouverte et tenue bien en place par le ressort lorsqu'elle est fermée.
- L—Poignée de la porte du four en rubberoid — toujours fraîche.
- M—Toutes les pièces en nickel unies, d'un beau fini, faciles à tenir propres.
- N—Une grille spéciale à bois remplace la grille duplex pour brûler du bois seulement.




Sans Grille

Exclusivement  
Fabriqué par

# BEACH FOUNDRY, LIMITED

SIEGE SOCIAL OTTAWA, CANADA

SUCCURSALES A WINNIPEG ET VANCOUVER



205

## SCIES PASSE-PARTOUT DOMINION.



Une scie passe-partout des plus populaires, qui est demandée pour usage général sur la ferme ou pour le travail du bois, est la Dominion No 205. Les marchands qui en ont un stock en mains seront prêts pour la vente d'automne.

Ecrivez pour avoir catalogue et prix.

### SIMONDS CANADA SAW CO., LIMITED

"Les fabricants de scies"

MONTREAL, P.Q. ; ST. JOHN, N.B. ;  
VANCOUVER, C.A.

## Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1868 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples paz suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

### Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.  
Owned and Operated by Nicholson File Co.

## FEUTRE ET PAPIER

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 rue McGill, MONTREAL  
Manufacture de Feutre pour Toiture:  
Rues Moreau et Forsyth, MONTREAL  
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

## Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

MANUFACTURIERS

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

Grosses Pièces de Forges, une Spécialité

Mines de Fer — Wabana, Terrebonne. — Mines de charbon. Hauts-Fourneaux, Fours à Réverbère à Sydney Mines, N.-E. — Laminaires, Forges et Ateliers de Finition à New Glasgow, N.-E.

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

## OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED  
BROCKVILLE, CANADA

Tél. Est 3521

## Maison A. I. LELIEVRE, Eng.

MARCHAND DE FOURRURES

J. COUTU, Gérant

Dessinateur de patrons. Coupe garantie.

Satisfaction absolue. Prix modérés.

Tous genres de Fourrures réparées, teintes et nettoyées.

150, Rue St-Denis,

MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.



# Nous vous nommerons notre Agent exclusif dans votre ville

Vous pouvez ne pas avoir remarqué notre annonce dans "Le Prix Courant" du 15 octobre, disant que nos voyageurs sont actuellement sur la route pour créer des agences exclusives dans chaque ville ou cité pour nos lignes et c'est pourquoi nous attirons de nouveau votre attention sur ce point.

Notre plan d'agence exclusive est excessivement attrayant. Il offre un moyen de faire de gros bénéfices avec un écoulement rapide.

Rappelez-vous que nos articles sont pleinement garantis et sont

déjà bien connus du public depuis soixante quinze ans qu'ils sont sur le marché et qu'ils ont donné pendant ce temps entière satisfaction à tous les points de vue.

En plus de notre publicité nationale qui a déjà créé une demande pour nos articles et dont nos agents retireront le bénéfice, nous participerons aux frais de toute publicité que vous ferez dans vos journaux locaux. — Cela vous montre que nous sommes disposés à vous soutenir, n'est-ce pas?



## Poêles et cuisinières "SOUVENIR"

## Fournaies à air chaud "SOUVENIR" et "NEW-IDEA"

THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED  
SUCESSEURS DE  
GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.  
VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

SOIXANTE-QUINZE ANNEES D'EXPERIENCE

## Vendez le vernis teinté Agate

### --Le producteur de bénéfices

Parmi les huit jolies nuances d'AGATE vos clients trouveront facilement leur choix. Il vous suffit de placer vos boîtes d'Agate bien en vue pour qu'elles se vendent toutes seules.

## Le Vernis teinté **AGATE** de Ramsay

est la ligne de vernis la plus avantageuse que vous puissiez tenir.

Si les ventes faciles, le renouvellement rapide et sûr, ainsi qu'une bonne marge de bénéfice vous intéressent, commandez votre stock d'AGATE immédiatement.

*Ecrivez-nous pour avoir des détails sur cette ligne des plus populaires.*

### A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants Canadiens de Peintures et Vernis depuis 1842.  
Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver.

(1)

## LA FORCE D'UNE HACHE RESIDE DANS SON MANCHE.

# STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

## Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant Hook and Peavie. Cela paie de vendre les Still

J. H. STILL MFG. CO.,

ST-THOMAS . . . . . ONTARIO

## Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incombent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de carton, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou uni dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleurs marchés jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La mesure de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des annuls qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

## STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS  
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 210  
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.

Messieurs:—

Nous défions toute compétition pour le placement de vos commandes de miroirs avec ou sans cadre. "Livraison prompte" notre motto. Ecrivez-nous et soyez convaincus par vous-mêmes. Petites commandes exécutées avec soin.

Nous manufacturons aussi tous les genres de cadres et moulures. Assortiment complet d'imagerie Religieuse et Profane.

Soyez au nombre de nos clients, et demandez notre voyageur.

La Cie Wisintainer & Fils, Inc.  
58 Boul. Saint-Laurent, MONTREAL, Qué.  
Manufacture, 7 rue Clarke.

# Raisons raisonnables

Il faut qu'il y ait de bonnes raisons à la popularité des Gants et Mitaines Tapatco, et deux sortes de raisons — celle du marchand et celle du fabricant.

Les raisons les plus importantes au point de vue du marchand sont l'écoulement rapide et la satisfaction durable.

Du côté du fabricant — le choix minutieux du cuir de haute qualité, les meilleurs tissus et une attention soutenue dans les moindres détails de la main-d'oeuvre.

Voilà ce qui semble être les raisons les plus raisonnables de la grande vente des Gants et Mitaines Tapatco. Et le fait est que les marchands constatent une demande plus grande chaque année pour la marque Supérieure Tapatco.

## Styles

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et oxfords.



**TAPATCO**  
REGISTERED BRAND TRADE MARK

The American Pad & Textile Company,  
Chatham, Ontario



**AUER LIGHT MFG CO., LTD**

61 ST-SULPICE  
MONTREAL

ACCESSOIRES ELECTRIQUES

DISTRIBUTEURS:—

Chaufferettes Electriques.  
Grilleurs Electriques.  
Fers Electriques.

MARQUES:—

Westinghouse.  
Canadian Beauty.  
Radiant.  
Majestic.

**QUALITE — SERVICE — PRIX.**

# TOWERS

**VETEMENTS IMPERMEABLES**  
(LE MANTEAU TWENTY-TWENTY)

Les automobilistes, les fermiers et les cochers trouvent que ce manteau avec sa fermeture diagonale les tient au sec par les temps les plus humides.

**Augmentez votre clientèle**

en tenant en stock ce manteau ainsi que les autres vêtements imperméables de la marque au poisson.

Ecrivez-nous immédiatement pour renseignements et prix.

Tower Canadian Limited  
Toronto                      Halifax  
Winnipeg                    Vancouver



Service d'un océan à l'autre.



**VOUS POUVEZ  
TOUJOURS VENDRE  
LE SIROP DE MATHIEU  
AU GOUDRON ET A  
L'HUILE DE FOIE DE  
MORUE**

—parce que, après avoir prouvé son efficacité pour le soulagement de ceux qui souffrent de la grippe, de l'influenza et de gros rhumes, etc... Il a inspiré aux clients une confiance qui amènera certainement des ventes continues.

Sirop de Mathieu au goudron et à l'huile de foie de morue. Un splendide reconstituant.

Une commande faite aujourd'hui vous assurera un prompt envoi.

**LA COMPAGNIE J.-L. MATHIEU**  
Propriétaire.  
SHEBROOKE, P.Q.

**POMPE FOULANTE "OMEGA"**

SANS FRICTION, A DOUBLE ACTION

La pompe "Omega" est une pompe foulante, d'une manoeuvre facile et de prix modéré. Cette pompe n'a pas de cylindre, pas de plongeur de cuir, et le sable ne peut l'endommager. L'aspiration et la décharge sont faites pour s'ajuster sur tuyau de fer.

La gravure ci-contre représente la coupe de la pompe montrant les pièces de manoeuvre. Remarquez comme ces pièces sont peu nombreuses. Pas de pièces qui s'usent.

Chaque marchand devrait avoir une de ces pompes pour la démonstration. Il suffit de la montrer pour faire une vente certaine.



La pompe "Omega" se recommande de préférence à la pompe allemande à ailettes spécialement pour les puits artésiens.  
No 3, capacité par heure, 400 gallons.  
No 4, capacité par heure, 425 gallons.  
No 6, capacité par heure, 975 gallons.

Si votre fournisseur ne peut vous la procurer adressez-vous directement à

LA  
**MACHINERIE OMEGA  
LIMITEE**  
ST-HYACINTHE, P. Q.



# MORROW

Ne courez pas de chances.  
Ordonnez des mèches (drills)  
Morrow.  
Dites "Morrow" et exigez-le.

Marchands de gros approvisionnés par  
**F. BACON & COMPAGNIE,**  
MONTREAL, P. Q.

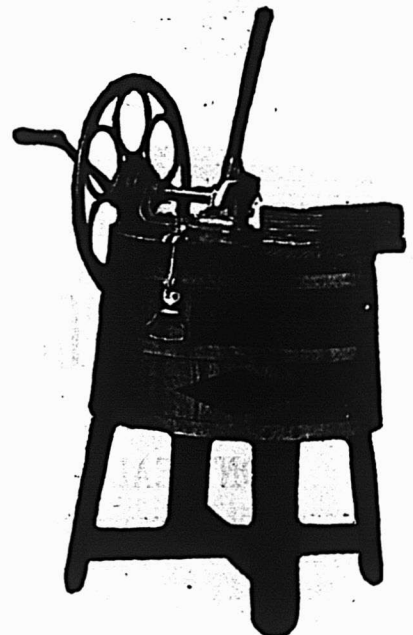
Essayez d'abord chez votre fournisseur de gros.

## INGERSOLL

Ecrivez pour avoir notre échelle des équivalents décimaux. Elle vous sera utile dans votre atelier. 12

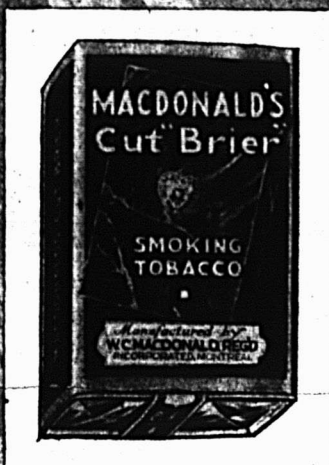
Lessiveuse à haute vitesse  
"CHAMPION" de

*Maxwell*



Une ligne populaire et profitable durant toute l'année. Vos clients la connaissent grâce à notre publicité.

**MAXWELL'S LIMITED, St. Mary's, Ont.**



La qualité a été la fondation de Macdonald en 1858.  
 Et la même vieille qualité se retrouve encore dans le "Cut Brier" et le "British Consols".

MANUFACTURES PAR  
**W. C. MACDONALD, Reg'd., Inc.**  
 MONTREAL

**W. C. MACDONALD REGD.**  
 INCORPORATED  
 MONTREAL

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

# LA SOUPE AUX TOMATES

Comme vous le savez, M. l'Épicier, est de toutes les soupes préparées, celles dont la vente est la plus grande.

## La Soupe aux Tomates de CLARK

est faite avec les meilleures tomates rouges bien mûres récoltées en Canada, par une compagnie foncièrement Canadienne employant la main d'oeuvre Canadienne et maintenant ses ressources en Canada.

Mais en plus de cela elle n'est surpassée par aucune autre soupe aux tomates sur le marché, elle se vend très bien et sa vente entraîne toujours des ordres répétés.

APPROVISIONNEZ-VOUS DES MAINTENANT.

NE MANQUEZ PAS LA VENTE.

# W. CLARK Limited, Montréal

# Les aliments Marins de la Marque BRUNSWICK

Fraichement sortis des profondeurs de l'Océan



Ces savoureux aliments marins en boîtes sont faits avec les meilleurs produits de la pêche, traités et mis en boîtes dès leur sortie des filets. Ils sont préparés d'après des règles sévères d'hygiène dans une usine moderne possédant la machinerie la plus perfectionnée.

Leur saveur délicieuse, leur qualité hautement recommandable et leur prix des plus raisonnables ont conquis l'approbation de milliers de Canadiennes partout où ils leur ont été offerts et les épiciers qui les tiennent ont reconnu qu'ils étaient d'une vente constante, très avantageuse.

Faites une commande d'essai.

# CONNORS BROS., LIMITED.

BLACK'S HARBOR, N.B.

# Cela Paye de Tenir Snowflake

L'Ammoniaque Snowflake est de vente courante toute l'année. Elle n'est pas sujette à des changements de prix suivant la saison. Elle ne souffre aucune dépréciation, de sorte qu'elle n'est jamais tenue à perte. C'est une ligne constamment recommandable à tenir, qui jouit d'une demande toujours croissante.



Snowflake procure au détaillant un bénéfice appréciable. Lorsque la commande est par lots d'une caisse, le bénéfice est de 25 pour cent. Lorsque la commande est par lots de 5 caisses, Snowflake laisse un bénéfice de 30 pour cent au détaillant.

Sur les envois par lots de 5 caisses ou plus, nous payons le transport. En raison de l'augmentation des taux de transport vous ne devriez pas manquer de profiter du bénéfice supplémentaire qui vous est accordé lorsque vous commandez par lots de 5 caisses ou davantage.

**COMMANDEZ A VOTRE FOURNISSEUR DE GROS**

**S. F. Lawrason & Co.**

**London. Canada.**

# Une fois essayé,—Toujours employé

Tel est le record du Shortening "Easifirst". L'économie, la pureté, et les qualités de bonnes cuisson de "Easifirst" procurent beaucoup d'ordres de répétition.

Soyez prêt à les remplir

**Gunns**  
LIMITED

TORONTO et MONTREAL



## CERISES ROUGES

MARQUE

# DOMINION

Ces cerises délicieuses, choisies parmi les meilleures dans le district fruitier de Niagara, sont mises dans un sirop épais et sont garanties.

Leur qualité supérieure — leur emballage attrayant — les ventes répétées, font écouler rapidement cette ligne.

Préparez maintenant votre stock pour l'hiver.

Il y aura une grande demande, comme d'habitude, pour ce produit de la MARQUE DOMINION.

## Dominion Cannery, Limited

HAMILTON, ONT.





## Elimination d'une partie de la perte sur le sucre en vrac

Plus de soixante-quinze pour cent des produits d'épicerie vendus en Canada sont vendus en paquets et même il y en a quelques-uns que la ménagère ne peut acheter en vrac quand bien même elle le désirerait. Sa préférence notoire pour les produits en paquets de marque, dans la majorité des cas, ne peut être due à quelque indifférence quant à la valeur.

Le sucre représente une partie considérable des affaires de l'épiciériste. En tenant le sucre en vrac de nombreuses livres sont perdues par suite du coulage inévitable chaque fois qu'on le mesure ou de la déchirure des sacs en papier. Le temps que les employés prennent à peser et à envelopper, ainsi que le coût du papier, des boîtes et de la ficelle, tout cela sort de la poche de l'épiciériste et augmente ses frais généraux.

Le Sucre Lantic en cartons empaquetés à la machine et en sacs de coton est une garantie absolue contre le sucre répandu, les sacs en papier crevés et l'évaporation. Achetés par la Raffinerie en quantités énormes ils coûtent actuellement moins au détaillant et au consommateur que les sacs en papier et la ficelle du détaillant ainsi que le temps qu'il prend à peser et à envelopper les paquets.

Les cartons et sacs Lantic peuvent être livrés au consommateur sans être enveloppés.

Pour l'épiciériste vigilant qui se tient au courant du commerce le sucre en vrac est depuis longtemps considéré comme démodé.

**Atlantic Sugar Refineries, Limited**  
MONTREAL

## Son "regard" se traduit dans votre tiroir-caisse



Placez les paquets de GOLD DUST là où vos clients peuvent les voir.

Notre publicité met GOLD DUST dans l'idée de la femme. C'est donc à vous de l'exposer sur vos rayons et elle l'achètera.

La demande pour ce produit "Fait en Canada" augmente de jour en jour par suite de notre immense publicité.

**THE N.K. FAIRBANK COMPANY**

LIMITED  
MONTREAL

## BISCUITS

**N**OUS sommes en position de fournir au commerce un superbe choix de biscuits appropriés pour toutes les occasions.

Nous fabriquons des BISCUITS depuis nombre d'années et nous nous sommes faits une réputation pour la fabrication de PRODUITS DE QUALITE.

Nous n'essayons pas de chercher si nous pouvons fabriquer nos produits à meilleur marché. Nous n'achetons que des ingrédients de première qualité et nous apportons le plus grand soin à notre fabrication, de sorte que nous sommes justifiés de dire que nos produits

**DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE**

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

**ARROWROOT, CADET, DAINY ENGLISH TEA, GRAHAM WAFERS, GRAHAM SANDWICH, CREAM SANDWICH ASSORTIS, RICE CAKE, SULTANA.**

Aussi un joli choix de

**PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.**

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits.

Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS.

Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

**THE MONTREAL BISCUIT CO.**

Manufacturiers de Biscuits et Confiteries (4)

MONTREAL

## Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes :

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

**PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE**

**J. J. DUFFY & CIE**

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

**COOK'S FAVORITE**

## LES HUITRES

# "SALTESEA"

**En pots de verre directement  
de l'océan chez vous.**

Lisez l'opinion d'un épicier en vue:

"L'emballage en verre des "Saltesea" a prouvé qu'il était un réel facteur pour aider le détaillant à retirer un meilleur bénéfice de son rayon d'huîtres", faisait récemment remarquer M. Reeve de la maison Michie & Co. de Toronto. "Je connais le prix coûtant exact ainsi que le bénéfice provenant de chaque vente. Il n'y a pas de mesure qui déborde, pas de coulage, pas de perte d'aucune sorte qui mange entièrement le bénéfice. et le client reçoit ses huîtres d'une façon propre et hygiénique qui conserve toute la saveur salée naturelle de la mer."

Pouvons-nous ajouter votre nom sur notre liste déjà longue de détaillants satisfaits?

**THE OCEANIC OYSTER CO., OF CANADA LIMITED,**

**Montréal**

# Deux raisons pour lesquelles les produits Eddy sont faciles à Vendre

1. **Qualité.** Le public sait que le nom d'Eddy est une garantie assurée de de la valeur pour l'argent. Et la qualité Eddy est toujours à la hauteur de la réputation d'Eddy.

2. **Publicité.** Des annonces constantes faites aux consommateurs développent la demande et font donner des résultats à tout étalage d'Eddy.

Ayez toujours en mains une bonne provision d'allumettes Eddy et d'articles en fibre durcie d'Eddy. Et faites savoir à vos clients que vous tenez et que vous recommandez ces produits célèbres à juste titre.

## The E. B. EDDY COMPANY, Limited

HULL, Canada

# TABLETTES CHAMBERLAIN

Les remèdes Chamberlain ont une réputation de pureté et de qualité supérieure. Les vieilles personnes les ont toujours employés, elles les connaissent et en parlent — c'est une sorte de mot de passe qui se transmet aux jeunes — car les produits Chamberlain ont été les remèdes de famille depuis de nombreuses années.

Est-il étonnant que les gens insistent pour les avoir?

Comment est votre stock aujourd'hui?

Ecrivez-nous si vous n'êtes pas bien approvisionné.

## CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY

TORONTO.

# REMEDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

En écrivant aux annonceurs, et vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

# La Marque "Quality"

*comporte tout ce que ce mot signifie*

La marque "Quality" illustrée ici est un symbole de bonté en fait de produits de céréales. Tous les paquets portant cette marque de fabrique "Quality" renferment un produit aussi bon que l'industrie humaine et des méthodes de fabrication modernes peuvent le faire.

## Les céréales de la Marque "QUALITY"

COMPRENNENT:

Avoine Roulée

En paquets et à la pesée.

Farine d'Avoine

(Toutes les grosseurs)

Pois Cassés

(Jaunes)

Orge Mondé

Orge Perlé

Brose Meal

Farine de Gluten

Farine

Wheatlets

## PRINCIPALES MARQUES DE FARINES

de Blé Dur

de Blé d'Hiver

Mélangée

"Rainbow"

"Our Chief"

"Gold Seal"

"Star"

"Hercules"

"White Dove"

"McLeod's Special"

Pour le Commerce Domestique et l'Exportation.

# Canadian Cereals and Flour Mills Co., Ltd

Minotiers et Commerçants de Grains

STRATFORD, CANADA

Adresse par câble: CANCEREAL

## BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$ 5,000,000.00  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS . . . . . 4,100,000.00  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 29,000,000.00

106 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard.

### CONSEIL D'ADMINISTRATION

Président: Honorable Sir HORMIDAS LAPORTE C.P., de la maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Vice-Président: W.-F. CARLEY.

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

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'Agriculture Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

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

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

### BUREAU DE CONTRÔLE (Commissaires-enseigneurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: L'honorable N. PÉRODREAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

### BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,  
Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT, Secrétaire. M. M. LAROSE, Inspecteur en chef.

M. C.-A. ROY,  
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTREAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

## Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - \$10,000,000  
Capital versé et Réserve - - - 7,800,000  
Total de l'Actif - - - - 72,000,000

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à notre Département d'Épargne.

## AUX VOYAGEURS

Nos  
MANDATS  
de  
VOYAGE

Ont rendu de grands services au public voyageur.  
Ont cours dans le monde entier.  
Sont payables au pair partout.  
Sont économiques et pratiques.  
Évitent les pertes de temps en voyage.  
Protègent contre le danger de vol d'argent et les ennuis qui en résultent pour un voyageur à l'étranger.  
Notre Bureau de Paris (14, rue Auber) offre des avantages exceptionnels au commerce et au public voyageur. Adressez-vous à

La plus vieille Banque Canadienne-Française  
LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —  
BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.  
310 Succursales et Agences au Canada.  
Actif: plus de \$68,000,000.00.  
CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER. (4)

## P. DESMARCHAIS

RESTAURANT DE CHOIX

Liqueurs, Tabac, Crème à la Glace.

(Côte des Neiges)

201 Rue Decelles, - MONTREAL.

Étal: Rue Ellice.

Téléphone Bell 42

## C. MARTIN

ÉPICIER ET BOUCHER

En stock: Epicerie de Choix, Fruits et Légumes;  
Viandes de toutes sortes.

BEAUHARNOIS, QUE.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

Téléphone No 267

Casier postal 278

## GARAGE BELLEVILLE

Place du Marché

J. W. BELLEVILLE, Propriétaire.

VALLEYFIELD, QUE.

Téléphone No 346 W

## NAPOLEON AUBIN

MARCHAND DE NOUVEAUTÉS

Avenue de la Grande-Île, - BELLERIVE,

VALLEYFIELD, P. Q.

Tél. 24

## ARTHUR JOLICOEUR

GARAGE

Gazoline, Huile, Réparations en tout genre, Air gratis.

ST-VINCENT DE PAUL, P. Q.

Tél. No 22

## EMERY GENDRON

BOULANGER

Marchand de grains, farine, engrais,  
son, gru, blé d'Inde, etc.

ST-VINCENT DE PAUL, P. Q.

# FINANCES

## LES COMPENSATIONS DES BANQUES

Les compensations des banques de Montréal révèlent pour la semaine passée une diminution de \$30,000,000, par comparaison avec celles de la semaine précédente dont le chiffre avait été le plus élevé encore jamais enregistré, mais elles accusent une augmentation notable si on les compare à celles de la période correspondante de l'an dernier.

Voici le tableau comparatif pour les principaux centres du Canada:

	1920	1919
Montréal . . . . .	\$131,633,606	\$115,787,760
Toronto . . . . .	111,382,620	74,502,421
Winnipeg . . . . .	98,782,474	59,913,349
Ottawa . . . . .	8,518,711	8,749,630
Québec . . . . .	7,123,460	5,593,113
Hamilton . . . . .	7,375,497	5,540,439
Régina . . . . .	5,600,193	5,428,423
Halifax . . . . .	4,750,648	5,023,474
Windsor . . . . .	4,505,117	2,249,189
St. John . . . . .	3,028,252	2,526,382
London . . . . .	3,772,101	2,862,996
Brantford . . . . .	1,425,245	1,627,319
Sherbrooke . . . . .	1,379,397	992,501
Lethbridge . . . . .	1,162,953	710,403
Peterboro . . . . .	1,034,064	756,252
Fort William . . . . .	933,997	878,465
Moncton . . . . .	879,717	.....
Brandon . . . . .	966,098	.....
Moose Jaw . . . . .	2,233,334	1,887,002
Victoria . . . . .	3,065,064	2,478,029
North Westminster . . . . .	764,635	543,641
Vancouver . . . . .	16,654,255	12,388,553
Saskatoon . . . . .	2,478,103	2,254,922
Prince Albert . . . . .	503,629	439,811
Calgary . . . . .	10,822,810	8,589,528

## LES DERNIERS PAIEMENTS DE DIVIDENDES

Les paiements de dividendes sur les valeurs suivantes cotées en Bourse locale, ont été effectués récemment:

Ames, préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; Can. Locomotive, 2 p.c.; Can. Steamship préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; Dom. Glass préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; Dom. Iron préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; Dom. Textile, 2 $\frac{1}{2}$  p.c.; Goulds Mfg. préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; Ill. Traction préf., 1 $\frac{1}{2}$  p.c.; Mackay, 1 $\frac{1}{2}$  p.c.; Nat. Breweries, \$1.00; Ottawa L. H. & P., 1 $\frac{1}{2}$  p.c.; Ottawa Traction, 1 p.c.; Prov. Paper préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; West Kootenay préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; Dom. Bank, 3 p.c.; Nova Scotia Bank, 4 p.c.; Can. General Electric, 2 p.c.; Can. Loco. préf., 1 $\frac{1}{2}$  p.c.; Con. Mining & Sme., 2 $\frac{1}{2}$  p.c.; Dom. Glass, 1 p.c.; Dom. Steel Corp., 1 $\frac{1}{2}$  p.c.; Goulds

Mfg., 1 $\frac{1}{2}$  p.c.; Holt Renfrew préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; Laurentide, 1 $\frac{1}{2}$  p.c.; Mackay préf., 1 p.c.; Ottawa Car Mfg., 1 p.c.; Prov. Paper, 1 $\frac{1}{2}$  b1; Twin City, préf., 1 $\frac{3}{4}$  p.c.; Molsons Bank, 3 p.c.

## LA BANQUE DE FRANCE

Le dernier rapport hebdomadaire de la Banque de France fait voir les changements suivants:

	Francs
Encaisse-or, aug. . . . .	1,558,000
Encaisse-argent, aug. . . . .	147,000
Circulation, aug. . . . .	359,378,000
Dépôts du Trésor, dim. . . . .	10,317,000
Dépôts du public, dim. . . . .	94,919,000
Billets escomptés, aug. . . . .	37,277,000
Avances, aug. . . . .	89,977,000
Aucune autre nouvelle avance n'a été faite à l'Etat.	

## RECOLTES AMERICAINES

Le Département de l'Agriculture des Etats-Unis vient de publier un rapport d'après lequel la production approximative des principales récoltes sera comme suit:

	Minots
Blé du printemps . . . . .	218,007,000
Blé de toutes qualités . . . . .	750,648,000
Maïs . . . . .	3,216,192,000
Condition . . . . .	89.1
Avoines . . . . .	444,362,000
Orge . . . . .	191,386,000
Lin . . . . .	11,704,000
Condition. . . . .	62.8

## ARGENT RENVOYE DE SUISSE EN FRANCE

La *Nouvelle Gazette de Zurich* annonce que 6 millions de pièces d'argent françaises n'ayant plus cours en Suisse ont été dirigées de Suisse sur Paris. Les envois se font à destination de Pontarlier. Depuis la signature du nouvel accord monétaire, il a été rendu à la France pour 22 millions de pièces d'argent françaises. Treize millions de ces pièces se trouvent encore à la Caisse fédérale, pour vérification.

L'Hôtel des Monnaies, à Berne, est occupé, jour et nuit, à la fabrication de pièces suisses.

Tél. Bell No 33

**J. F. CREPIN**  
MARCHAND GENERAL

Spécialité: Mobil Oil B.

1 gal. \$1.50  
Eris. 1.35 f. o. b. Châteauguay.

**CHATEAUGUAY BASSIN, P. Q.**

## Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue-St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

**Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président,  
P.-J. Perrin et J.-R. Macdonald,  
gérants-conjoints.

**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

290 rue St-André, MONTREAL

**P. A. GAGNON, C.A.**

COMPTABLE LICENCIÉ  
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice  
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**SOLIDES PROGRES**

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs, de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Ses assurances en force, ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
SUN LIFE OF CANADA**

SIÈGE SOCIAL MONTREAL

**SOLICITEURS DE BREVETS**

**INVENTIONS**

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enregistrer, veuillez communiquer avec nous.

Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

**PIGEON & LYMBURNER**  
AUTREFOIS  
**PIGEON, PIGEON & DAVID**  
Edifice "Power" MONTREAL

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

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

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE  
EMBARRAS DANS VOS ACHATS

**CONSULTEZ**

LES ANNONCES DU

**PRIX COURANT**

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE**

**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY

**MONTREAL**

**ASSURANCES-INCENDIE**

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION  
DES ASSUREURS.

**ELZEAR FOISY**

MARCHAND-TAILLEUR

Haute spécialité — Satisfaction garantie.

**ST-CHRYSOSTOME, QUE.**

Tél. St-Louis 8757

**MOISE LAURIN**

MARCHAND DE

Meubles, Tapis, Phonographes.

815 Avenue Mont-Royal Est, MONTREAL.

Tél. Up 4359

**F. DALCEGGIO**

MANUFACTURIER ET IMPORTATEUR DE MONUMENTS  
EN MARBRE ET EN GRANIT.

**726 Chemin Côte des Neiges, MONTREAL.**

Vis-à-vis l'entrée du Cimetière.

Téléphone Bell No 16

**EMILE MALLETTE**

BOUCHER

Toujours en mains

Toutes sortes de Viandes de Premier Choix, Volailles, Etc.

Spécialité: Thé de Choix.

**STE-MARTINE, P. Q.**

Tél. Lasalle 2781W

**V. DESROBERTS**

EPICIER ET BOUCHER

Viandes et Epicerie de choix.

Spécialité: Fruits et Légumes.

883 Lacordaire, MONTREAL.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.



# ASSURANCES

## LE COUT DE L'ASSURANCE-FEU

L'an dernier, les compagnies d'assurance-feu ont payé aux détenteurs de police au Canada un peu plus de 41 pour cent des primes totales encaissées.

Depuis 1869, le pourcentage payé a été en moyenne de 58 pour 100 des primes encaissées. Ces chiffres portent souvent à se demander où va le restant des primes. Il y a quelques jours, le "Regina Post" qui est toujours un fervent champion de la cause de l'Ouest contre les corporations de l'Est, publiait des chiffres montrant que le pourcentage des pertes dans l'Ouest avait été plus bas que dans l'Est pendant ces quatre dernières années. Dans un article du "Monetary Times", Layman se basant sur ses nombreuses années d'expérience dans l'assurance-feu dans les provinces maritimes se montre d'avis que la marge entre les primes et les paiements des pertes est trop grande.

Il ne fait aucun doute qu'il y ait de nombreuses voies par lesquelles le commerce d'assurance ne travaille pas dans l'intérêt public. Y a-t-il des commerces d'ailleurs, qui, aussi utiles soient-ils, ne viennent pas, en certains cas, en contradiction avec l'intérêt public? Il est admis en général, que le paiement des agents au moyen d'une commission sur les primes encourage la sur-assurance, et la charge de risques qui ne sont pas de bons risques. Les enquêtes publiques dans les causes d'incendie ne révèlent que trop souvent la complicité d'un agent, pour frauder les compagnies d'assurances. Le correspondant en question ne suggère, au demeurant aucun remède.

Dans sa clause générale des affaires d'assurance-feu, cependant, il admet le fait que toute espèce d'assurance, en supposant que toute malhonnêteté en soit écartée, est un moyen par lequel le prévoyant et le fortuné en prolongeant leur vie et en sauvegardant leur santé et leur propriété, payent pour les erreurs et les malheurs des autres. C'est une partie du contrat qui est fondamentale.

Le cas n'est pas contre les compagnies d'assurance, mais plutôt contre les circonstances dans lesquelles l'assurance-feu est contractée. S'il y a quelque "sur-profit" dans les affaires d'assurance-feu, certainement les actionnaires n'en ont pas vu le résultat. Les compagnies canadiennes opérant sous licence canadienne n'ont payé à leurs actionnaires, en 1919, que \$723,886 sur un capital versé de \$12,937,307, soit considérablement moins de 6 pour 100. C'est un revenu au-dessous du taux d'intérêt courant sur le marché monétaire aujourd'hui, mais c'est partiellement compensé par le fait que comme résultat d'une année exceptionnellement favorable, des suppléments substantiels sont faits au surplus.

L'année 1919, fut, en fait, une des meilleures dans l'histoire de l'assurance-feu canadienne, le pourcentage de perte de 41.67 pour 100 étant le plus bas depuis cinquante ans, à l'exception de 1902, où il n'était que de 39.26. Un

pourcentage dépassant 60 pour 100 et même 70 pour 100 était chose commune jusque vers 1908, et la moyenne de 58.19 pour les cinquante-et-une années depuis 1869 a été le résultat des chiffres plus bas enregistrés depuis 1908. C'est sur la marge des dépenses que l'attention doit se porter. Une grande partie va aux agents, le reste aux frais de bureaux, au coût d'inspection, aux taxes, etc.

C'est le devoir des compagnies d'assurance-feu, travaillant en coopération avec les gouvernements, de s'efforcer de réduire cette marge, et d'en faire bénéficier le public par des taux moins élevés. Un travail actif est déjà accompli par les gouvernements pour réduire les pertes par le feu, et il est important de se rappeler que le coût de ce travail est supporté par les compagnies et qu'elles y ont pris une part active. Une réduction des dépenses superflues peut s'obtenir par des amalgamations, mais le montant à économiser de cette manière ne saurait être bien fort. Le travail d'inspection et de classification des risques est essentiel, et l'on ne doit pas oublier que ce travail aide également à écarter les hasards des incendies. On devrait porter une sérieuse attention à la méthode de s'assurer des affaires par l'intermédiaire des agents, en vue d'éliminer la sur-assurance. Ces côtés de la question d'assurance feront sans doute l'objet d'une attention spéciale à la conférence des surintendants provinciaux qui se tient en ce moment à Winnipeg et à laquelle les compagnies d'assurance-feu sont représentées.

## LES GOUVERNEMENTS APPROUVENT LES POLICES D'ASSURANCE

Une chose qui a sans doute raffermi la confiance du public envers les Polices d'Assurance, c'est l'Assurance de Guerre. De quelques villes canadiennes, Toronto, par exemple, a assuré ses propres soldats par l'entremise de la "Metropolitan," et payé leurs primes. Aux Etats-Unis, le Gouvernement a assuré ses hommes—armée et marine—au montant de \$10,000 chacun. Ainsi donc, les Etats-Unis et le Canada reconnaissent que la Police d'assurance est une valeur très précieuse et une chose presque nécessaire.

Il faut acquérir cette habitude si utile.

Personne ne peut prévoir tout le bien qui, avant bien longtemps, résultera de l'augmentation de l'Assurance-Vie pendant cette année: déjà si remarquable. Si l'on vient à prendre l'habitude de l'Assurance-Vie, cela contribuera immensément à aider la grande armée des détenteurs de polices: et juste au moment qu'ils en auront le plus besoin.

Téléphone No. 48

## HOTEL DU PEUPLE

Z. GERVAIS, Prop.

Vins, Liqueurs, Tabacs, Cigares.

Pension, \$3.00 par jour.

Tout le confort pour le public voyageur.

Rue Ellice,

BEAUHARNOIS, P. Q.

# Ford Touring Car

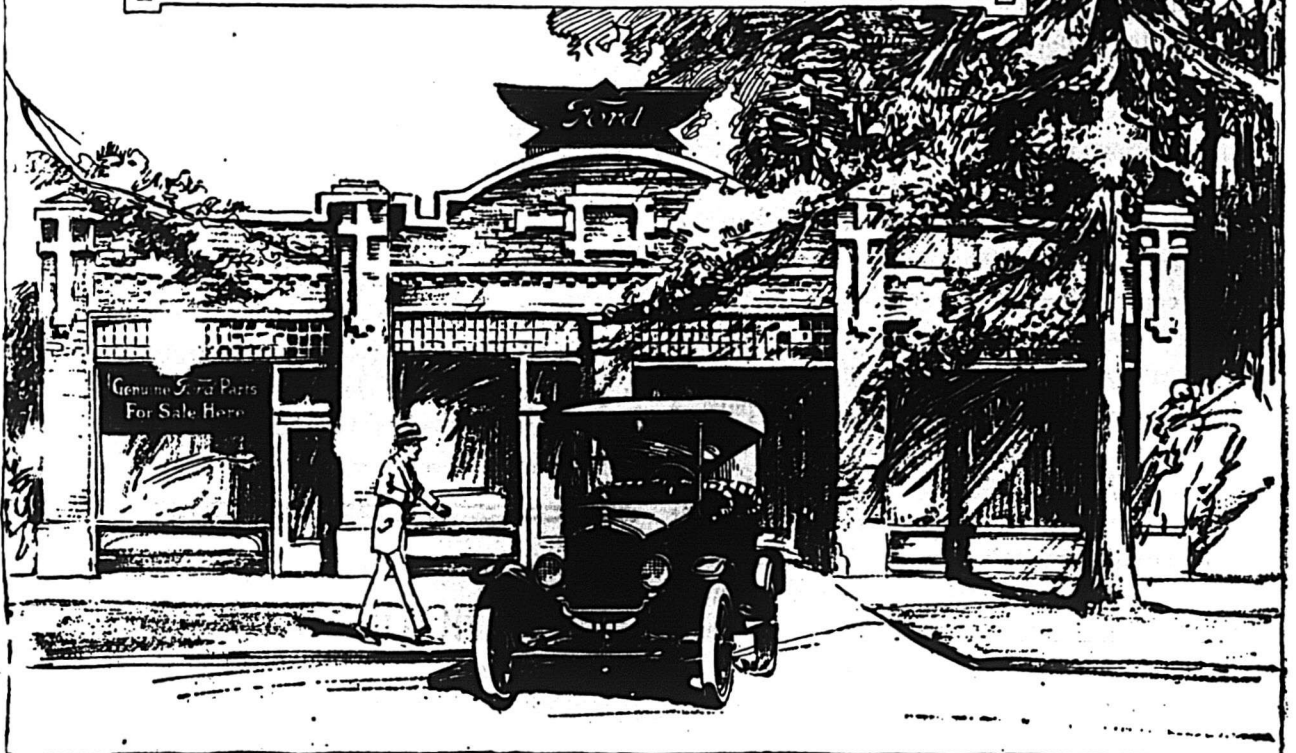
Chaque pièce standardisée et chaque pièce mécaniquement parfaite.

Il n'y a pas de trouble ni de retard lorsque vous conduisez une Ford. S'il y a besoin de réparations vous êtes certain d'avoir la pièce convenable lorsque vous en avez besoin, car il y a toujours à proximité une Station de Service Ford où est tenu un stock complet de pièces standardisées.

Il y a au delà de 700 détaillants de Ford et plus de 3000 stations de service en Canada, fournissant toutes les pièces Ford authentiques ainsi qu'un service de réparation prompt et efficace.

**Ford Motor Company of Canada, Limited**  
Ford, Ontario

23



En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

# Aidez-vous à implanter la grande idée ?

De l'Atlantique au Pacifique paraissent, dans pratiquement tous les quotidiens, journaux agricoles et magazines, des annonces pour engager vivement le public à acheter **maintenant** ses chaussures et à acheter seulement des chaussures **Faites-en-Canada**.

Cette vaste campagne de publicité est complétée par le film cinématographique "Sole Mates" qui raconte dans les salles de spectacle l'histoire du commerce du cuir et de la chaussure depuis la matière brute jusqu'à l'essayage dans les magasins de détail. Ce film est extrêmement instructif et intéressant et cela vous payera de conseiller à votre clientèle d'aller le voir lorsqu'il paraîtra dans votre ville.

Nous espérons que le portfolio que nous avons adressé à tous les détaillants du Canada est parvenu à destination.

Nous espérons aussi que la pancarte avec l'inscription "Nous vendons et recommandons l'achat de Chaussures Faites-en-Canada" est maintenant exposée bien en vue dans des milliers d'étalages et de magasins d'un bout à l'autre du pays, parce que, afin de réussir à convaincre le peuple du Canada qu'il a intérêt à acheter des chaussures **Faites-en-Canada**, il nous faut la coopération des détaillants.

Voici quelques points de ce portfolio sur lesquels nous désirons attirer particulièrement votre attention. (Avez-vous le vôtre sous la main?)

**Prenez, par exemple, page 5.** La pancarte qui accompagne le portfolio est-elle en montre dans votre vitrine, ou bien en vue en quelque autre endroit de votre magasin?

**Page 6.** Il y a là des textes qui feraient de magnifiques annonces dans votre journal local. Pourquoi ne les feriez-vous pas paraître pendant les quatre ou cinq prochaines semaines? Elles feraient bénéficier davantage votre magasin de la publicité que nous faisons.

**Page 7.** On y donne des détails sur un "Concours ouvert aux détaillants et à leurs commis". Le premier prix du concours est de \$125. Il y a neuf prix en tout. Quelqu'un gagnera ces prix. Pourquoi pas vous? Envoyez-nous votre composition dès qu'elle sera finie.

**A la page 8,** vous trouverez des renseignements sur le "Concours de composition pour les Eco-liers", pour lequel il y a 100 prix: c'est un acte d'habile diplomatie pour beaucoup de marchands, vis-à-vis de leurs jeunes clients (et de parents de ceux-ci) que de les encourager à concourir.

**Les pages 9 et 10** se rapportent à l'article intitulé: "Le Canadien trop modeste". Si vous collez cet article dans votre vitrine ou dans votre magasin vous serez surpris de voir combien sa lecture intéresse les gens. Essayez et vous verrez.

**Le verso de la couverture** de ce portfolio est une affiche d'un genre très original. Elle montre d'une manière frappante et pittoresque pourquoi tous les Canadiens devraient acheter des chaussures "Faites-en-Canada". Exposez-là dans votre vitrine ou dans votre magasin.

Jamais il n'avait existé au Canada un sentiment aussi fort en faveur des marchandises **Faites-en-Canada**. Les Canadiens en viennent à la ferme et sûre conviction que c'est à la fois de bonne économie et d'un patriotisme pratique d'acheter des marchandises **Faites-au-Canada**, en particulier les chaussures. C'est pourquoi il est essentiellement profitable pour vous que votre magasin soit connu comme **vendant et recommandant les Chaussures Faites-au-Canada**.

Si, par hasard, vous n'avez pas reçu le portfolio, veuillez nous en aviser et nous vous en enverrons un autre immédiatement.

COMITE DE PUBLICITE NATIONALE.



*Association des Fabricants de  
Chaussures du Canada*

1404, Traders Bank Bldg,

TORONTO.

**Demandez toujours la vraie**

**SLATER**

---

**Marque de l'Ardoise**

---

Faite depuis 60 ans, par les ouvriers Canadiens, et pour le bénéfice du public Canadien.

**ACHETEZ LES CHAUSSURES CANADIENNES**

et ne laissez pas les Américains enlever un quart de la valeur de votre argent, pour la spéculation, et gardez pour nos ouvriers le travail dont ils ont besoin.

---

**The Slater Shoe Company, Limited**