

# DEUX COURANT

## JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

74

MONTREAL, vendredi 24 janvier 1919

Vol. XXXII—No. 4

# LES CHAUSSURES MINER

vous vaudront du succès en 1919

Pour vos ventes de cette année accordez votre confiance aux chaussures Miner. Elles comprennent une ligne de chaussures pratiques pour convenir à toute la famille.

Une main d'œuvre habile combinée avec une matière première qui assure la solidité, vous permet d'offrir d'honnêtes valeurs à vos clients.

## NOTRE DEPARTEMENT DE CHAUSSURES EN STOCK

est réputé être une source avantageuse d'approvisionnement pour les marchands, leur évitant des stocks dégarnis et leur permettant de répondre à toute demande qui leur est faite pendant les saisons de grosses affaires.

Notre série de chaussures pour 1919 a toutes les caractéristiques des mérites des Miner qui ont valu à cette marque une enviable réputation dans le commerce. Avez-vous fait place pour cette ligne dans vos préparatifs pour d'importantes affaires?

## Egalement Chaussures en Feutre pour Hockeys et Chaussures doublées chaudement

# THE MINER SHOE CO., LIMITED

## MONTREAL

AGENTS POUR LES CAOUTCHOUCS MINER



# Expansion Continue de la Canadian Consolidated Rubber Co. Limited

## Compagnie séparée formée pour Québec et l'Est d'Ontario

La nouvelle organisation se charge, depuis le 1er janvier 1919, de la vente et de la distribution des produits de la "Dominion Rubber System" dans cette province.

Comme résultat de la grande expansion des affaires de la "Canadian Consolidated Rubber Co., Limited" et pour séparer les ventes et la distribution de la partie manufacturière une compagnie a été incorporée pour s'occuper, à partir du 1er janvier 1919 de la Vente et de la distribution des produits de la Dominion Rubber System dans cette division.

La nouvelle compagnie sera connue sous le nom de

## "Dominion Rubber System (Quebec) Limited"

avec son bureau principal à Montréal et des succursales à Québec et Ottawa.

La "Dominion Rubber System Limited" qui a charge de la vente et de la distribution des produits de la "Dominion Rubber System", dans cette division reçoit de la compagnie mère le loyer, les propriétés, les fixtures, le stock en mains et la valeur actuelle et la compagnie-mère vend la plus grande partie des actions sous forme de stock dans la nouvelle compagnie.

En ayant une compagnie séparée pour Québec et l'Est d'Ontario, sous la direction active de ceux qui connaissent les besoins de ce commerce, il sera possible à la nouvelle organisation de donner la plus grande attention aux besoins de cette division et d'assurer, dans tous les détails, un meilleur service.

En composant le bureau de direction de la nouvelle compagnie, la "Canadian Consolidated Rubber Co., Limited" a conservé sa ligne de conduite établie, de récompenser la capacité de ceux qui sont dans ses rangs.

M. Geo. Bergeron, de Montréal, autrefois gérant divisionnaire a été nommé gérant de la nouvelle compagnie, pour Québec et l'Est d'Ontario, et M. J. Myles, secrétaire-trésorier; M. Bergeron fait aussi partie du bureau des directeurs de la nouvelle compagnie.

Les officiers de la Dominion Rubber System (Québec) Limited, sont:—

### DIRECTEURS:

T. H. RIEDER,  
H. WELLEIN,  
A. E. MASSIE,

R. E. JAMIESON,  
H. R. NIXON,  
J. M. S. CARROLL,

GEO. BERGERON,  
W. A. EDEN,  
J. A. MARTIN.

### OFFICIERS:

Président  
T. H. RIEDER,

Vice-Président  
R. E. JAMIESON.

Gérant  
GEO. BERGERON.

Secrétaire-trésorier: J. MYLES.

Assistant-secrétaire: W. A. EDEN.



# Trois Lignes qui sont Le Succès Assuré de votre Magasin

## Metropolitain

Wells pour Dames—Wells pour Hommes

## Paris

Wells pour Hommes—McKays pour Dames



## Patricia

Wells et Turns pour Dames



Si vous faites de ces trois lignes principales la base de votre commerce de chaussure, il n'est pas douteux que les meilleurs résultats viennent couronner vos efforts de vente. Et ceci pour la raison que dans ces trois Marques réputées, il n'y a que des matières premières de la meilleure qualité et que leur fabrication est des plus soignées.

Les noms de chaussures "Metropolitain", "Paris" et "Patricia" sont synonymes de Confort, d'Élégance et de Solidité.

*Lorsque vous cherchez quelles sont les chaussures  
qui se vendent bien, arrêtez-vous à  
ces Lignes Principales*

# **Daoust Lalonde & Cie, Limitée**

## **Montréal**

Succursale: The Metropolitan Shoe Co., 91 rue St-Paul Est, Montréal



## LA DEMI-SEMELLE TENAX POUR REPARATIONS

Un avantage très apprécié de cette demi-semelle c'est le bord à tige fibreuse qui retient les clous de façon à ce qu'ils ne peuvent être arrachés. Vous pouvez compter là-dessus.

Vous pouvez être certain également que les semelles Tenax ne craqueront pas ni ne se casseront—tout comme n'importe qu'elle semelle en bon cuir.

Un autre excellent avantage de ces semelles c'est leur durée exceptionnelle. Elles auront plusieurs fois la durée des semelles en cuir. La durée de la semelle Tenax est tout à fait remarquable.

Les semelles Tenax sont faites en noir, tan, ou blanc. Elles sont en vente à toutes nos succursales.

*FABRIQUEES PAR LA*

### GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

TORONTO, HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA,  
SASKATOON, EDMONTON, CALGARY, LETHBRIDGE, VANCOUVER, VICTORIA.

# VOTRE FUTUR EQUIPEMENT

1919——1925——?

Si vous êtes pour installer un  
**EQUIPEMENT de REPARAGE**  
**de CHAUSSURES**  
**CETTE SAISON**

Installez-en un qui sera bon pour

## 1925

et bien des années encore après cela.

**Les Equipements Goodyear sont des**  
**Equipements de Qualité**

**United Shoe Machinery Co. of Canada, Limited**  
**MONTREAL, QUE.**

Toronto  
90 Rue Adelaïde Ouest

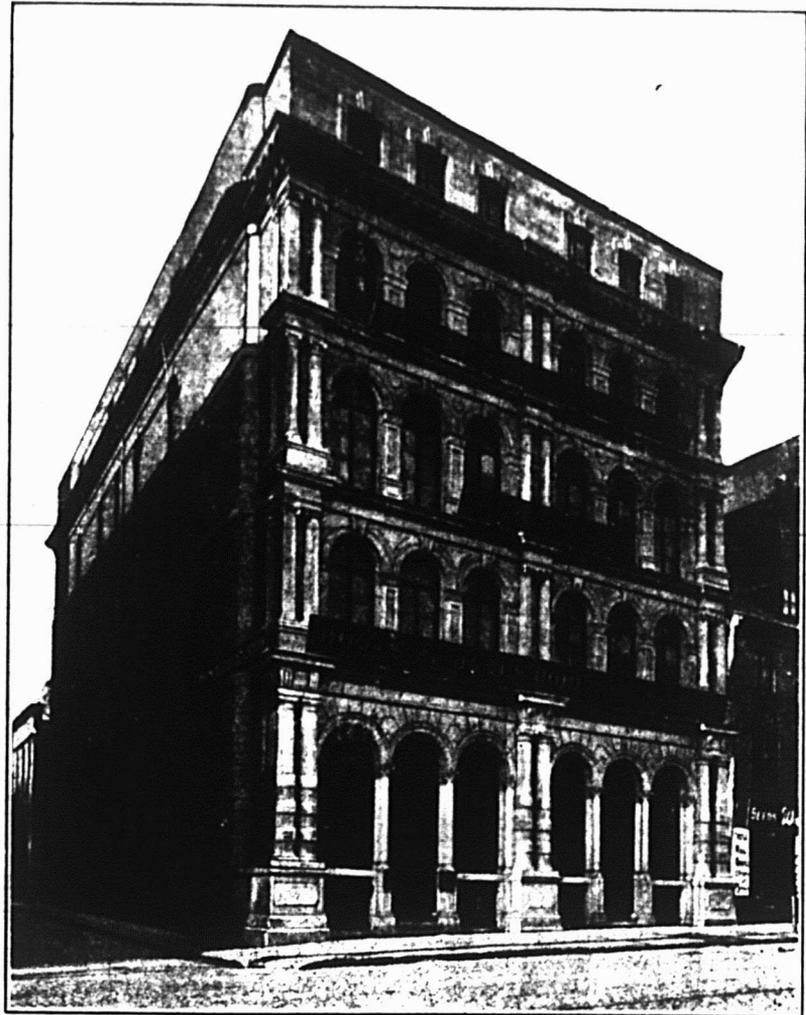
Kitchener  
179 Rue King Ouest

Québec  
28 Rue Demers

# La Maison Robinson

*est le Rendez-Vous  
des Marchands-Dé-  
tailants de Chaussures depuis 30 ans.*

*C'est la maison qui  
vous met en rapports  
avec les bonne lignes  
de chaussures — de  
vente facile et profi-  
table.*



## Le Service Robinson

*est rapide. Vos commandes sont remplies  
promptement et correctement.*

## Nos Voyageurs

*sont actuellement en route avec des échan-  
tillons de chaussures en feutre pour l'au-  
tomne prochain; attendez leur visite avant  
de remettre vos commandes, cela vous sera  
avantageux.*

# James Robinson, Montréal

# Les Caoutchoucs **COLUMBUS**

Sans Egal pour le Style et la Durée

*Stocks complets à*  
**MONTREAL**  
**OTTAWA**  
*et*  
**WINNIPEG**

**Forme BELL**

Un caoutchouc élégant pour chaussures élégantes. Convient parfaitement aux derniers Modèles à Talons Hauts. Fait en Noir, Blanc, Seal Brun, Taupe, ou Gris.

**DANDY Moyen.**

**YORK Etroit**

Un caoutchouc de belle apparence pour Chaussures fines d'hommes. Convient spécialement aux Modèles à bouts réservés. Fait en Seal Brun ou en Noir. Moyen et étroit.

Agents :

M. B. Young,  
Toronto, Ont.

Louis McNulty,  
Saint-Jean, P.Q.

B. Bélanger,  
Saint-Hyacinthe, P.Q.

Roy & Darveau,  
Québec, P.Q.

The Wm. Cook Shoe Co.,  
Sydney Mines, C.A.

H. L. Main,  
Moncton, N.B.

*Vous ne pouvez offrir de meilleure Chaussure en Caoutchouc que celle portant la Marque de Commerce "Santa Maria"*

**UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS EN CONVAINCRA**

**La Cie de Caoutchouc Columbus  
de Montréal, Limitée**

1349 Rue De Montigny Est

**MONTREAL**

Notre catalogue pour 1919 sera prêt et adressé le 1er février 1919. Nous avons essayé de le rendre plus attrayant plus complet et plus en harmonie avec la renommée de notre maison.

Nous nous ferons un plaisir de l'expédier à tous les marchands qui en feront la demande dans les endroits où nous n'avons pas d'agents

Quant à nos clients réguliers nous espérons qu'ils se serviront de ce catalogue le plus souvent possible. Que se soit pour une seule ou pour plusieurs douzaines de paires leur commande sera expédiée le jour même de sa réception.

**THE SLATER SHOE CO.**

*FONDEE EN 1869*

**103 RUE LATOUR, MONTREAL**

**“Une Qualité un peu  
Meilleure à un  
Prix Moins Elevé”**



Tel est le principe de notre commerce. Et le succès des chaussures

**Marque YAMASKA**

est la meilleure évidence que le public apprécie notre mot d'ordre.

A cette QUALITE viennent s'ajouter le STYLE et le CONFORT qui font vendre nos chaussures avec très peu d'effort de votre part.

**LA COMPAGNIE J. A. & M. COTE**  
ST-HYACINTHE (P.Q.)



**En  
Stock**



Nous tenons à avertir nos nombreux clients que nous avons un assortiment complet de pumps et souliers pouvant satisfaire à toutes les exigences.

Demandez des échantillons immédiatement. Nos voyageurs sont à votre disposition.

**LA CIE DE  
CHAUSSURES**

**LA RENA**

**611 Rue Beaudry, Montréal**



**WELTS TETRAULT**



## *Au Début de l'Année*

*En jetant un regard en arrière,*

ce qui nous paraît le plus frappant dans le Domaine de la Chaussure, c'est la formidable augmentation des ventes et de la popularité des WELTS TETRAULT.

*En Considérant*

l'avenir, on se rend compte qu'il n'y a pas de ligne de chaussures qui offre des perspectives plus brillantes d'affaires ou plus de possibilités pour le Détaillant que les WELTS TETRAULT.

Le succès complet qu'ils ont obtenu est le meilleur témoignage du service fidèle fourni dans le passé, et montre au marchand qu'il ne saurait agir plus intelligemment dans l'avenir qu'en faisant de son magasin le lieu de vente des

# WELTS TETRAULT

## Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

*Les plus importants manufacturiers de Goodyear Welts du Canada.*

Bureau et Entrepôt:  
9 rue de Marseille,  
Paris, France.

**Montréal**

Vendues par tous les meilleurs "jobbers" du Canada.



6 pouces . . . . . \$4.50  
10 pouces . . . . . 6.00

12 pouces . . . . . \$6.50  
15 pouces . . . . . 7.50

## FAITES UN PLACEMENT

*rénumérateur, garanti par  
une double sûreté*

Aux personnes prudentes qui veulent faire un placement sûr, qui leur permettra de doubler leur capital en trois ans, sans possibilité de perte, nous leur conseillons de venir prendre des détails sur notre proposition. Ce n'est pas une affaire de bourse, ni de mine, c'est un important contrat que nous avons avec une puissante compagnie, c'est une question d'affaire sérieuse et payante.

Nous acceptons toute somme de \$50.00 ou plus, soit en argent, bons de la Victoire, débentures, etc., et nous donnons comme sûreté, en plus de notre contrat, des garanties immobilières.

*Doublez votre argent  
en trois ans.*

**The Canadian Export and  
Transportation Co.**

**129 rue des Commissaires Ouest  
MONTREAL**

Chambre 6.

Bureau ouvert de 9 a.m. à 5 p.m.

# PATRONS QUI LIREZ CES LIGNES

N'est-ce pas que vous verriez avec une grande satisfaction que l'augmentation de salaire que vous donnez à vos employés soit en partie placée par eux à

## L'EPARGNE ?

Encouragez-les de toutes vos forces à cette bonne pratique et soyez persuadés, que vos employés économes seront les plus fidèles.

## LA BANQUE D'EPARGNE

DE LA CITE ET DU DISTRICT DE MONTREAL

Fondée pour eux, leur donne la sécurité la plus certaine et leur réserve toujours le meilleur accueil.

**A. P. LESPERANCE,**  
Gérant-Général.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants  
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

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

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

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

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

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

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

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 24 janvier 1919

Vol. XXXII—No 4

## Quelques Principes d'Affaires qui nous sont Fournis par la Réussite Extra-Ordinaire de Robert H. Ingersoll

Il y a de cela trente-sept ans, le "Republican", un journal de Lansing, Michigan, publiait la note suivante dans ses "personnels":—

"Robert H. Ingersoll a quitté la ferme de son père à Delta Mills, avant-hier, à bord d'un train de bestiaux. Il part pour New-York tenter la fortune. Le jeune Ingersoll a juste dix-neuf ans. Mais c'est un entreprenant et nous comptons qu'il fera sa marque dans la grande ville."

La grande ville impressionna le jeune homme, elle ne l'effraya pas. Il chercha du travail et la journée même il en avait trouvé, dans une manufacture de timbres en caoutchouc dans le Broadway, où son frère, plus âgé que lui l'avait précédé à New-York.

Mais le frère aîné n'était pas assez entreprenant pour satisfaire les goûts du jeune Ingersoll et quelques mois plus tard ce dernier s'établissait lui-même comme manufacturier de timbres en caoutchouc. Comme il ne pouvait suffire à l'ouvrage, il fit venir du Michigan son frère plus jeune, Charles. Les affaires augmentaient graduellement mais les jeunes gens avaient une tâche devant eux. Charles se tenait à l'intérieur du magasin, faisant la marchandise, la vendant aux clients de passage, tenait les livres et faisait la correspondance.

Robert se tenait au dehors, faisait les ventes en gros et étudiait continuellement le marché pour de nouvelles entreprises. Il était convaincu qu'il y avait une grosse affaire à faire dans la fabrication de quelque objet qui pourrait lui faire un nom, pour lequel il y aurait une forte demande et que l'on pourrait offrir à un prix très bas.

Un prix spécial. — Il essaya de faire un camera à \$1., un clavigraph à \$1.00, une presse à imprimer à \$1.00 et un dynamo à \$1.00.

Dès cette époque, le pouvoir du mot dollar était la hantise de Robert H. Ingersoll; pour lui, c'était un fait que l'homme qui pourrait mettre sur le marché un objet à grande demande à un prix très bas ferait sa fortune.

Les affaires marchaient, mais l'argent aussi s'en allait. De fait, il avait un tel besoin d'argent pour étendre ses affaires, que le salaire de Charles ne put être payé pendant longtemps, il s'allouait juste de quoi vivre, et finalement Robert lui donna une part dans les affaires pour remplacer le salaire. Ainsi fut fondée la fameuse société sous le nom de "Robert H. Ingersoll and Bros."

### Les magasins Ingersoll

C'était à l'époque où l'on se passionnait pour le bicyclette. Les frères Ingersoll ouvrirent une manufacture de bicyclettes et devinrent l'un des plus gros ateliers de "jobbers" du pays pour les pièces de bicyclettes et accessoires.

Ils se créèrent aussi des débouchés dans les articles de sport et ouvrirent six magasins de détail de marchandises de sport dans le quartier New-York. Ils firent ainsi un demi-million d'affaires par année.

Mais Robert n'était pas satisfait. Il devait vendre ses marchandises sur un prix qui devait répondre à la compétition seulement, il n'avait pas de réputation, pas de commandes régulières.

Son entreprise ne différait pas de centaines d'autres entreprises commerciales. Il voulait créer un article spécial auquel il puisse attacher son nom, qui soit d'une utilité générale et dont la demande soit permanente.

Un jour, dans un vieux magasin de bric-à-brac où il était allé pour vendre des marchandises, il trouva la plus petite horloge qu'il avait encore vue.



TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

**Black Watch**

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



Pourquoi ne pas en faire une plus petite et l'appeler une montre? telle fut l'idée qui lui vint à l'esprit. Il achète l'horloge et la porte à la manufacture. On s'applique et on sortit un modèle qui, quoique de forme large, tenait bien le temps et pouvait être fait à très bas prix.

Comme tous les inventeurs, Ingersoll rencontra des sceptiques et des railleurs, mais il persista et le manufacturier confectionna une centaine de montres.

Mon idée première, dit Ingersoll était de faire une montre que l'on vendrait \$1.00 et bien que le coût de la production dans la première année, ne permit pas de faire de profits, les premières montres qui sortirent furent vendues \$1.00. C'était en 1882 et la "Ingersoll Dollar Watch" était créée. Elle devait devenir l'un des plus fameux produits des manufacturiers américains.

#### A l'exposition

L'année suivante, M. Ingersoll exposait sa montre au World's Fair de Chicago. Plusieurs améliorations avaient été faites au modèle et à cause de cela et du prix élevé dû à la petite production, M. Ingersoll dut élever le prix de vente à \$1.50.

Naturellement, cette montre créa une sensation. La "Columbus" n'était pas élégante. Mais à cette époque il n'y avait que le riche qui pouvait s'offrir une montre, et voilà qu'on en offrit une qui tenait bien le temps pour \$1.50 seulement!

Au début, les montres ne furent annoncées que dans le catalogue de la maison adressé par la poste, mais graduellement, il vint à comprendre que sans annonce son commerce demeurerait petit et, en 1898, il se risquait d'une page d'annonces dans le vieux "Cosmopolitan". C'était la première fois qu'il donnait une annonce importante: elle lui coûtait \$250. Il attendit avec anxiété le résultat de cette annonce.

Le lendemain matin son courrier lui apportait pour \$1,800 de commandes!

Depuis il n'a jamais cessé d'annoncer.

L'annonce lui permit d'augmenter la production et l'augmentation de la production lui permit de réduire son prix à \$1.00.

"La montre qui a rendu le dollar célèbre."

Dans vingt ans, il a vendu des montres à plus de 50,000,000 de personnes. Les montres se vendent par plus de 100,000 chez les marchands de détail et elles sont répandues dans tout l'univers.

Il a rendu possible une institution qui, en temps normal, produit 18,000 montres finies par jour, soit plus de 5,000,000 par année.

Chaque année il a amélioré ses montres, les a faites plus petites et plus belles d'apparence, et tenant mieux le temps.

De bonne heure dans sa carrière d'affaires, il a pris pour devise: "Donnez tout ce que vous pourrez pour ce que vous désirez, au lieu de désirer tout ce que vous pouvez pour ce que vous donnez."

Ainsi, avec un travail actif et beaucoup d'annonce, il est arrivé à être le plus grand manufacturier de montres-du monde.

#### LE PRIX DU BEURRE EST EN BAISSÉ

Le prix du beurre aux États-Unis a décliné jeudi de 5c la livre dans le gros. Cela fait une baisse totale de 15c la livre depuis deux semaines. Les commerçants de beurre en gros sont, cependant moins démoralisés que paralysés dans leurs affaires. La demande pour les besoins domestiques aussi bien que pour l'exportation est tombée à peu près à zéro.

#### ASSEMBLÉE DES MARCHANDS DÉTAILLANTS DE QUINCAILLIÈRE ET DE MEUBLES.

Les membres de la section des quincailliers et des marchands de meubles, de l'association des marchands détaillants du Canada, ont eu, cette semaine, leur assemblée régulière.

On a d'abord procédé aux élections annuelles, avec le résultat suivant: M. E. Sauvé, président; M. H. Lambert, deuxième vice-président; M. H.-A. Bernier, trésorier; M. O. Lafortune, secrétaire; M. H. Lambert a agi comme président d'élection.

En prenant son siège, M. Sauvé, le nouveau président, a parlé des moyens à prendre pour améliorer le commerce. A ce sujet, l'orateur émet l'idée qu'une série de conférences soient données par des commerçants de grande expérience.

Ces conférences pourraient être organisées sur le même système que les conférences Stockdale qui seront données à Montréal en mars prochain.

M. Sauvé a ajouté:

Il y a longtemps que cette Section des Marchands de Ferronneries et de Meubles a été, jusqu'à un certain point, négligée, et, vous savez tous, Messieurs, l'importance qu'il y a de nous réunir en un groupe compact pour défendre nos intérêts qui sont, j'oserais le dire les plus lésés de toutes les autres branches de commerce de détail. Cela est dû à notre manque d'organisation.

Maintenant que vous vous êtes dérangés pour assister à cette assemblée d'organisation, à laquelle nous a convoqué M. Marchand, organisateur en chef de l'Association des Marchands Détaillants du Canada, à Montréal, je sais que vous mettrez tous l'épaule à la roue pour aider au recrutement des nouveaux membres, que vous assisterez toujours très nombreux aux assemblées, et que, lorsque vous recevrez une convocation pour ces futures assemblées, vous ferez un devoir de prendre quelques minutes de votre temps pour prendre des notes sur différentes questions qui vous intéressent, afin de pouvoir les soumettre à la discussion de ces assemblées.

C'est par ce moyen, Messieurs, que vous rendrez toujours les assemblées de votre section intéressantes, et par là aussi, vous apporterez l'enthousiasme qui devra régner, et qui est aussi la clef du succès de toutes les organisations.

Je me propose aussi d'essayer à intéresser des gens du haut commerce dans notre ligne, à venir nous donner des conférences basées sur le système de conférences de M. Frank Stockdale, de Chicago, qui est venu intéresser les commerçants de Montréal, l'an dernier, et qui doit revenir encore au mois de mars prochain. La différence que nous y trouverons, c'est que nous aurons l'avantage pour bon nombre d'entre nous qui ne comprennent pas parfaitement l'anglais, d'avoir ces conférences en français.

Les quincailliers et les marchands de meubles sont bien disposés à l'égard des employés de magasins et ont adopté à l'unanimité, la résolution suivante: "Proposé par M. H. Lambert, secondé par M. O. Lafortune, que cette section se déclare entièrement satisfaite du projet de fermeture de bonne heure, tel qu'adopté par les deux grandes assemblées du 8 et du 9 janvier dernier, et que M. E. Sauvé, le président, soit nommé le délégué de cette association, pour agir comme notre porte-parole auprès du comité qui devra voir à la rédaction du futur règlement."

On a traité ensuite la question des déménagements

et du temps d'avis donné actuellement par la loi pour la cassation d'un bail. Plusieurs sont d'opinion que l'avis de trois mois est trop long, et qu'il en résulte beaucoup d'ennuis pour les propriétaires comme les locataires

En conséquence l'assemblée a adopté la résolution suivante :

“Proposé par M. M. Lambert, secondé par M. H.-A. Bernier, que cette section suggère qu'un avis de 30 jours soit considéré suffisant pour la cassation d'un bail.”

Une autre question de grande importance est celle de faire changer la date des déménagements, du printemps au commencement de l'automne. Actuellement, les déménagements se font le premier mai. Certains prétendent que ce serait préférable de mettre cette date au premier de juillet, et d'autres, au premier septembre. Après avoir discuté la question point par point, on en vient à croire que le premier septembre serait préférable, à cause du retour des vacances à la campagne, et de la reprise des classes pour les enfants. On a adopté la résolution suivante :

“Proposé par M. H. Lambert, secondé par M. J.-E. Leduc, qu'il soit suggéré au conseil de législation du conseil municipal, que la date de déménagement soit changée du premier de mai au premier de septembre.”

La dernière question traitée fut celle des marchands de gros qui vendent en détail, et qui font ainsi un tort considérable aux marchands détaillants. On a adopté la résolution qui suit à cet effet :

“Il est proposé et résolu que le secrétaire soit autorisé à écrire aux marchands de gros pour leur demander de cesser les ventes aux personnes qui ne sont pas dans le commerce, afin de protéger les marchands-détaillants.

## AUGMENTATION DE LA FABRICATION DES PRODUITS ALIMENTAIRES CANADIENS

En 1915, la valeur des produits alimentaires fabriqués au Canada était de \$388,815,362; en 1917, ce chiffre s'est élevé à \$755,345,185. Nous donnons ci-après une liste des produits les plus importants qui contribuent à former ce dernier total :

Poudre à pâte et essences . . . . .	\$ 2,193,846
Pain, biscuits et pâtisseries . . . . .	77,103,656
Beurre et fromage . . . . .	75,397,751
Gomme à mâcher . . . . .	2,092,605
Cacao et chocolat . . . . .	5,270,316
Café et épices . . . . .	9,840,159
Lait condensé . . . . .	8,097,217
Articles pour pâtisseries . . . . .	240,731
Produits de laiterie . . . . .	10,327,268
Fruits secs et légumes . . . . .	2,470,344
Poissons en conserve . . . . .	26,826,114
Farine et produits de rôtisseries . . . . .	225,062,410
Nourriture pour bestiaux . . . . .	873,934
Confitures et gelées . . . . .	16,385,964
Macaroni et vermicelle . . . . .	1,006,750
Abattoir et mise de viande en conserve . . . . .	153,563,318
Abattoirs (non combinés avec mise en conserve) . . . . .	53,563,378
Sucre, raffiné . . . . .	73,329,260
Sulf, raffiné . . . . .	69,550
Vinaigre et marinade . . . . .	2,947,543
Divers . . . . .	4,707,195
<b>Total . . . . .</b>	<b>\$755,345,185</b>

## LES ELECTIONS A LA CHAMBRE DE COMMERCE DE MONTREAL.

La chambre de commerce du district de Montréal a procédé, cette semaine, à l'élection des membres de l'exécutif et à la mise en nomination des candidats au conseil. L'exécutif fut élu par acclamation. Il se composera comme suit :

Président : M. Jos. Quintal.

Premier vice-président, M. Alfred Lambert.

Deuxième vice-président : Jos. Ethier.

Trésorier : J. N. Cabana.

Secrétaire : Léon Lorrain, (réélu).

Chacune de ces élections fut saluée de vifs applaudissements des membres présents, dont le nombre était inusité. Le bulletin de nomination du nouveau président était couvert de plus de cent signatures; c'est l'un des plus long jamais présenté.

La mise en nominations pour les charges de conseillers a donné 32 candidats qui sont MM. Henri Viau, Israel Cardin, Raoul Dupré, Auguste Dorais, L. E. Gauthier, Téléphore Latourelle, J. I. Lussier, Alfred Roy, Eugène Durocher, J. H. E. Pellerin, J. A. Laferté, Pierre Leduc, E. C. Vidricaire, Paul E. Joubert, C. H. Lavallée, C. R., J. P. Gervais, Emile Fontaine, J. A. Paulhus, C. E. Racine, J. Auguste Richard, Gustave Martin, Arthur Léger, Jos Daoust, Raoul O. Grothé, L. N. Cornellier, J. O. Labrecque, Séraphin Ouimet, Alcide Chaussé, J. V. Désaulniers, Emile Rolland, Jos. Elie, P. LeCointe.

Les scrutateurs choisis sont MM. J. G. A. Fillion, A. C. O'Donoghue et A. Dumas.

Immédiatement après les mises en nomination, le président, J. E. C. Daoust présenta chacun des nouveaux officiers de l'exécutif aux membres présents et les pria d'adresser la parole. Chacun des officiers remercia les membres de la Chambre de la marque de confiance qu'ils venaient de leur témoigner et les assura de tout le dévouement possible pour faire marcher la Chambre dans la voie du progrès. Les grands problèmes de l'heure firent aussi l'objet de judicieuses remarques de la part des officiers élus et d'intéressantes suggestions furent faites et qui feront le sujet de discussions prochaines au conseil.

M. Daoust exprima, au nom des membres de la Chambre, les remerciements sincères de ceux-ci aux nouveaux officiers qui promettent un si généreux dévouement pour la plus grande expansion de l'influence de la Chambre de commerce du district de Montréal.

Le dépouillement du courrier, au début de la séance, donna l'occasion d'entendre la lecture d'une communication intéressante de la Chambre de commerce du comté de Drummond qui demande l'appui de celle de Montréal dans une réclamation auprès du gouvernement dans le but d'obtenir que les timbres d'épargne de guerre, les timbres postes, les documents du gouvernement en général, le nouveau sou soient faits dans les deux langues. La Chambre de Commerce de Montréal s'est déjà prononcée dans le même sens; cependant, la demande présentée a été référée à la commission d'initiative qui en fera l'objet d'une étude.

Avant l'ajournement, la Chambre adopta une résolution de condoléances à l'adresse de la famille de feu Arcadius Labrecque, l'un des membres dévoués de la Chambre. La motion était présentée par M. J. N. Cabana et fut adoptée unanimement.

## Dans le Domaine du Commerce de Ferronnerie-Quincaillerie

### LE COMMERCE D'EXPORTATION POURRAIT AFFECTER LES PRIX DE LA FICELLE.

Les prix de la ficelle reviennent un peu à ceux où ils étaient en janvier 1917 et en dépit des réductions qui ont eu lieu récemment, les manufacturiers s'attendent à de bonnes affaires cette année.

La corde d'emballage a été réduite de deux cents seulement par livre. La ficelle d'engrègement de toutes qualités n'a été réduite que d'un cent et demi sur les prix de 1918. Plusieurs compagnies surveillent la situation en vue du commerce d'exportation. Le fait que le bureau de commerce de guerre des Etats-Unis accorde des permis aux manufacturiers pour expédier vingt millions de livres de ficelle d'engrègement est un facteur qui pourrait tendre à garder les prix fermes.

Des avis reçus récemment de Londres indiquent que bien que le commerce soit comparativement calme actuellement, une large demande va inévitablement se développer. En ce qui concerne le commerce canadien, on rapporte un bon chiffre d'affaires.

### FORTE DEMANDE DE THERÉBENTINE POUR L'AMÉRIQUE DU SUD

Les derniers rapports du Sud en regard avec la thérébentine se lisent comme suit :

Les marchands rapportent que le commerce étranger de la thérébentine s'ouvre cet hiver avec de meilleures perspectives. De bonnes ventes comprenant plusieurs mille barriques sont rapportées pour la semaine courante.

La situation des transports va s'améliorer rapidement et il est probable, qu'avant le printemps il y aura un changement prononcé. Comme il a déjà été déclaré en plusieurs occasions, l'expédition des Etats-Unis pour les quatre ou cinq prochains mois excèdera de beaucoup la production, de sorte que les réserves de ce pays tomberont à de très petites proportions en comparaison avec la situation normale, ce qui donnera une force additionnelle à la situation pour l'année lorsque la production tombera au-dessous de la consommation.

### LA RARETE DU GAZ NATUREL AUGMENTE LA VENTE DES POÊLES

La vente des poêles dans beaucoup de districts d'Ontario a reçu un fort élan cette semaine par l'action des compagnies de gaz naturel en annonçant à leurs clients qu'ils aient à ménager le gaz le plus possible pour ne pas risquer d'en manquer. En certains endroits surtout pendant les gros froids, le gaz est devenu si faible que beaucoup de personnes ont acheté des poêles à charbon.

A Aylmer, Ontario, les marchands de poêles ont fait un record de ventes pendant quelques jours et dans beaucoup d'autres endroits, on a fait beaucoup plus d'affaires que d'habitude.

### LES MANUFACTURIERS DE POÊLES VEULENT DE MEILLEURS TAUX

Les manufacturiers de poêles de toutes les parties du Canada se sont rassemblés la semaine dernière à Montréal. Ils ont considéré, entre autres questions, celles du commerce d'exportation et des méthodes de vente. Il a été déclaré que les perspectives sont bonnes pour le commerce d'outremer et qu'un grand nombre de demandes de renseignements dont plusieurs pour de for-

tes quantités de marchandises ont été reçues.

Pour lutter avec la concurrence américaine et les autres compagnies, les manufacturiers de poêles ont besoin de meilleurs taux de transport et un comité a été nommé pour aller à Ottawa et demander au gouvernement de s'arranger pour obtenir un tarif aussi bas entre n'importe quel port canadien et Liverpool, que celui dont bénéficient les manufacturiers américains.

En ce qui concerne le prix des poêles, il a été déclaré que les compagnies canadiennes vendent actuellement de cinq à quinze pour cent meilleur marché que les compagnies américaines, mais à moins que le gouvernement ne prenne des arrangements pour de meilleurs taux de transport, ces prix devront être augmentés.

Les manufacturiers de poêles ont aussi une autre question, qui doit être réglée promptement. C'est une requête de l'union des mouleurs pour une augmentation de salaire de 25 pour cent. Les manufacturiers américains ont accordé récemment aux mouleurs une augmentation de 10 pour cent.

### LES CLOUS ET LE FIL DE FER EN BONNE SITUATION

L'un des plus importants fabricants d'articles en fer a déclaré, la semaine dernière au "Prix Courant" qu'il y avait une bonne indication pour le commerce de ces produits.

Actuellement, les livraisons au commerce sont satisfaisantes, mais le coût de la production est encore très élevé et la livraison de la matière première à cette époque de l'année a toujours été difficilement maintenue à un service régulier.

En raison de cela et aussi par le fait que l'on n'a pas pu faire de surplus, pendant la guerre, il y a peu de réserves actuellement.

Comme question de fait, les fabricants ont des commandes pour plusieurs mois d'avance.

Ce commerce a pris une grande extension du fait de la guerre.

Les prix d'exportation pour les clous et quelques autres marchandises en fer surpassent les prix qui sont actuellement sur le marché.

Il n'y a aucune indication pour un changement de prix, pour le moment. Les commandes du dehors sont nombreuses et lorsque l'on aura des facilités de transport, il y aura un gros mouvement pour outremer.

### LES NOUVEAUX PRIX NE SONT PAS UNE BASE SUR L'ACIER

Il paraît y avoir une tendance, dans quelques quartiers bien informés, à penser que la corporation des aciéries des Etats-Unis était au moins prématurée lorsqu'elle annonçait une réduction dans les prix sur une base de trois cents par feuille.

Pour montrer que ce prix ne contrôle pas la situation il faut noter que de grosses commandes ont été envoyées au Canada depuis la fin de la guerre, que des commandes pour 76 bouilloires pour la "Fabricated Ships Corporation" ont été données ces jours derniers, sur une base de prix de \$3.75 qui est bien au-dessus, non seulement du prix réduit de la "Steel Corporation", mais du prix fixé à \$3.25 qui avait été établi pendant l'existence du "U. S. War Industries Board."

D'autres lignes continuent à faire des concessions dans les prix. Les manufactures de laines aux Etats-

Unis et au Canada attendent maintenant pour des affaires.

Les commandes pour le matériel de chemin de fer arrivent.

### ON COMPTE SUR UNE FORTE SAISON DES CLOTURES ARTIFICIELLES

La demande pour les clôtures artificielles se développe d'une façon très satisfaisante dans ces dernières semaines, et les commandes arrivent en bonne quantité.

Les manufacturiers ont la plus grande confiance dans l'avenir du marché. Le marchand-détaillier ne court pas de risques et réalise le besoin d'avoir du stock prêt à une date rapprochée.

Plusieurs ont déclaré qu'ils veulent avoir leurs expéditions faites de bonne heure afin de pouvoir contenter leurs clients à courte notice.

### LA FERMETURE DE BONNE HEURE DEMANDEE DANS LES DEUX PROVINCES

L'activité de l'Association des Marchands-Détailliers de la Province de Québec et d'Ontario a donné un élan considérable à la cause de la fermeture de bonne heure.

A la prochaine session de la Législature d'Ontario, une requête couverte de nombreuses pétitions sera présentée par la branche de l'organisation des épiciers, demandant que l'heure de fermeture soit fixée à 7 heures.

L'Association des Marchands-Détailliers de Montréal demandera, au gouvernement de Québec et au Conseil de ville de Montréal de passer une loi ordonnant à tous les magasins de détail de Montréal de fermer à 7 heures quatre fois par semaine.

Un grand nombre de compagnies de ferronneries ont exprimé le désir d'une loi de fermeture de bonne heure et un mouvement général est fait dans cette direction.

### CONVENTION DES VENDEURS DE LA BALANCE DAYTON



J. W. Davidson



F. E. Mutton

Une très nombreuse et importante convention des vendeurs de balances calculatrices Dayton, pour les divisions du centre et de l'est du Canada, a été tenue dans les bureaux de la compagnie, les 9, 10 et 11 janvier derniers. La Dayton Computing Scale Company fait partie de la International Business Machines Co., Ltd., dont M. Frank E. Mutton, bien connu dans tout le commerce de détail du Canada, est le vice-président et le gérant-général. M. Mutton présida cette convention, aidé de M. J. W. Davidson, gérant des ventes de la compagnie Dayton.

L'assistance à la convention était très nombreuse et l'on y discuta longuement les problèmes de la reconstruction pouvant affecter la compagnie et le commerce au détail du Canada. Les vendeurs à la fin de la convention avaient appris bien des choses destinées à être

utiles aux détaillants ainsi qu'à la compagnie pour laquelle ils travaillent. L'augmentation des ventes des balances Dayton durant 1918 a été considérable, étant de 35 pour cent au-dessus du chiffre de la meilleure année d'affaires dans les annales de la compagnie. La compagnie a dépensé plus de \$150,000 en améliorations à son usine et l'on s'attend à une grosse production d'un modèle amélioré pour 1919. Nous sommes informés que des améliorations plus considérables encore sont à l'étude pour la fabrique et l'usine.

### A LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE

La Chambre de Commerce française de Montréal a procédé cette semaine à l'élection de son Bureau pour l'année 1919.

Cette élection a donné les résultats suivants:

Président—M. J. R. Genin.

Vice-Présidents:—A. de Montgaillard et A. Tarut.

Secrétaire: H. B. de Pasillé.

Secrétaire-Adjoint:—P. Brisset des Nos.

Trésorier:—J. Matagrín.

Au cours de l'assemblée, il a été fait un intéressant rapport du président sortant de charge et qui a été ré-élu. Ce rapport contient une foule d'informations qui démontrent le travail qui a été fait au cours de l'exercice dernier.

### LES EPICIERS ET LA DATE DES DEMENAGEMENTS

L'Association des Epiciers de Montréal, réunie jeudi soir en assemblée, sous la présidence de M. J. A. Debien, s'est prononcée contre un changement de date relativement aux déménagements. Les membres ont cependant voté, dans une résolution dont on trouvera le texte plus bas, de limiter l'avis à un mois au lieu de trois mois, comme la chose se pratique actuellement. Voici le texte de la résolution qui fut adoptée à l'unanimité.

“Proposé par M. J. D. Boileau, appuyé par M. J. L. Lussier, que l'Association des Epiciers de Montréal, après mûre discussion, se prononce en faveur du premier jour de mai comme la journée la plus favorable pour les déménagements, mais qu'elle se déclare en faveur d'un mois dans la durée de l'avis requis: qu'au lieu de trois mois qu'il est actuellement, il soit porté à un mois seulement.”

### EXTRACTION DU SEL DE MER PAR L'ELECTRICITE

On a dit que la Norvège a réussi à extraire le sel de l'eau de mer au moyen de l'électricité, et que deux fabriques de sel seront bientôt établies à cette fin sous le nom de Norshe Saltvertker. L'une sera située à l'Ouest de la Norvège, et l'autre au Nord, car ces régions, par suite de leurs pêcheries, seront des marchés tout trouvés pour ces sels.

Chaque fabrique est outillée pour produire 50,000 tonnes de sel par année au début, mais elles seront aménagées de façon à doubler ce chiffre, si nécessaire. En outre du sel, des produits seront aussi extraits. Le capital des deux fabriques sera d'environ 20,000,000 de couronnes (\$5,360,000). Chacune d'elles emploiera environ 6,500 chevaux vapeur pour effectuer la production normale.

Pendant la guerre, la Norvège a eu de la difficulté à se procurer du sel à l'étranger pour saler son poisson. Ces fabriques amélioreront beaucoup la situation. — “Fishing Gazette.”



# Tous les Marchands Patriotes

## devraient vendre des TIMBRES d'EPARGNE

**V**ENDEZ des Timbres d'Epargne, non pas parce que vous trouverez un profit immédiat à en vendre, mais parce que le Dominion du Canada a besoin de votre coopération patriotique dans ses efforts à assurer la Prospérité du Pays.

Si la petite épargne peut permettre de financer les dépenses du Gouvernement, les gros capitaux publics pourront être consacrés aux entreprises industrielles, qui sont les agents de cette prospérité générale sans laquelle le marchand ne saurait faire de succès.

Faites prendre à vos clients un Timbre d'Epargne de 25c en place de change, chaque fois que la chose est possible. Suspendez votre pancarte. Expliquez que les Timbres d'Epargne sont un moyen d'acquérir des Timbres d'Epargne de Guerre, et les gens s'efforceront de remplir leurs Cartes d'Epargne aussi rapidement que possible.

Avez-vous acheté vos  
**TIMBRES d'ECONOMIE**  
En vente ici



Vol. II.

MONTREAL, JANVIER 1919

No. 1

## Notes sur le Commerce du Cuir et des Chaussures

**Ce qui se voit et se dit dans la rue. — Renseignements intéressants pour toutes les sections de ce commerce. — Le cuir et les chaussures au Canada et à l'Étranger.**

L'opinion générale est que jamais depuis bien des années les affaires dans le commerce de détail n'ont été aussi actives et aussi profitables pendant la saison des fêtes. Cette remarque ne concerne pas seulement les grands centres, où les acheteurs se pressent dans les magasins, après les quatre années de restrictions imposées par la guerre. Les prix n'étaient pas si élevés et les profits n'étaient pas aussi grands peut-être qu'il y a deux ans, mais la vente a été beaucoup plus forte. Le résultat a été que les stocks qui étaient déjà peu considérables ont été épuisés, à ce point que des magasins n'ont plus en mains que quelques échantillons de marchandises. La combinaison de la température de la Christmas avec la célébration de la Christmas, suivant l'ancienne coutume ont fait le plus grand bien au commerce dans toutes les classes.

**Quelle est la perspective?** — Un réveil du commerce de détail pendant les trois dernières semaines révèle un optimisme des plus rassurants. Dans le temps qui s'est écoulé depuis la signature de l'armistice il y a eu de tous côtés un développement considérable dans les affaires. Il y a eu une activité confiante dans le commerce en général, spécialement au cours du dernier mois. Il y avait encore une certaine prudence et une disposition à agir avec circonspection, à s'arrêter et attendre les événements.

Puis il est devenu évident à mesure que les jours s'écoulaient que les affaires reprennent. Les rapports d'arrêt et de retrait de commandes sont moins nombreux, et l'opinion générale dans le commerce, aujourd'hui, est qu'il n'y aura pas beaucoup de changements dans les conditions, du moins pour quelque temps.

**Le prix du cuir et des chaussures.** — Il n'y aura pas de changement appréciable dans le prix des chaussures jusqu'à ce que les échantillons d'automne soient sortis. Les manufacturiers de chaussures ont été incapables de contrôler le marché pour répondre aux demandes actuelles et il est peu probable que le prix du cuir, dans les meilleures qualités, baissera d'ici à trois ou quatre mois. Les marchands de cuir disent même qu'ils ne pourront pas avoir de cuir en abondance et à meilleur marché avant six mois, mais ils pensent qu'à cette époque les affaires auront repris leur cours normal, que les matériaux s'obtiendront plus facilement et que les prix baisseront.

La lutte dans les prix commencera avec les échantillons de l'automne et de l'hiver prochains. Les affaires du printemps seront certainement bonnes. Le public veut des chaussures de prix et il aura l'argent pour les payer. Les rapports sur les ouvriers sans travail sont certainement exagérés. Un grand nombre de ceux qui travaillent dans les munitions se sont déjà placés, suivant leurs aptitudes, dans d'autres lignes. Les soldats sont pourvus pour au moins six mois. Les prochains six mois s'annoncent brillants, et c'est au marchand avisé de récolter tandis que le soleil brille.

**Il donne l'exemple.** — Il faut féliciter le gouvernement d'avoir convoqué une assemblée des manufacturiers de chaussures et des tanneurs au sujet des commandes de guerre qui ne sont pas terminées. Il eut été plus avantageux, toutefois, que le gouvernement ait réglé cette question de sa propre initiative.

Il y a certainement une activité des affaires qui aurait permis de régler une situation qui un moment a paru si lourde à ceux qui avaient pris des commandes de guerre, sur les sollicitations pressantes des autorités militaires.

Être appelé au téléphone et être averti que vous avez à cesser de remplir vos commandes peut être une façon de procéder militairement, mais même l'ordre de cesser le feu est toujours précédé de quelques arrangements définis pour indiquer comment la cessation des hostilités devra s'adapter aux conditions générales. Les arrangements faits paraissent être satisfaisants pour ceux qui y sont concernés et dans quelques circonstances, que l'on pourrait mentionner, sont plus avantageux que si les commandes avaient été exécutées.

**La situation américaine.** — Les rapports des États-Unis indiquent que le marché se ressent des premiers effets de la désorganisation qui a suivi l'annonce de la cessation des hostilités. Les manufacturiers déclarent que, depuis l'avis de l'enlèvement des restrictions il y a eu un plus grand intérêt de la part du marchand-détailleur, et plusieurs manufacturiers rapportent que leur production a augmenté de 25 pour cent le mois dernier. Les tanneurs rapportent un accroissement d'activité, spécialement pour les cuirs de qualité supérieure et les cuirs de couleur dont l'usage va pouvoir être repris avec plus de liberté. Le marché des peaux reste ferme, surtout pour les qualités supérieures qui sont en grande demande, les plus importantes variétés ayant été quelque peu négligées en raison des commandes de guerre. Les affaires s'adaptent, graduellement, aux nouvelles conditions, et d'ici un mois ou deux, on s'attend à ce qu'elles auront repris leur cours normal.

**La situation anglaise.**—En Angleterre, il y a eu réajustement graduel aux conditions de paix et déjà les commerçants anglais commencent à s'enquérir activement pour des cuirs américains et canadiens bien que les difficultés de transport ne soient pas encore disparues.

Les manufacturiers anglais et les associations ouvrières sont entrés en conférence au sujet des salaires minimum que l'union a l'intention de mettre à £3 par se-

maine. Cela n'est que le préliminaire. Tous les manufacturiers semblent disposés à l'accorder, s'ils peuvent trouver à produire sur une base satisfaisante. Jusqu'ici la politique du travail organisé a été de limiter la production, avec ce résultat que bien que les salaires aient été peu élevés comparés à ceux du Canada et des Etats-Unis le coût du travail et de la chaussure a été plus élevé.

## Notes sur les Chaussures en Caoutchouc

**Le commerce de détail.** — On se tient prêt pour la nouvelle saison. — Les prix seront-ils plus élevés ou plus bas. — Les conditions du caoutchouc brut.

Les affaires dans les chaussures en caoutchouc ont été des plus satisfaisantes dans ces derniers deux mois.

La neige est venue juste à point pour sauver la situation. La température paraissait comme devant nous donner une Christmas "verte" et les hommes avaient laissé l'ouvrage trois jours avant la fête internationale.

Dans l'Est et l'Ouest du Canada le manque de seigle été moins appréciable que dans l'Ontario, où, deux jours avant le Christmas, les oiseaux chantaient dans plusieurs localités, lorsque soudainement tout fut changé. Pendant plusieurs jours, entre les commandes extra de marchandises pour le Christmas et la demande pour des chaussures en caoutchouc les cordonniers eurent une poussée de travail pas ordinaire.

Les stocks baissèrent passablement et les "jobbers" et les manufacturiers furent inondés de commandes extraordinaires, avec une activité et une chaleur de langage qui n'étaient pas du tout de saison. Mais partout on se réjouissait d'avoir du travail en quantité après une période assez faible. Les affaires sont encore bonnes dans le caoutchouc et elles semblent devoir durer.

**On se tient prêt.**—Les manufacturiers s'attendent à beaucoup de travail pour la saison prochaine. Les catalogues ont été préparés, les différentes lignes indiquées, et bien que les prix ne soient pas encore définitivement fixés il y a déjà de l'activité à voir les prospectus pour 1919. Il n'y a pas encore d'indications quant à la politique qui sera suivie pour les lignes dont la liste n'a pas encore été fournie.

C'est l'habitude, cependant de sortir ces listes dans la première semaine de janvier et comme les Etats-Unis ont toujours le dernier mot du commerce canadien il y aura certainement quelque chose de fait d'ici quelques semaines. On a beaucoup parlé de retarder une décision à cause des conditions de la guerre. Mais, maintenant que l'industrie a été relevée du contrôle du gouvernement, les choses vont sans doute reprendre leur cours normal. Pour le premier février il y aura sans doute quelque indication d'une nature plus ou moins définie.

Une des plus importantes réunions de l'année en rapport avec le commerce de caoutchouc est l'assemblée annuelle de la "Rubber Association of America" qui a eu lieu à Montréal le 16 et à laquelle ont assisté les principaux manufacturiers du continent. On s'attend à ce que, avec l'enlèvement des restrictions sur l'exportation il y aura un développement très accentué dans plusieurs lignes qui avaient été laissées de côté jusqu'ici.

La fixation d'une échelle de prix réguliers pour les

produits du caoutchouc fut d'abord adoptée comme une mesure de guerre et il est probable que cette mesure sera conservée en partie du moins. Cette décision sera comme question de fait laissée à l'appréciation individuelle du manufacturier.

### Articles de tennis et de sport

La signature de l'armistice a produit une recrudescence d'activité dans les marchandises de tennis et de sport.

Les marchands de district qui voient venir une forte saison pour leur commerce de printemps et d'été sont enclins à augmenter leurs premières commandes et les manufacturiers qui trouvaient que, vu la difficulté de la main-d'oeuvre ils avaient déjà assez de travail de ce côté, ont vu les commandes arriver avec quelque anxiété. Mais déjà les conditions du travail sont devenues meilleures, spécialement à l'aide que le travail des fermes va pouvoir apporter et ceci est une ligne dans laquelle les ouvrières qui travaillaient aux munitions peuvent trouver de l'emploi.

Les manufacturiers déclarent que la saison sera un record à tous les points de vue.

**Le marché du caoutchouc brut.** — Le marché du caoutchouc brut est extrêmement tranquille. Il n'y a, d'une façon générale, pas de transactions importantes sur le caoutchouc à Boston et à New-York et les manufacturiers ne font pas de gros achats. Ils attendent de fortes importations de l'Extrême-Est aussitôt que les conditions de transport seront améliorées. Néanmoins le marché est ferme. Un rapport de Londres, Angleterre, dit:—

"Tandis qu'une apparence plus avantageuse du marché du caoutchouc brut n'indique pas de dépression dans le marché, il n'y a pas de doute que la position va s'améliorer, graduellement, par elle-même. Quant à l'époque où cette amélioration sera achevée il faut avoir égard aux tentatives faites pour restreindre les sources de production de l'Est.

L'opinion qu'il y a apparence de modifications dans les restrictions de l'importation américaine paraît avoir été prise en sérieuse considération.

Une indication que ce changement a déjà produit son effet se trouve dans un rapport récent venu d'outremer annonçant qu'un tonnage plus considérable sera alloué aux ports transatlantiques dans les prochains mois. On peut considérer cette nouvelle comme une indication de développements plus satisfaisants pour l'année qui commence.

On regarde aussi comme une possibilité ici que l'embargo soit levé avant la fin de l'hiver, dans lequel cas les prix maximum qui avaient été mis en force par les Etats-Unis pourraient être retirés.

Les perspectives en ce qui concerne la consommation mondiale, sont considérées comme très satisfaisantes en dépit de l'incertitude causée par la période de reconstruction.

## LES LECONS DE LA GUERRE TELLES QU'ELLES CONCERNENT LE COMMERCE DE LA CHAUSSURE

**Le manufacturier et le vendeur ont augmenté leurs affaires suivant les nécessités de la guerre. — Il est important maintenant de conserver ce que nous avons gagné.**

Personne ne peut réaliser ce que le coût de la grande guerre a été. C'est trop stupéfiant pour la conception de l'esprit humain.

En dehors des lourdes pertes de vies et des terribles souffrances endurées par des millions d'individus, nous pouvons connaître d'une façon générale, que la guerre a coûté des masses de billions, des centaines de billions de dollars. Ces chiffres dépassent notre imagination.

De ce que les pertes ont été judicieuses, personne ne peut le nier. Ce fut un bonheur de se sacrifier pour le salut du monde, maintenant, le prix a été payé et le résultat glorieux a été obtenu. Nous nous réjouissons de ce résultat, mais nous songeons aussi aux sacrifices qui en ont été le prix.

Le temps est venu tout en nous réjouissant et en nous souvenant de nos sacrifices de penser sérieusement aux résultats de la guerre dans leur application, non seulement aux destinées nationales, mais aussi à nous-mêmes comme individus.

Combien cette guerre nous a-t-elle affectés personnellement? Qu'avons-nous perdu? Qu'avons-nous gagné? Quel a été son effet sur les affaires? nous a-t-elle apporté des leçons dont nous pouvons profiter?

Voilà autant de questions à poser, à résoudre.

La coopération doit être aussi grande que le coût a été élevé, pour les individus comme pour les nations.

En ce qui concerne le commerce de chaussures, d'une façon générale, il y a des leçons des plus profitables à en tirer, si les manufacturiers et les détailliers veulent y prendre soin, dans la période dans laquelle nous allons entrer.

### Les affaires plus solides et plus stables

Il n'est pas question, probablement, ici, qu'en dépit des années d'activité à outrance, ou en raison de celles-ci, le commerce est dans une situation plus forte et plus saine qu'il était au mois d'avril 1914, forcé alors par les

exigences de la situation qu'il avait à rencontrer. Dans plusieurs matières par le choix individuel dans d'autres par la restriction du gouvernement, des mesures ont été prises qui ont éliminé le gaspillage, augmenté la production pour le manufacturier et les ventes pour le détailleur, et dans différentes manières, ont rendu le commerce de la chaussure plus solide et plus stable qu'il l'était avant la guerre.

La nécessité est un maître puissant.

Les demandes faites pour une livraison aussi rapide que possible, ont ajouté à notre activité, dans les affaires, nous ont forcé à mettre tout en action dans l'intérêt de nos propres affaires, ce que nous avons fait déjà, mais pas à ce point où la nécessité n'avait jamais réclamé d'appliquer notre jugement si promptement à nos affaires.

### Plus petits stocks et écoulement plus rapide

Que le marchand-détailleur canadien sache exactement les conditions de son stock aujourd'hui. Qu'il fasse un inventaire mental. A-t-il un stock plus petit ou plus grand qu'il l'avait il y a quatre ans; non en dollars et cents, mais en paires de chaussures; si c'est un bon homme d'affaires son stock est plus bas.

Les jours de la guerre sont des jours pour les prix élevés. Lorsque le marché est bas un bon homme d'affaires ira mettre son stock sur le marché que pour les besoins normaux de ses affaires. Il réduira le nombre de paires dans ses rayons et achètera plus fréquemment en plus petites quantités.

En un mot il fera plus fréquemment ses achats et retirera un plus gros profit en surveillant de plus près son stock.

Ce n'est pas à dire que les moyens suivis en temps de guerre peuvent être suivis de la même manière en temps de paix. Mais c'est une leçon qu'il ne faudra jamais oublier avec le retour aux temps normaux pour l'appliquer sagement afin de faire de plus gros bénéfices et d'avoir un commerce plus solide.

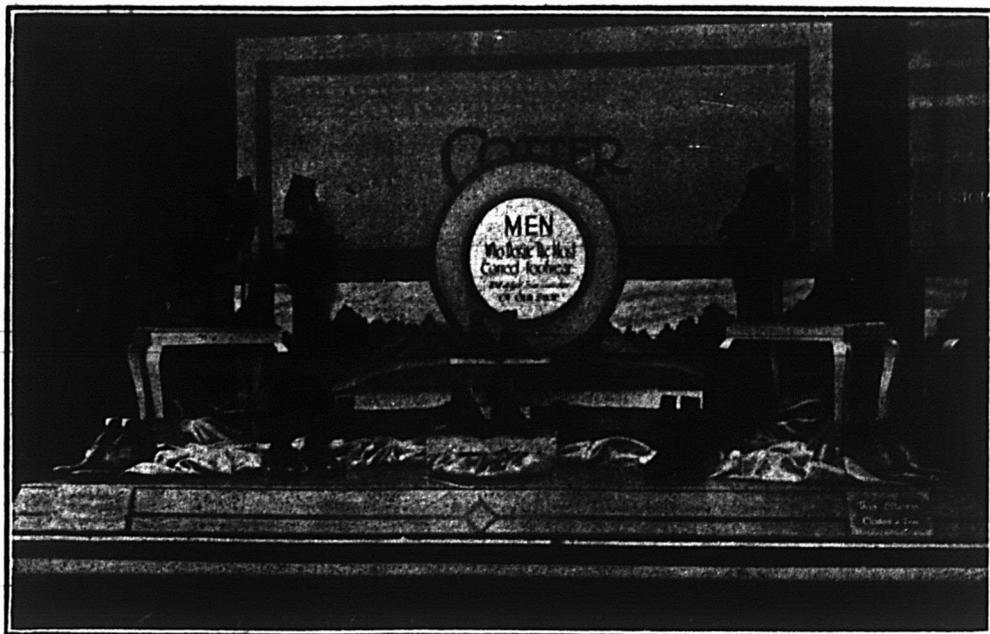
Le meilleur moyen d'écouler et de diminuer son stock de la façon la plus profitable est d'examiner avec soin ce stock.

### UN BEL ETALAGE DE VITRINE

The Cotter Boot Shop, rue Saint-Jacques, L. Adelstein, propriétaire.

Nous donnons ci-contre la reproduction d'un étalage de vitrine fort attrayant dont beaucoup de marchands pourraient s'inspirer avantageusement. La simplicité de la disposition donne un cachet véritablement élégant à cette conception, et est bien de nature à retenir l'attention du passant. Cet étalage monté avec soin a prouvé donner d'excellents résultats publicitaires.

Il a été exécuté par M. Ls. Adelstein, de "The Cotter Boot Shop", rue Saint-Jacques, et c'est un travail qui prouve amplement ses talents d'étalagiste expert en même temps que ses qualités de marchand habile et connaisseur.



Beaucoup de marchands ont usé de ce procédé et ils ont découvert qu'ils avaient trop de stock dans certaines lignes et pas assez dans d'autres.

Cette méthode d'accumuler du stock a été désastreuse à des marchands avant la guerre.

Il est évident que maintenant les marchands se rendent compte qu'ils peuvent faire plus d'affaires avec quelques styles que jamais auparavant.

Il n'y a donc pas de raisons de retourner aux anciennes méthodes.

**Le public est le meilleur acheteur.** — La guerre a développé de nouvelles méthodes d'achat. On a demandé l'économie et la solidité comme matière de nécessité. Le public a profité de la leçon de la véritable économie: il achète l'article qui peut lui faire un bon usage et il prend le plus de soin de cet article.

Le service que peut rendre une chaussure est la condition principale, le prix est la question secondaire. Comme conséquence, nous avons eu une très grosse vente de chaussures de première qualité vendues à des prix élevés, tandis que les marchandises de qualité inférieure et bon marché ont accusé une forte baisse dans la demande.

Les marchands de chaussures feront bien de ne pas oublier cette constatation, et il serait illogique de ne pas continuer cette politique en temps de paix.

Les marchands détailliers peuvent faire leur profit de ces faits.

**Meilleurs écoulements, meilleurs crédits.** — Il y a beaucoup de phases de cette guerre dont les leçons peuvent être considérées avec grand avantage. En ce qui concerne les crédits: les marchands de détail s'efforcent de garder un bon crédit, ce qui est important pour le succès éventuel. En achetant de plus petites quantités, il est plus en mesure de garder un bon crédit. Il peut surveiller ses propres comptes avec plus de précision. Ses propres recouvrements ont été meilleurs, parce que la nécessité l'a forcé d'y apporter plus d'attention.

Les dépenses nécessitées par les affaires doivent aussi être surveillées avec attention. Le travail a été difficile à obtenir et a coûté plus que dans les conditions normales, alors que votre commis, votre comptable, votre employé au stock ont été appelés sous les armes.

Vous avez vu que vous pouviez faire le service qu'ils faisaient. Vous avez trouvé un moyen d'économiser du travail. Vous obtenez de plus grands résultats par votre travail personnel. D'où il faut conclure logiquement que vous pourrez augmenter considérablement vos affaires lorsque votre personnel sera ramené à son nombre normal.

Avec la guerre, nous avons été amenés à réduire les dépenses dans les petits items auxquels, ordinairement, nous ne portons pas attention, mais ce qui représente un total appréciable. Il est impossible de croire que ces leçons seront oubliées avec la fin de la guerre.

Analysant les records des quatre dernières années, réfléchissant aux méthodes d'affaires adoptées par nécessité, tous les hommes d'affaires en viendront à la conclusion que la guerre a fait sortir des développements qui rendent la conduite des affaires plus pratiques et établissent le commerce sur des bases solides et plus profitables.

## REVUE DU COMMERCE DE LA TANNERIE A L'ETRANGER

Les conditions du commerce de l'industrie du cuir à l'étranger, sont exposées dans un rapport préparé pour le Commerce des Tanneurs des Etats-Unis. Il contient les détails suivants:—

D'après le recensement pris en 1910, la consommation de cuirs et peaux en Allemagne se montait à un total d'environ 656,732,000 livres. Sur ce montant, l'importation nette comptait pour 282,957,000 livres et la production domestique pour 375,775,000 livres. L'augmentation totale dans l'importation des cuirs et peaux pendant trois ans de 1910 à 1913 a été de 121,910,198 livres, soit environ 40 pour cent.

La production domestique qui, en 1913 est estimée à 337,959,000 livres et la consommation totale, de cette année est de 742,827,000.

De la matière brute importée en 1913, approximativement 43 pour cent viennent des pays alliés. D'après les statistiques, l'Allemagne a retiré des cuirs et des peaux de soixante ou plus des pays étrangers.

C'est Hambourg qui était le port le plus important de distribution. L'Allemagne était un distributeur mondial de beaucoup de matières brutes, y compris les cuirs et peaux, et son service maritime touchait à tous les ports du monde.

Les chiffres du commerce étranger montrent que pour 1913, les exportations de cuirs et peaux d'Allemagne s'élèvent à 149,465,000 livres. Sur ce montant, 25 pour cent allait en Russie, 16 pour cent en Autriche, 16 pour cent à la Belgique.

Les importations totales de cuir en Allemagne en 1913 se sont élevées à \$20,938,000. Les exportations étaient évaluées à \$57,398,000.

### Statistiques obtenues.

Les statistiques d'exportations et d'importations pour l'Autriche pour 1912 et 1913 montrent que le total des importations pour les deux années a été respectivement de 16,193,634 livres évaluées à \$14,822,873 et 18,822,647 livres évaluées à \$15,588,374.

Les exportations autrichiennes de cuir ont été beaucoup moins importantes bien que celles pour 1913 aient montré une augmentation considérable sur celles de 1912, étant de 9,144,902 livres évaluées à \$5,839,067 pour cette dernière année comparée à 5,376,578 livres, évaluées à \$4,183,469 pour l'année précédente.

Par suite d'un changement dans la classification, il est difficile de donner un état comparatif dans les cuirs et peaux pour 1912 avec les dernières années. Aussitôt les renseignements seraient-ils confinés à la période de 1913 à 1917.

Pour la première année, les importations en gros se sont montées approximativement à 162,736,000 livres, évaluées approximativement à \$28,500,000. Pour 1917, les importations se sont élevées à 102,067,840 livres de peaux vertes et à 79,730,560 livres de peaux sèches. Les importations pour 1918 se réduisent à 44,170,560 livres dans les peaux vertes et à 28,611,570 dans les peaux sèches.

Les exportations en gros de peaux et de cuirs des Etats-Unis consistent dans une large proportion en re-exportation (60 à 70 pour cent) dans les années normales et ne sont pas classifiées spécialement, excepté pour les peaux de mouton qui ne forment pas une très large partie du total. En 1913, ces rapports comprenaient 416,773 livres de peaux de mouton sur un total de 81,382,896 livres de cuirs et peaux, mais en 1917, la der-

M. J. H. Tétreau de la Home Shoe a fait un heureux voyage d'affaires dans les Cantons de l'Est, Sherbrooke, Richmond, Coaticook, Magog, etc., et en est revenu enchanté.

nière année pour laquelle on peut obtenir des chiffres, le total a été réduit à 20,000,000 de livres. Les exportations d'origine domestique n'ont monté qu'à 24,000,000 de livres dans la présente année et à 5,800,000 dans la dernière.

Tandis que les Etats-Unis tiennent relativement une petite part dans l'exportation du cuir ils sont, depuis longtemps avant la guerre, devenus les plus grands exportateurs de chaussures du monde. Leur commerce en 1913 s'est élevé à \$19,343,972 et en 1917 à \$31,128,329.

De ces totaux pour les deux années, \$12,042,597 et \$12,262,543 respectivement, ont été aux possessions anglaises parmi lesquelles l'Amérique Sur Africaine est le plus important client.

Parmi les autres pays non britanniques les plus larges montants ont été pris par la France, l'Inde et la Russie.

Les importations de cuirs et de peaux en France se sont montées à environ 195,000,000 de livres parmi lesquelles il y avait 162,000,000 de livres de peaux de gros bétail, sans autre classification.

En 1917, ces importations sont tombées à environ 110,000,000 de livres, dont près de 91,000,000 étaient classées comme peaux de gros bétail. Les exportations de France en 1913, à l'exclusion de la re-exportation, se sont élevées à environ 119,000,000 de livres, mais, en 1917, le chiffre est tombé à 20,000,000.

Les chiffres d'exportations et d'importations des cuirs et peaux n'ont pu être obtenus que pour 1912 et 1913. Les importations de cuirs pour ces deux années se sont montées à respectivement 12,441,816 livres, évaluées à \$839,328 et à 16,363,980 de livres, évaluées à \$10,832,639.

Les exportations pendant ces années ont été relativement sans importance, se montant à 1,677,132 livres, évaluées à \$597,551 pour 1912 et à 1,095,876 de livres, évaluées à \$498,194 pour 1913.

#### Recensement postal

D'après un recensement fait par les autorités postales du Canada en 1916, la valeur du rendement des tanneries de ce pays donne un total d'environ \$24,000,000.

A en juger par les chiffres d'exportations aux Etats-Unis et à l'Angleterre, le commerce a augmenté considérablement dans les deux dernières années.

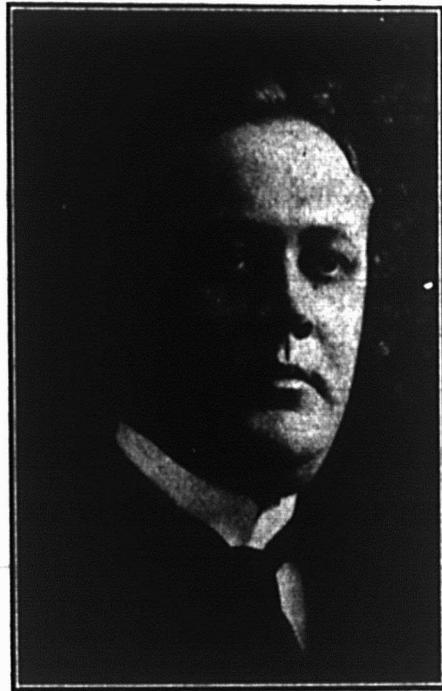
Avant 1913, le Canada exportait très peu de cuir aux Etats-Unis, mais après le vote de la loi Underwood Simmons en 1913, qui enleva le tarif sur le cuir, il y eut immédiatement augmentation dans les envois de cuir. En 1916, 1917 et 1918, il y eut de fortes ventes de harnais de selleries de peaux de veau et de chevreau et autres sortes de cuirs aux Etats-Unis.

Les exportations aux Etats-Unis ont été comme suit: année fiscale: 1913, \$119,843; 1914, \$2,007,151; 1915, \$2,443,126; 1916, \$4,431,855; 1917, \$4,398,658; 1918, \$8,058,070.

Ce n'est pas encore le temps de déterminer si les tanneurs de l'Ouest canadien deviendront de sérieux compétiteurs des producteurs américains, mais il est fort remarqué par des personnes en rapport avec le commerce du cuir, qu'il pourrait au moins y avoir des relations de réciprocité avec les deux pays dans le commerce du cuir. Actuellement, le Canada impose un tarif de 25 à 30 pour 100 ad valorem sur le cuir importé de ce pays, tandis que le tarif préférentiel est accordé à l'Angleterre.

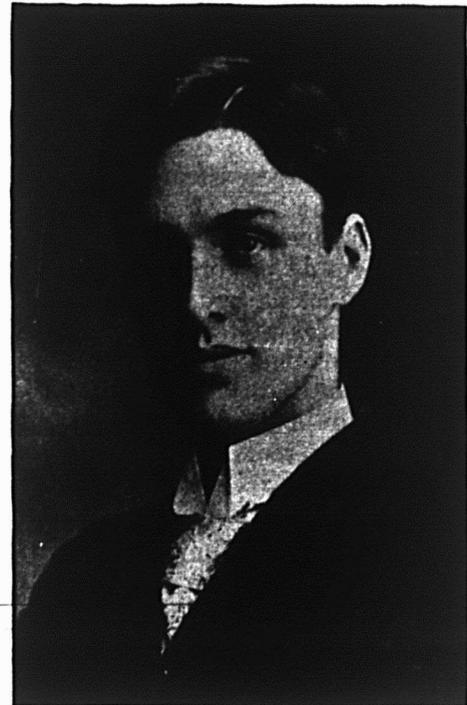
Les taux sur le cuir du Royaume-Uni vont de 17½ à 22½ pour cent ad valorem.

#### NOUVEAU DIRECTEUR.



M. A. E. Jackson, mieux connu sous le nom d'Ed. Jackson, qui, à l'assemblée annuelle de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, tenue récemment, fut élu directeur, commença à vendre des chaussures il y a vingt-trois ans et il est maintenant, connu de tous les marchands de chaussures du Canada. Il est le vice-président et le gérant général de la Miner Shoe Co., Limited, Montréal et directeur de la Miner Rubber Co., Limited.

#### M. LEO LECLAIR OUVRE UN MAGASIN DE GROS



M. Léo Leclair, gérant des ventes de la Cie de caoutchouc Columbus s'est séparé de cette dernière pour ouvrir un magasin de chaussures et claques en gros, au No. 221 rue Notre-Dame Est, Montréal. M. Léo Leclair qui possède une expérience de 15 années dans la partie, ayant été au service de la Canadian Rubber Co. et de la Columbus Rubber Co. ne peut manquer de faire un succès de sa nouvelle entreprise.

# L'Opinion d'un Marchand de Gros sur le Commerce Pour 1919

**Le marchand de gros doit avoir foi et confiance et appuyer le marchand de détail dans les conditions présentes.**

“Lorsque vous demandez une opinion sur le commerce pour 1919 vous ouvrez un champ très vaste,” dit un marchand de gros très en vue, “D’abord placez-moi parmi les optimistes, je n’ai pas la moindre appréhension pour le commerce de 1919. Comme question de fait, quelques personnes déclarent la situation problématique. Pour moi les gens problématiques sont ceux à courte vue, des gens qui vivent dans un cercle dont l’horizon ne dépasse pas leur propre rayon visuel. Ils se drapent dans un manteau d’égoïsme et jugent tout à leur simple point de vue et pour leur seul avantage. Ils ne peuvent pas voir que si Tom Large doit souffrir quelque peu dans certains détails de réajustement Bill Smal peut en profiter et que peu après Tom Large pourra profiter indirectement de la prospérité de Bill Smal. Cette question est une question nationale, une question d’ordre général qui affecte toutes les classes. Pour considérer la question rien qu’au point de vue du commerce de la chaussure il faut se placer à un point de vue trop étroit et l’on ne peut pas la considérer intelligemment. On doit la considérer parmi les centaines d’autres affaires qui ressortent de l’industrie et du commerce.

Par exemple, laissez pour un instant mettre de côté la question du commerce de chaussures et considérer le commerce maritime. Quelles sont les perspectives pour le commerce maritime ?

Tout ne nous indique-t-il pas un développement comme il ne s’en est jamais vu dans le commerce maritime, océanique ? Ne voyons-nous pas que des vaisseaux seront construits et équipés au Canada et partiront des ports canadiens. Maintenant, ces vaisseaux ne partiront pas à vide. On ne les construira pas pour une exposition ni pour un jouet. On les construit pour s’en servir. Ils doivent avoir des cargaisons et ces cargaisons seront composées de produits canadiens. Cela indique que la production de ces produits dont les cargaisons seront composées a été rendue possible par le travail. Ces cargaisons ne se limitent pas à un article. Il y aura beaucoup de lignes de commerce représentées, ce qui indique qu’il y aura de nombreuses équipes d’ouvriers des différents métiers qui seront employés.

En un mot, à mon point de vue, le commerce d’exportation sera le thermomètre qui marquera les pulsations de notre production nationale.

De suite, j’entends quelqu’un me dire : “Mais vous parlez du commerce d’exportation et le Canada n’a jamais été un grand pays d’exportation ?”

“J’admets cela, mais ceux qui regardent en dehors de leur propre rayon visuel, verront que le Canada est parti pour être le plus grand pays d’exportation qu’il y ait jamais eu et les exportations d’un pays sont les meilleurs témoignages des conditions internes de son industrie et de son commerce.

Prenez le blé, par exemple ; c’est le surplus de notre récolte qui compte, c’est le montant que nous avons

pour l’exportation qui parle et le Canada en a en abondance et il en aura cette année.

Comme les membres du corps dépendent les uns des autres pour leur bon fonctionnement, ainsi en est-il pour le bon fonctionnement du commerce. Si toutes les branches du commerce sont en bonne condition et fonctionnent normalement, chaque branche prise individuellement sera prospère. Il est vrai qu’un membre peut être affecté et, suivant son importance affectera plus ou moins le travail des autres.

Cette possibilité nous ramène au commerce des chaussures. Avec toutes les brillantes perspectives dans chaque ligne de commerce, en général, je ne vois pas comment l’industrie de la chaussure pourra souffrir. La cargaison de nos vaisseaux indique qu’il y aura une demande pour les chaussures. Considérez ce que seront ces cargaisons, considérez ce qu’il faut produire pour remplir ces cargaisons. Voilà le point de vue.

Comme question de fait, nous devons nous attendre à une petite perturbation dans ce commerce, mais elle sera insignifiante.

Ce que je veux dire par là, c’est qu’il y en a toujours qui sont un peu craintifs, ou plus exactement un peu inquiets pour l’avenir.

Ils peuvent même aller jusqu’à arrêter leurs commandes, hésiter un peu. Ceux-là, comme le pauvre, sont toujours avec nous et ceux-là comme le pauvre, ont besoin que l’on ait pour eux de l’aide et de la patience. Le marchand de gros peut être appelé à supporter un peu du fardeau pour eux. Cela peut être un peu lourd et un peu dur pour le marchand de gros, mais c’est son devoir d’agir ainsi.

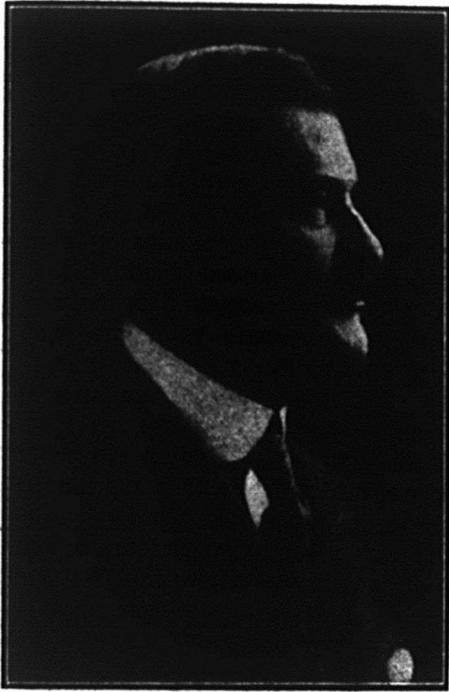
Prenons un cas par exemple : John Smith achète avec prudence avec tant de prudence qu’il a de la difficulté à se tenir assorti.

Avec les négociations de paix le commerce de chaussures devient plus actif. John commence à voir le mauvais résultat de sa trop grande prudence et il accourt chez le marchand de gros avec des commandes qu’il aurait dû donner quelques semaines plus tôt. Le marchand de gros qui a vu de loin, le marchand de gros qui a confiance dans le pays et dans le commerce, sera prêt à exécuter les commandes de John.

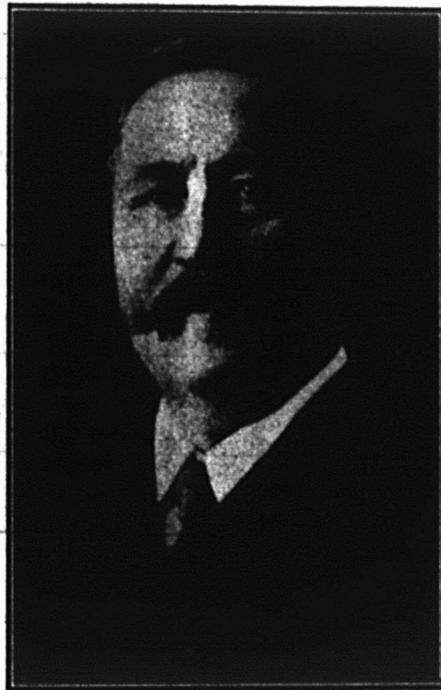
Il sera prêt à lui fournir les marchandises qu’il aurait dû ordonner il y a des mois. Je vous le dis, tout ce dont le marchand de gros a besoin c’est la foi. La foi dans l’avenir, la foi dans le marchand-détailleur, la foi dans les perspectives d’une augmentation du commerce. Et pour montrer que je pratique ce que je conseille, nous avons donné des commandes aussi importantes que l’an dernier dans le gros. Nous avons pris nos précautions habituelles et nous avons un stock aussi abondant que jamais, et lorsque John Smith viendra à la hâte pour voir des chaussures, nous serons là pour servir John Smith à cause de notre confiance illimitée dans le commerce de 1919.

Voilà mon opinion, rien ne me fera dévier de la ferme confiance que le commerce reprendra pleinement son cours normal en 1919.

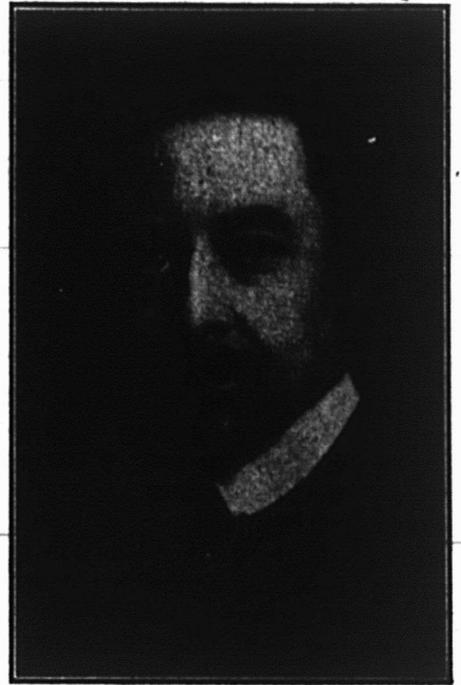
## Trois Champions de notre Commerce Extérieur



**M. N. Tétrault**



**M. Jos. Daoust**



**M. Oscar Dufresne**

### MM. N. TETRAULT, JOS. DAOUST ET OSCAR DUFRESNE PARTENT EN EUROPE DANS L'INTERET DE L'EXPORTA- TION CANADIENNE

A la veille de leur départ pour l'Europe à la recherche de nouveaux débouchés pour le commerce des chaussures canadiennes, MM. Napoléon Tétrault, Joseph Daoust, et Oscar Dufresne furent les invités d'honneur d'un banquet qui leur fut offert par les commerçants de cuir et de chaussures de Montréal.

Ce fut une fête joyeuse et cordiale dont on gardera le souvenir.

L'allocution en français de M. Peter Doig fut particulièrement réjouissante. La santé du roit fut proposée par le président, M. W. A. Lane; M. John McEntyre proposa ensuite la santé des "Manufacturiers" à laquelle répondit M. Napoléon Tétrault. M. J. C. Acton leva son verre à la santé du Commerce du cuir et M. Walter Sadler lui répondit.

Les trois héros de la fête partent en Europe pour y rencontrer des acheteurs tant en Grande-Bretagne que sur le Continent, afin de favoriser dans les vieux pays le commerce du cuir et de la chaussure. Les maisons qu'ils représentent ont déjà fait des efforts considérables pour aider au commerce d'exportation, et le but de leur voyage est de soutenir les intérêts du commerce canadien en général, autant que le leur propre.

Il faut donner crédit du succès de cette manifestation de sympathie à M. R. M. Fraser qui se dépensa sans compter pour en assurer le succès.

Étaient présents: N. Tétrault, Tétrault Shoe Co.; Oscar Dufresne, Dufresne & Locke; F. W. Knowlton, United Shoe Machinery; W. A. Lane, J. A. Scott; Edgar Clément, Qué.; J. H. Goyer, H. B. Johnston, Toronto; L. S. Odell, L. S. Odell; Geo. A. Blampied, Clark & Clark; J. Albert Bélanger, Robin Frères; Albert Tétrault, Tétrault Shoe Co.; John Sinclair, Barrie Tanning Co.; J. A. Scott, Quebec City, Qué.; G. W. Sadler, Sadler & Howarth; Ralph Locke, Dufresne & Locke; H. W. Algeo, United Shoe Machinery; G. P. Stockton, C. H. Hyman, Ont.; John McEntyre, Montréal; F. W.

Laskey, Tétrault Shoe Co.; J. Wiesel, Saint-Jean, N.-B.; I. C. Webster, Munch Bros., Boston; Peter A. Doig, Tétrault Shoe Co.; C. A. Davies, Blachford Davies, Toronto; J. R. Labelle, Montréal; C. E. Parras, Adanac Leather Co.; Geo. Bergeron, Can. Con. Rubber Co.; Geo. H. Bray, C. C. Galibert; J. Constantineau, King Box Co.; M. A. Gauthier, Kingsbury Footwear; H. Hurtubise, Panther Rubber Co.; Chas. A. Joslin, Panther Rubber Co., Sherbrooke; E. J. Halliday, Footwear, Montréal; Geo. H. Carter, Anglo-Canadian Leather Co.; G. H. Lister, Morse & Boswell, Toronto; J. T. B. Hicks, Dominion Textile Co.; F. J. Boydén, Slater Shoe; H. Kavanagh, "Shoe and Leather Journal"; J. C. Tétrault, Tétrault Shoe Co.; Paul Roy, J. Einstein; Chas. J. McCarron, J. A. Scott; B. E. Woodward, F. E. Woodward; John F. Scully, Newcastle Leather Co.; J. C. Acton, Acton Publishing Co., Limited; K. M. Moffatt, Robson Leather Co.; Jules R. Payan, Duclos & Payan; J. P. O'Shea, Montréal; H. Dartois, Farnsworth Hoyt; R. M. Fraser, Breithaupt Leather Co.; Henry Whitley, Montréal; H. C. Parker, Parker Irwin; N. H. Sturges, United Last Co.; W. V. Matthews, Tétrault Shoe Co., Limited; Frank C. Smith, John Ritchie Co., Qué.; H. A. Normandin, Montréal; R. B. Griffiths, Hamilton, Ont.

### DIVERS

M. Nap. Tétrault et son fils Albert étaient récemment à Boston.

M. A. Jeannette et M. Ant. Lavoie, de La Parisienne Shoe Co., Montréal, sont de retour d'un voyage à New-York et Boston après avoir assisté à l'exposition des styles à Boston.

Ont assisté également à cette exposition: M. J. E. Paré, gérant de la Star Shoe Co., de Montréal; M. Peter Chouinard, de la Regina Shoe Co., de Montréal.

On fait rapport de travaux d'agrandissement à la manufacture d'Acme Shoe Co., à Saint-Tite, Québec.





## GILLETT'S LYE



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

### LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

### E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



## La femme qui tient surtout



à la qualité des produits de la mer trouvera avec ceux portant la

## Marque Brunswick

exactement ce qu'il lui faut. N'importe quel épicier peut accroître son commerce en étalant et en recommandant la marque Brunswick. La demande du poisson n'est pas à négliger nulle part et un assortiment de produits Brunswick ne manquera pas d'attirer une foule de clients à votre magasin.

¼ SARDINES A L'HUILE  
¼ SARDINES A LA MOUTARDE  
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

KIPPERED HERRING (Hareng saur)  
HARENG SAUCE AUX TOMATES  
CLAMS  
SCALLOPS

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

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

# Le Marché de l'Alimentation

## BAISSES DIVERSES

La brique a bain en poudre est en baisse considérable et les prix cotés à présent sont de 70 à 75c la douzaine. Les prix précédents étaient de \$1.35 à \$1.40.

Une marque spéciale de savon faite au pays et connue sous le nom de Barsalou Imperial a baissé de \$6.25 à \$5.95 la caisse.

Le poli à chaussure Sultana, en pâte est tombé de \$15.00 à \$13.80 et l'apprêt à chaussures à la glycérine est en baisse de 10c à \$1.25 la douzaine.

## HAUSSES DIVERSES

Des hausses ont été annoncées pour le Nestlé's Food, l'escompte étant réduit de 5 pour 100 à 2 pour 100.

Les fèves Lima sont en hausse de 5c la douzaine, pour le No 2.

Le savon Goblin monte de \$2.50 à \$2.80.

La poudre à pâte de fabrication locale est en hausse de 54c à 20c la douzaine, selon grandeurs.

## LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit:  
 Avoine de l'ouest canadien, extra No 3 . . . . .0.81  
 Avoine d'alimentation No. 1 . . . . .0.79  
 Avoine de l'Ontario No. 2 blanche . . . . .0.78½  
 Orge du Manitoba . . . . .1.04 le boisseau ex-magasin.

## LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

La farine de blé de printemps standard du Gouvernement s'est vendue en lots de chars à \$11.25 le baril, en sacs, frets Montréal, tandis que les lots de 50 à 100 sacs se sont vendus à \$11.35 et les plus petites quantités à \$11.45 livrées, le tout avec 10c de moins par baril pour comptant sur place.

La farine de blé d'hiver est cotée à \$11.10 le baril en sacs de coton neufs et à \$10.80 en sacs de jute de seconde main, ex-magasin. Pour ce qui est des substituts, on vend la farine de seigle de \$11.00 à \$11.50, la farine d'avoine à \$11.

20, la farine d'orge à \$9.40, la farine de blé-d'Inde blanche à \$9.80 et la farine de blé-d'Inde mélangée à \$8.00 le baril en sacs, livré au commerce.

## LE FOIN PRESSE

Nous cotons:  
 No 2 mil, \$21 à \$22; No 1 légèrement mélangé de trèfle, \$20 à \$21; No 2, mil, de \$20 à \$21; No 2 mélangé de trèfle, de \$19 à \$20; No 3, mil, de \$18 à \$19 la tonne ex-voie.

## LE FROMAGE

Les affaires en petits fromages pour le compte domestique continuent à être bonnes et les prix sont fermes à 26½c la livre.

## LES OEUFs

Nous cotons:--  
 Strictement frais (fancy) . . .0.70  
 à . . . . .0.72  
 Strictement frais . . .0.65 à 0.68  
 Choix, des glacières . . 0.56 à 0.57  
 No. 1 des glacières . . 0.53 à 0.54

## BEURRE

Beurre supérieur de crèmerie . . . . .0.53 à 0.54  
 Beurre fin de crèmerie . . . . .0.52 à 0.52½  
 Beurre supérieur de ferme . . . . .0.45 à 0.46  
 Beurre fin de ferme . . . . .0.41 0.43

## LES SAINDOUX

Saindoux purs:—  
 Tierces, 400 liv. la liv.0.29½ 0.30  
 Tubs, 50 liv., la liv. 0.29¾ 0.30  
 Seaux, 20 liv., la liv. .0.30 0.30¼  
 Briques, 1 livre . . . . .0.31 0.31¼

## MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—  
 Barils, environ 700 livres . .0.07¼  
 ½ ou ¼ baril, ¼c de plus la livre.

Kegs. . . . .0.07¾  
 Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse . . . . .4.80  
 Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse . . . . .5.40  
 Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse . . . . .5.10  
 Boîtes de 20 livres, caisse ¼ doz., à la caisse . . . . .5.05  
 2 galls. seau 20 liv., chaque . 2.25

3 galls. seau 38½ liv. chaque..3.40  
 5 galls. seau 65 liv., chaque...5.50  
 Sirop de canne (crystal Diamond):—

Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse . . . . .7.50  
 ½ barils, les 100 livres . . .10.50  
 Barils, les 100 livres . . . . .10.25  
 Mélasse de la Barbade—

Prix pour l'île de Montréal

Puncheons . . . . .1.08  
 Barils . . . . .1.11  
 ½ barils . . . . .1.13

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

## FRITURES

Tierces, 400 livres, la livre . . . . .0.25¼ 0.25½  
 Cuves, 50 liv., la liv. 0.25¾ 0.26  
 Seaux, 20 liv., la liv. .0.26 0.26¼  
 Briques, 1 livre . . .0.27 0.28¼

## LES FEVES — LES POIS

Nous cotons:  
 Fèves Canadiennes, triées à la main, le boisseau . . 5.70 6.60  
 Colombie Anglaise . .6.60 7.00  
 Fèves brunes . . . . .7.00  
 Japonaises . . . . .8.00 à 8.40  
 Yellow Eyes . . . . .7.50 à 7.70  
 Rangoon, le boisseau 7.00 à 7.50  
 Lima, la livre . . . . .0.19 à 0.20  
 Kidney . . . . .8.00 à 8.50  
 Pois blancs, à soupe, le boisseau . . . . .4.25 à 4.50  
 Pois split, nouvelle récolte, récolte, sac 98 livres 7.00 à 7.25

## LES SUCRES

Nous cotons:— 100 livres  
 Atlantic, extra granulé . . .9.95  
 Acadia, extra granulé . . . . .9.95  
 St. Lawrence, extra granulé . .9.95  
 Canada, extra granulé . . . . .9.95  
 Dominion, crystal granulé . .9.95  
 Jaune No. 1 . . . . .9.50 9.55  
 Jaune No 2 . . . . .9.45 9.55  
 Jaune No 3 . . . . .9.35 9.45  
 En poudre, barils . . .10.05 10.20  
 En morceaux Paris, barils à . . . . .10.55

## LES JAMBONS ET BACONS

On a coté dans le gros: bacons pour breakfast, de 42 à 43c la livre; bacon Windsor de choix, de 45c à 46c et bacon désossé de 48c à 50c. Jambons de 8 à 10 livres, à 37c la livre; de 12 à 15 livres, de 35c à 36c et de poids plus lourds, à 34c.

**"INDUSTRIAL DEVELOPMENT COMPANY,  
LIMITED"**

Avis est donné au public, que, en vertu de la loi des compagnies de Québec, il a été accordé par le lieutenant-gouverneur de la province de Québec, des lettres patentes, en date du dix-septième jour de Juil et 1917, constituant en corporation: MM. Vincent Dupuis, commis de malles, Charles-Joseph-Eugène Charbonneau, notaire, Philippe Morel, agent, Rose Cloutier, fille majeure, Jean Charbonneau, avocat, de Montréal, pour les fins suivantes:

Solliciter, obtenir, enregistrer, acheter, louer, ou autrement acquérir, détenir, utiliser, posséder, exploiter, introduire, vendre, céder, ou autrement disposer de marques de commerce, noms de commerce, brevets d'inventions, améliorations et procédés employés sous l'autorité de, ou garantis par lettres patentes de la Puissance du Canada ou d'ailleurs, ou autrement, et s'en servir, les exercer, développer, accorder des licences à ce sujet, ou autrement faire valoir ces marques de commerce, brevets, licences, procédés et choses semblables, ou aucune telle propriété ou aucun de ces droits;

Acheter, prendre à bail ou autrement acquérir la totalité ou aucune partie du commerce, de la propriété, des franchises, de l'achalandage, des droits et privilèges que possèdent ou dont jouissent aucune personne, société ou corporation exerçant aucun commerce que la présente compagnie est autorisée à exercer ou en possession de biens convenant aux fins de la présente corporation, et payer ces acquisitions en parts totalement ou partiellement acquittées de la compagnie, préférentielles ou ordinaires, ou en obligations, débetures ou avec d'autres valeurs de la corporation ou autrement, et assumer le passif d'aucune telle personne, société ou corporation;

Acheter, prendre ou acquérir, par souscription originale ou par échange, des actions, obligations, débetures ou autres valeurs de la présente compagnie ou autrement, et détenir, vendre ou autrement aliéner les parts le capital commun ou préférentiel, les débetures, les bons et les autres obligations dans aucune autre corporation dont les objets sont totalement ou partiellement semblables à ceux de la présente compagnie, ou qui exerce aucun commerce susceptible d'être exercé, de manière à profiter directement ou indirectement à la présente corporation, et voter sur toutes actions ainsi détenues par l'intermédiaire de l'agent ou des agents que les directeurs nommeront;

Payer avec les deniers de la compagnie ou en parts de la corporation, ou en deniers et en parts toutes les dépenses se rattachant à la formation, à l'organisation, à la publication, et à l'obtention de la charte de la compagnie, et rémunérer aucune personne ou corporation pour services rendus à la compagnie en faisant souscrire, aidant à faire souscrire ou garantissant la souscription d'aucune des actions du fonds social corporatif, ou d'aucunes obligations, débetures ou autres valeurs de la compagnie;

Payer par émission d'obligations, débetures ou d'autres valeurs, aussi employer et appliquer le surplus de ses recettes ou ses profits accumulés autorisés par la loi à la création d'une réserve pour acheter ou acquérir de la propriété.

Se fusionner avec aucune autre compagnie dont les objets sont totalement ou partiellement semblables à ceux de la présente corporation;

Distribuer aucune propriété de la compagnie, en nature, à ses actionnaires;

L'interprétation d'aucun des pouvoirs accordés dans aucuns paragraphes des présentes ne sera pas limitée ou restreinte par référence aux ou inférence des termes d'aucun autre paragraphe ou du nom de la compagnie;

Exercer aucun autre commerce de fabrication ou autre, que la corporation jugera propre à être convenablement exercé conjointement avec le sien ou de nature à accroître directement ou indirectement la valeur des biens et droits de la compagnie ou à les rendre profitables;

Faire société ou conclure aucun arrangement pour le partage des bénéfices, l'union des intérêts, la coopération, le risque mutuel, la concession réciproque ou autrement, avec aucune personne ou corporation exerçant, se livrant à, sur le point d'exercer ou de se livrer à aucun commerce ou genre d'affaires susceptibles d'être exercé à l'avantage direct ou indirect de la compagnie; prêter l'argent, garantir ses entreprises, ou autrement aider aucune telle personne ou compagnie, et prendre ou autrement acquérir des parts et, valeurs dans aucune telle corporation, aussi les vendre, les détenir, les réémettre avec ou sans garantie, ou autrement en disposer;

Conclure, avec d'autres autorités gouvernementales, municipales, locales ou autres, aucun arrangement conduisant à l'accomplissement des objets de la compagnie ou d'aucun d'iceux, et obtenir de telle autorité aucuns droits, privilèges et concessions que la corporation croira désirable d'obtenir, et remplir, s'en prévaloir et se conformer à ces conventions, à ces droits, privilèges et concessions;

Organiser une ou des compagnies pour acquérir la totalité ou aucune partie de la propriété et du passif de la corporation, ou pour d'autres, qui sembleront être à l'avantage de la compagnie, et généralement acheter, prendre à bail ou en échange, louer ou autrement acquérir aucune propriété réelle et personnelle, et aucuns droits ou privilèges que la corporation jugera nécessaires ou appropriés aux fins de son commerce;

Prendre pour faire connaître les produits de la compagnie, les moyens qui paraîtront convenables et particulièrement annoncer dans les journaux, circulaires, par l'achat et l'exposition d'oeuvres d'art et d'intérêt, par la publication de livres et revues, par octroi de prix, récompenses et dons;

Vendre, améliorer, administrer, développer, échanger, louer, aliéner, faire valoir ou autrement disposer de la totalité ou d'aucune partie de la propriété et des droits de la compagnie;

Faire toutes ou aucune des choses précitées comme principaux agents, entrepreneurs ou autrement, et par fidéicommissaires, agents ou autres, et soit seuls, soit conjointement avec d'autres personnes;

Faire toutes les autres choses qui se rattachent ou conduisent à l'accomplissement des objets précités, sous le nom de "Industrial Development Company, Limited", avec un fonds social de vingt mille piastres (\$20,000.00), divisé en deux cents (200) parts de cent piastres (\$100.00) chacune.

La principale place d'affaires de la corporation, sera en la cité de Montréal.

Daté du bureau du secrétaire de la province, ce dix-septième jour de juillet 1917.

Le sous-secrétaire de la province,

C.-J. SIMARD.



**Tout le Monde connaît, Tout le Monde achète**

**Demande  
considérable**

**“RIGA”**

**Vente  
assurée**

**Avis aux  
Commerçants**

Envoyez vos commandes d'eaux purgatives RIGA,  
dès maintenant, pour qu'elles vous parviennent en  
temps.

**SOCIETE DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 rue Plessis, MONTREAL**

# Catsup aux Tomates

## Marque AYLMER

Une Ligne Populaire—d'une Demande Régulière—Profitable

### BOUTEILLES EN VERRE

8 onces—12 onces—17 onces

2 Douzaines à la Caisse

### Cruches en VERRE et en TERRE

1 Gallon

4 à la Caisse

*En vente chez votre marchand de gros  
ou directement*

# DOMINION CANNERS Limited

HAMILTON, CANADA

**PRIX COURANTS**

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

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

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

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres. .0.41  
Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres . . . . .0.35

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

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

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

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre . . . . .0.30

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 le livre, boîtes de 6 livres, la livre . . . . .0.29

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre . . . . .0.38

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



REGISTERED TRADE-MARK

**BRODIE & HARVIE, LIMITED**

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

de 3 livres . . . . .2.90  
Paquets de 6 livres . . . . .5.70

Superb, paquets de 3 livres . . . . .2.80  
Paquets de 6 livres . . . . .5.50

Crescent, paquets de 3 livres . . . . .2.85  
Paquets de 6 livres . . . . .5.60

Buckwheat, paquets de 1½ livres. 1.75  
— — — 3 livres.

— — — 6 livres.  
Griddle Cake, paquets de 3 liv...  
Paquets de 5 livres . . . . .

Pancake, paquets de 1½ livre . . . . .  
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets . . . . .0.00

Pancake, paquets de 1½ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

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

Pour les cartons contenant ½ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

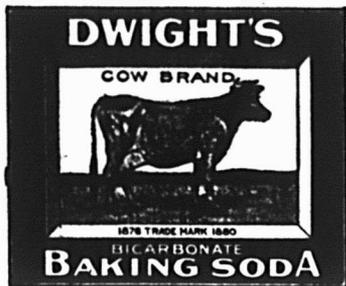
**HENRI JONAS & CIE**

Montréal.

**Pâtes Alimentaires "Bertrand"**

	La lb.
Macaroni "Bertrand" . . . . .	Manquant
Vermicelle — . . . . .	—
Sphaghetti — . . . . .	—
Alphabets — . . . . .	—

Nouilles — . . . . .	—
Coquilles — . . . . .	—
Petites Pâtes — . . . . .	—
<b>Extraits Culinaires "Jonas" La doz.</b>	
1 oz. Plats Triple Concentré	1.00
2 oz. Carrées — — —	2.30
4 oz. — — — — —	4.00
8 oz. — — — — —	7.50
16 oz. — — — — —	14.00
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — — — — —	2.70
5 oz. — — — — —	4.00
2 oz. — — — — —	1.90
3 oz. — — — — —	3.00
3 oz. Carrées Quintessences	3.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — — — —	2.15
8 oz. — — — — —	3.60
16 oz. — — — — —	7.30
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — — — —	1.75
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
2 oz. Plats Solubles . . . . .	0.91
4 oz. — — — — —	1.71
8 oz. — — — — —	3.25
16 oz. — — — — —	5.75
1 oz. London . . . . .	0.65
2 oz. — — — — —	0.95
Extraits à la livre, de . . . \$1.25 à \$4.00	
— au gallon, de . . . \$3.00 à \$4.00	
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.	



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

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

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

**CHURCH & DWIGHT**  
Manufacturiers LIMITED.

MONTREAL

Demandez la

**Poudre à Pâte**  
**"Cook's Favorite"**

reconnue pour sa pureté, son économie et sa perfection.

58 ANS SUR LE MARCHE

**MOUTARDE DE DUFFY**  
4 onces. . \$1.40 la douz.

**MOUTARDE DURHAM**  
4 onces. . \$1.00 la douz.

**Cafés, Thés et Epices**

Prix et escompte sur demande

**J. J DUFFY & COMPANY**

117 Rue St-Paul Ouest, Montréal

TELEPHONE MAIN 58



MARQUE DE COMMERCE

# La Plus Grande Maison Internationale de Papier de l'Amérique du Nord

ouvre de nouveaux locaux plus vastes à

## MONTREAL

# VICTORIA PAPER & TWINE Co.,

Limited

*382 rue Notre-Dame Ouest*

*127 rue Saint-Maurice*

Moulins Américains situés à Mumford, N.Y.;  
Erie, Pa.; Tupper Lake, N. Y.

Maisons de Distribution Américaines à New-York,  
Buffalo, Baltimore, Rochester, Cleveland,  
Pittsburg, Richmond.

Moulins Canadiens situés à St-Catharines,  
Ottawa, Etc.

Maisons de Distribution Canadiennes à  
Montréal et Toronto.

Autres Bureaux Canadiens à Halifax et Winnipeg.

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

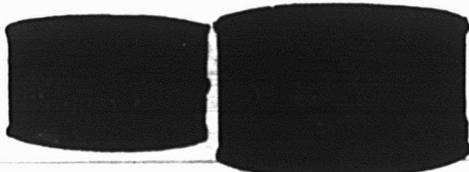
Moutarde Française "Jonas" La gr  
 Pony 1 doz. à la caisse 15.00  
 Small 2 — — 14.00  
 Medium 2 — — 16.00  
 Large 2 — — manquant  
 No. 64 Jars 1 — — manquant  
 No. 65 Jars 1 — — 26.00  
 No. 66 Jars 1 — — 42.00  
 No. 67 Jars 1 — — manquant  
 No. 68 Jars 1 — — manquant  
 No. 69 Jars 1 — — manquant  
 Mélasse Jugs 1 — — manquant  
 Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant  
 Jarres, ½ gal. 1 — — manquant  
 Pts Perfect Seal, 1 doz., à \$36.00 par  
 grosse.  
 Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$48.00 par  
 grosse.

— — — ¼ livre. c-s 29  
 Poudre Limonade "Mesina" Jonas  
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse  
 à \$15.00 la grosse.  
 Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse.  
 à \$36.00 la grosse.  
 Sauce Worcestershire . . . . . 15.00  
 "Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,  
 1 douzaines par caisse.

**W. CLARK, LIMITED,  
 Montréal.**

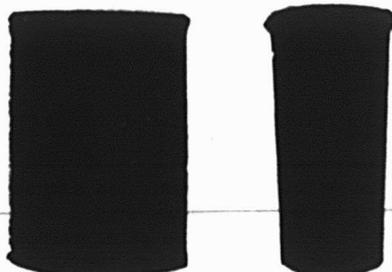
Corned Beef Compressé . . . ½s. 2.90  
 Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.90  
 Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25  
 — — — — — 6s. 24.75  
 Corned Beef Compressé . . . 14s.  
 Roast Beef . . . . . ½s. 2.90  
 Roast . . . . . 1s. 4.80  
 Roast . . . . . 2s. 9.25  
 Roast . . . . . 6s. 24.75

Boeuf bouilli . . . . . 1s. 4.80  
 Boeuf bouilli . . . . . 2s. 9.25  
 Boeuf bouilli . . . . . 6s. 24.75  
 Veau en gelée . . . . . ½s. 0.00  
 Veau en gelée . . . . . 1s. 0.00  
 Fèves au lard, Sauce Chili, éti-  
 quettes rouge et dorée, 4 douzai-  
 nes à la caisse, la douzaine . . 0.90  
 do, 4 douzaines, la douz. . . . . 1.25  
 do, grosses boîtes, 2 douzaines, la  
 douzaine . . . . . 2.80  
 — à la Végétarienne, avec sauce  
 tomates, boîtes de 43 livres . . 2.25  
 — au lard, grandeur 1½ . . . . .  
 Sauce Chili, la douzaine . . . . . 1.90



Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.90  
 Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.90  
 Leuf fumé en tranches, boîtes de  
 fer-blanc . . . . . 3.40  
 Boeuf fumé en tranches, pots en  
 verre . . . . . 1s. 3.90  
 — — — en verre . . . . . ¼s. 1.80  
 — — — en verre . . . . . 2.80  
 Langue, jambon et pâté de veau  
 . . . . . ½s. 2.25  
 Jambon et pâté de veau . . ½s. 2.25  
 Viandes en pots épiées, boîtes en  
 fer-blanc, boeuf, jambon, langue  
 veau gibier . . . . . ¼s. 0.75  
 — — — en fer-blanc, boeuf,  
 jambon, langue, veau, gibier. ¼s. 1.40

— — — de verre, poulet, jam-  
 bon, langue . . . . . ¼s. 2.40  
 Langues . . . . . ¼s.  
 — — — — — 1s.  
 — de boeuf, boîtes en fer-  
 blanc . . . . . ¼s. 8.90  
 — — — — — 1s. 8.40  
 — — — — — ¼s. 13.40  
 — — — — — 2s. 17.20  
 — en pots de verre . . . . .  
 — de boeuf pots de verre,  
 . . . . . size 1½ 14.50  
 . . . . . 2s. 19.20  
 Mince Meat en "tins" cache-  
 tées hermétiquement . . . . .



Mince Meat . . . . . 1s. 2.90  
 Mince Meat . . . . . 2s. 4.00  
 Mince Meat . . . . . 5s. 12.90  
 En seaux de 25 livres . . . . . 0.17  
 En cuves . . . . . 0.16  
 Sous verre . . . . . 3.25

**CANADIAN BOILED DINNER**

1s. . . . . 2.40  
 2s. . . . . 5.90  
 Mince meat—

**KETCHUP AUX TOMATES**

Bouteilles 8 onces . . . . . 2.20  
 Bouteilles 12 onces . . . . . 2.75  
 Bouteilles 16 onces . . . . . 3.40

**BEURRE DE PEANUT**

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 3 1.40

*Il y a un grand nombre de bonnes choses que vous pouvez dire au sujet de Gold Dust. Mais vous n'avez pas à vous arrêter pour les énumérer. Elles sont déjà toutes connues.*





**FAIT AU CANADA**

**THE N.K. FAIRBANK COMPANY LIMITED MONTREAL**

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.

## Les Balais de Blé d'Inde commun de qualité inférieure

sont abondants et de bas prix

Le Blé d'Inde de belle qualité est rare et difficile à se procurer à quelque prix que ce soit.

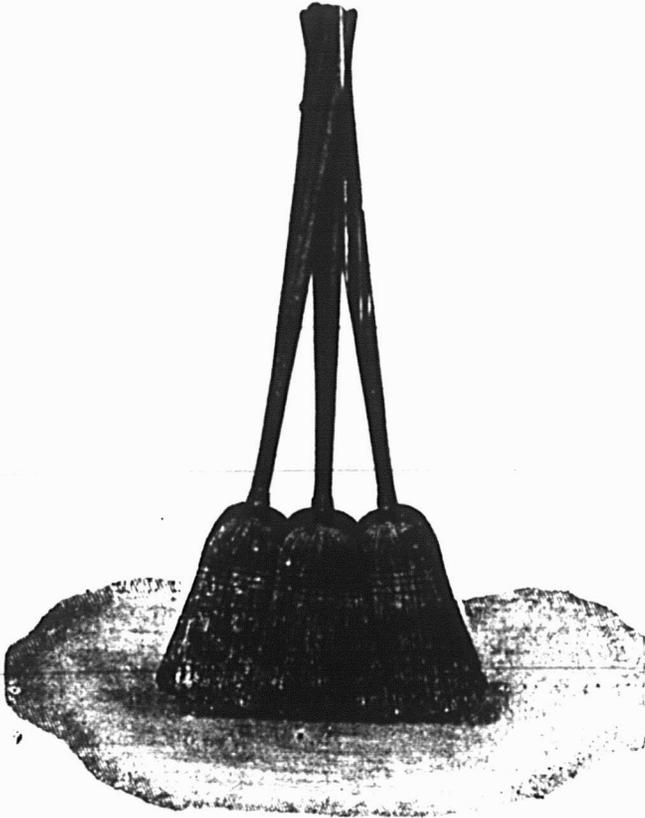
## Notre Balai Daisy

vaut à présent

**\$13.00 la douzaine**

Il est fait de blé d'Inde de la meilleure qualité qu'on puisse obtenir.

The  
**Parker Broom Co.**  
OTTAWA



## M. le Marchand--avez-vous fait votre inventaire ?

Le mois de janvier est généralement l'époque où l'on fait l'inventaire. C'est durant ce mois-là que vous apprenez quel chiffre d'affaires vous avez fait durant l'année écoulée. Vous calculez vos frais et vos profits. N'allez pas vous contenter seulement de la différence qu'il y a entre votre prix d'achat et votre prix de vente. Analysez et cherchez quelle est votre véritable source de profits.

Examinez vos factures Egg-O et calculez le chiffre de vos ventes. Si vous n'avez pas négligé de pousser la vente de cette excellente Poudre à pâte vous avez eu des profits satisfaisants et vous voudrez augmenter vos commandes cette année. Grâce à des arrangements conclus il y a plusieurs mois, nous sommes en position de remplir de plus grosses commandes qu'auparavant. Nous pouvons vous vendre la quantité que vous voudrez et vous la livrer dès les premiers jours.

La Poudre à Pâte Egg-O est annoncée sur une grande échelle. La demande de cet article ne fait qu'accroître et les clients qui en ont acheté une fois reviennent en chercher.

**AYEZ-EN DONC UN GROS STOCK EN MAGASIN.**

Tous les marchands de gros (jobbers) vendent la Egg-O.

**Egg-O Baking Powder Company, Limited**

Hamilton - Canada

**E. W. GILLETT CO., LTD.**

Liste de prix révisée



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

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse... \$1.70

Poudre à Pâte Magic



La doz  
 6 doz. de 2 oz. \$0.85  
 4 doz. de 4 oz. 1.35  
 4 doz. de 6 oz. 1.80  
 4 doz. de 8 oz. 2.35  
 4 doz. de 12 oz. 2.90  
 2 doz. de 12 oz. 3.00  
 4 doz. de 1 lb. 3.70  
 2 doz. de 1 lb. 3.80  
 1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.90  
 2 doz. de 6 oz. à la  
 1 doz. de 12 oz. cse  
 1 doz. de 16 oz. 10.40

Vendue en canistre seulement.

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



**LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT**

La caisse

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

Soda "Magic" 1

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. 4.80  
 5 caisses . . . . 4.75  
 No 5 caisse de 100 paquets de 10 oz. . . . . 5.40  
 5 caisses . . . . 5.34  
 Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"

Caques de 100 livres, par caque . . . 5.70



Barils de 400 livres, par baril... 16.10

Crème de Tartre "Gillett"



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

Par caisse

4 doz. ppts 1/4 lb. Assortis . . . 27.00  
 2 doz. ppts 1/2 lb.

5 lbs. canistres carrées (1/2 doz.

la lib. dans la caisse) . . . . 1.18

10 lbs. caisse en bois . . . . . 1.10

25 lbs seaux en bois . . . . . 1.10

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 1.07

**Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett.**

Franco dans Québec et Ontario  
 La livre

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

**JELL-O**

Fait au Canada

Caisse assortie, contenant 4 doz. \$4.70  
 Citron, caisse de 2 doz. . . . . 2.35  
 Orange, caisse de 2 doz. . . . . 2.35  
 Framboise, caisse de 2 doz. . . . 2.35  
 Fraises, caisse de 2 doz. . . . . 2.35  
 Chocolat, caisse de 2 doz. . . . . 2.35  
 Cerise, caisse de 2 doz. . . . . 2.70  
 Vanille, caisse de 2 doz. . . . . 2.85  
 Poids, 8 livres par caisse. Tarif de fret, 2ième classe.

**POUDRES DE CREME A LA GLACE JELL-O**

Faites au Canada

Caisse assortie contenant 2 doz. . 2.85  
 Chocolat, caisse de 2 doz. . . . . 2.85  
 Vanille, caisse de 2 doz. . . . . 2.85  
 Fraise, caisse de 2 doz. . . . . 2.85  
 Citron, caisse de 2 doz. . . . . 2.85  
 Sans essence, caisse de 2 doz. . . 2.85  
 Poids, 11 livres à la caisse. Tarif de fret, 2ième classe.



**Haute Qualité Bas Prix**

Primes données en échanges des marques de fabrique

Agents vendeurs:

Est du Canada: Wm. H. Dunn, Ltd., Montréal.  
 Ontario: Dunn-Hortop, Ltd., Toronto.  
 Man., Sask., Alta: Watson & Truesdale, Winnipeg.

**Si vous pouviez les décider à boire "Klim"**

Le moyen le plus efficace pour vous assurer une clientèle, est d'enseigner à une ménagère de mélanger une quantité de "KLIM" dans l'eau et de le boire comme on boirait du lait frais.

La saveur naturelle du lait pasteurisé, séparé, la convaincra que le "KLIM" est naturel.

Elle comprendra très vite comment il se fait qu'il perfectionne la cuisson de la nourriture, et pourquoi il est bon, pour elle et pour ses enfants, (à l'exception des bébés) de le boire régulièrement.

**CANADIAN MILK PRODUCTS LIMITED**

10 Ruelle Ste-Sophie MONTREAL

Lic. no de la Commission des Vivres No. 14-242.



## Les Bons Produits

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

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

### Essences Culinaires de Jonas

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

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

### Moutarde Française de Jonas

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

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

### La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

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

### Le Vernis Militaire de Jonas

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

## HENRI JONAS & CIE

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 rue Saint Paul Ouest,

Montréal

**BAKERS COCOA  
BAKERS CHOCOLATE**



Procurent de  
bons clients et  
les conservent

Registered  
Trade-Mark

Ce sont les produits  
sur lesquels on peut  
le plus compter, ven-  
dus avec une garan-  
tie réelle de pureté et  
de qualité supérieu-  
re; préparés en conformité  
avec les lois des produits ali-  
mentaires purs; ils se vendent  
couramment et assurent un rap-  
ide écoulement de stock.

**WALKER BAKER & CO. Limited**

Montréal, Canada  
Dorchester, Mass.  
Fondée en 1780

Licence de la Commission des Vivres  
du Canada No. 11-690

**Farines Préparées  
de Brodie**

Licence No 2-001

**Avoines Roulées  
"Perfection"**

Licence No 2-034.

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

**BRODIE & HARVIE Limited**  
Montréal Téléph. Main 436

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

Demandé par

**P. POULIN & CIE**

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions  
Demandez les prix par lettre.

TARIFS DE LOCATION  
DES CAMIONS-  
AUTOMOBILES  
\$2.00 de l'heure  
\$8.00 la 1-2 journée  
\$15.00 la journée  
\$80.00 la semaine

**MOTOR CARTAGE**

(CAMIONNAGE PAR AUTO)

Uptown 2009

403 rue Bleury, MONTREAL

**CHURCH & DWIGHT**

Cow Brand Baking Soda.



ment.  
Emballé com-  
me suit:  
Caisse de 96  
paquets de 5  
cents..... \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre... \$3.45  
— — 120 — de 1/2 livre... 1.60  
— — 30 — de 1 livre...  
et 60 paquets mélangés 1/2 livre 1.15

**KLIM**

Petites boîtes, 48 d'1/4 de livre, la  
caisse . . . . . 5.85  
Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la  
caisse . . . . . 8.40  
Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la  
caisse . . . . . 18.75

**BALAIS DE PARKER BROOM CO.**

Spécial, 21 livres . . . . . 8.25  
Rideau, 22 à 23 livres . . . . . 9.00  
No. 3, 24 à 25 livres . . . . . 10.00  
Electric, 24 à 25 livres . . . . . 10.50  
Carpet, 27 livres . . . . . 11.25  
Somme, 21 livres . . . . . 10.50  
Daisy, 25 livres . . . . . 13.00  
Parker, 27 livres . . . . . 15.00  
Lady Grey, 29 à 30 livres . . . . . 16.00  
Heavy Warehouse, 30 livres . . . . . 11.25  
Plain Warehouse, 30 livres . . . . . 10.75  
Prix nets; fret payé par lots de six  
douzaines et plus.

**PRODUITS B. T. BABBITS**

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



Nettoyeur Babbitt, caisse de 50  
paquets . . . . . 3.10  
Nettoyeur Babbitt, (Kosher), cai-  
se de 50 paquets . . . . . 3.10  
Lessive Pure Babbitt, caisse de 4  
douzaines . . . . . 5.95  
Port payé pour envois de 5 caisses ou  
plus, ne dépassant pas un fret de 25  
cents les 100 livres.

**Arthur Brodeur**

MANUFACTURIER

**D'EAUX GAZEUSES**

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LASALLE 256

TENEZ EN STOCK  
LES SAUCISSES  
ETIQUETTES



**C. & L. Enr.**

Les meilleures sur le  
marché et les plus  
appréciées.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et  
Porc, Saucisse au Riz et Porc, Sau-  
cisse au Sauge, Saucisson de Boulo-  
gne et à l'ail et jambon pressé.

TOUJOURS LES MEILLEURES  
Vendez-les et ayez des clients satis-  
faits

**COTE & LAPOINTE Enr.**

287 rue Adam, MAISONNEUVE  
MONTREAL  
Tél. Lasalle 92.

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

**Mathieu  
CASSE LA TOUX**

Gros flacons.—En vente partout.

**CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.**

Fabricant aussi les Poudres Nerveuses de Mathieu, le meilleur  
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Le marchand-détailant devrait con-  
sultier fréquemment les adresses des  
hommes d'affaires et professionnels  
qui mettent leur science et leurs ta-  
lents à sa disposition et y faire appel  
dès que sa situation devient difficile  
Un bon conseil est souvent d'une gran-  
de utilité dans le commerce.

**ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA**

**Du 13 au 18 janvier 1919**

Vente—Joseph Tourigny à Rosaire Côté, 577 et 578, Warwick, \$10,500, \$4,000 acompte.

Transport—Rosaire Côté à Joseph Tourigny sur Alexandre Labonté, \$1,000.

Jugement — Joseph Lacoursière vs Alfred Dussault, partie 247, Arthabaskaville, 89, 28.

Vente—Honoré Berthiaume à François Berthiaume, 50, Sainte-Hélène, \$200, payées.

Transport—Oscar Carignan à Mlle Nelly Jacques, sur Téléphore Roux, \$1,000.

Titre—Shérif D. A. à Mlle Leodivine Tardif, partie 454, Sainte-Victoire, \$750, payées.

Testament — Barthélemi Payeur à Abdon et Alma Payeur, partie 454, Ste-Victoire.

Obligation — Etienne Beaulieu à Grégoire Bélliveau, ½ ouest 275 et 275a, Bulstrode, \$500.

Vente—J. Alfred Savoie à J. Alcide Savoie, 22, 5e rang et autres, Blandford (sa part ind.) \$35,000, payées.

Vente—Alcide Pepin à B. Feeney, 25a, 6e rang, et autres, Stanfold et Bulstrode, \$2,000, payées.

Cession—Elzéar Lachance à Mme Marie Lachance, 20, Princeville.

Vente—Mme Marie Lachance à Narcisse Hémond, 20, Princeville, \$350.00, \$200 acompte.

Testament—Mme Adèle Normand à J. Emile Baillargeon, partie 2, Prince-

ville et partie 10-1, 9e rang, Stanfold.

Obligation—Donat Provencher à Joseph Boisclair, 16b, 11e rang, Simpson, \$800.

Transport en gar.—Eugène Fournier à Joseph Gagné, sur Adélarde Fournier, \$2,000.

Obligation—Jean Cloutier à Mme Rosina Bélanger, 8e et autres, 12e rang, Simpson, \$2,100.

**RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 11 JANVIER 1919.**

**Comté d'Arthabaska**

**ACTIONS EN COUR SUPERIEURE**

Charles Saint-Jean vs Le Club de Victoriaville, \$1,000.00.

**COUR DE CIRCUIT**

Léon Gélinas vs Albert Vincent, de Sainte-Séraphine, \$35.39.

J. F. Walsh et al vs Narcisse Beaulieu, de Saint-Rosaire, \$8.80.

J. F. Walsh et al vs Henry Poirier, de Saint-Rosaire, \$42.70.

**JUGEMENT COUR SUPERIEURE**

La Fonderie de Victoriaville vs Enoch Martin, de Saint-Rémi de Tingwick, autrefois et maintenant de East Angus, jugement contre Martin pour \$340.14.

**JUGEMENT COUR DE CIRCUIT.**

La Fonderie de Victoriaville vs Willie Boisvert d'Arthabaska, jugement contre défendeur pour \$53.93.

**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.

Montreal Light, Heat and Power Co., J. H. Laurencelle, 28 janvier, 10 a.m., 164A Sainte-Marguerite, Desroches.

Montreal Light, Heat and Power Co., G. M. Moquin, 25 janvier, 10 a.m., 90, 4e avenue, Racine.

Typograph frères, J. R. Hamel, 27 janvier, 10 a.m., 280 Chambord, Brossard.

Camille Bernier, Jos. Gounet, 27 janvier, 1 p.m., 1573 Châteaubriand, Brossard.

Beaudoin Ltd, Mme J. Sainte-Marie, 27 janvier, 10 a.m., 635 Notre-Dame O., Brossard.

J. H. Valin, Frs. Vanasse, 27 janvier, 10 a.m., 429 Avenue Mont-Royal, Brossard.

S. Davis & Sons, Ltd., M. Adelson, 27 janvier, 10 a.m., 38 Gullbeault, Marson.

F. & B. Shoe, Ltd., J. J. Lanole, 23 janvier, 1 p.m., 4001 Notre-Dame Est, Bouchard.

A. Drouin & Co., Jos. Corbell, 23 janvier, 1 p.m., 358a Drolet, Bouchard.

P. H. Gareau, Art. Davis, 23 janvier, 11 a.m., 291, 6e avenue, Rosemont, Bouchard.

A. Drouin & Co., M. Gaumont, 27 janvier, 11 a.m., 283, 3e avenue, Vlauville, Bouchard.

# CLARK'S

vous offre M. l'Epicier, le meilleur assortiment de

## Mets Préparés

que vous pouvez vendre toute l'année

**Soupes (14 variétés)**  
**Galantines**  
**Viandes en pots**  
**Bifsteck aux oignons**  
**Ragoût à la mode irlandaise**



**Boeuf salé**  
**Rosbif**  
**Langue de boeuf**  
**Saucisse Cambridge**  
**Pattes de cochon désossées**

**Spaghetti à la Sauce aux Tomates et au Fromage, etc., etc.**

# Fèves au Lard de Clark

sans Sauce, Chili ou à la Sauce aux Tomates

## W. CLARK LIMITED, MONTREAL

LICENCE No 14-216 DE LA COMMISSION DES VIVRES DU CANADA

**La Peinture est comme un Sourire, elle ne s'efface pas**

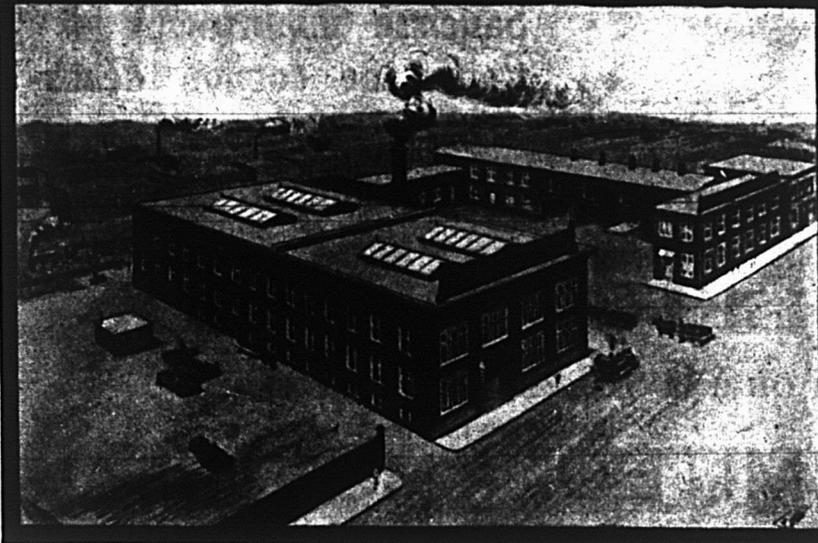


## **QUELQUES NOUVELLES**

Vous savez sans doute que la GUERRE est finie, mais vous IGNOREZ peut-être que l'assortiment de peintures et vernis O.P.W. n'a pas son égal. Vous AIMERIEZ à SAVOIR, probablement, que nous distribuons pour 1919 ce que l'on peut considérer comme la perle des calendriers et que vous pouvez en obtenir gratuitement sur demande.

Rappelez-vous que vous ne prendrez qu'une minute de votre temps pour vous METTRE AU COURANT de l'excellence de notre peinture.

**PROFITEZ  
DE L'OCCASION  
PRESENTE**



Veillez en prendre note en demandant des calendriers, veuillez nous dire si vous les voulez en Français ou en Anglais car nous avons les deux.

**OTTAWA PAINT WORKS LIMITED**

TORONTO

OTTAWA

VANCOUVER

# Ferronnerie, Plomberie, Peinture, Vitre

## MARCHE DE MONTREAL LES CLEFS ANGLAISES EN BAISSE

Les clefs anglaises (wrenches), modèle Stillson de W & B sont cotées à présent par quart à 50 pour 100 de la liste au lieu de 45 et 5 pour 100 comme précédemment.

## NOUVEAUX PRIX DES TUYAUX

Les prix suivants pour tuyaux sont annoncés et sont légèrement au-dessous de ceux précédents: Standard, les 100 pieds, ¼ et ⅜ pouce, noir, \$4.68; galvanisé, \$6.81; et pour les autres grandeurs les prix sont comme suit avec le prix des noirs d'abord et des galvanisés ensuite: ½ pouce, \$6.21, \$7.78; ¾ pouce, \$7.82, \$9.95; 1 pouce, \$11.56, \$14.71; 1¼ pouce, \$15.64, \$19.90; 1½ pouce, \$18.70, \$23.76; 2 pouces, \$25.16, \$32.01; 2½ pouces, \$40.37, \$51.19; 3 pouces, \$52.79, \$66.94; 3½ pouces, \$67.16, \$84.18; 4 pouces, \$79.57, \$99.74.

## HUILE DE LIN

Nous cotons:

1 à 4 barils . . . . .	1.52 à 1.62
5 à 9 barils . . . . .	1.51 à 1.62
10 à 25 barils . . . . .	1.50 à 1.62
Bouillie, Gall Imp.	
1 à 4 barils . . . . .	1.54½ à 1.60
5 à 9 barils . . . . .	1.53½ à 1.65
10 à 25 barils . . . . .	1.52½ à 1.65

## TEREBENTHINE

	Gall. Imp.
1 à 4 barils . . . . .	\$1.05 \$1.13
Petits lots . . . . .	1.17 1.24
(barils en plus).	

## BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Les cotations sont pour le blanc de plomb pur: par cinq tonnes, les 100 livres, \$17.00; par une tonne, les 100 livres, \$17.50; par plus petites quantités, les 100 livres, \$17.85.

## MASTIC

	5 tonnes	1 tonne	moindre
Standard	Les 100 livres		
En vrac, en barils.	5.00	5.25	5.60
En vrac, ½ barils.	5.15	5.40	5.75
En vrac, 100 livres	5.85	6.10	6.45
En vrac, 25 livres	6.10	6.35	6.70
En vrac, 12½ liv.	6.35	6.60	6.95
Boîtes 3 et 5 liv...	8.10	8.35	8.70
Boîtes 1 et 3 liv...	8.60	8.85	9.20
Caisses de 100 liv..	7.15	7.40	7.75

Mastic à l'huile de lin pur, \$2.00 les 100 livres en sus des prix ci-hauts.

Mastic pour vitriers, \$1.60 les 100 livres en sus des prix ci-hauts. Conditions: 2% à 15 jours ou 60 jours nets.

## PEINTURES ET VITRES

**Alabastine.**

Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$8.90 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

**Liquide-bronze**

Liquide-bronze No. 1 . . . . . \$1.50 \$2.00

Huile de banane, Gall. . . . . \$3.50 \$7.00 f.o.b. Montréal.

**Bleu**

La livre . . . . . 0.13 0.14

**Brosses**

Acme 15 livres, chaque . . . . . \$2.25

Acme 20 livres, chaque . . . . . \$2.75

Acme 25 livres, chaque . . . . . \$3.25

## Couleurs (.èches) la livre

Terre d'Ombre brute, No. 1, tonne-	nets de 100 livres . . . . .	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de	100 livres . . . . .	0.15
Terre d'Ombre brûlée No. 1, tonne-	lets de 100 livres . . . . .	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de	100 livres . . . . .	0.15
Terre de Sienne brute No. 1, ton-	nelets de 100 livres . . . . .	0.07
Terre de Sienne pure, tonnelets de	100 livres . . . . .	0.15
Terre de Sienne brûlée, No. 1, 100	livres . . . . .	0.07
Terre de Sienne brûlée, pure, 100	livres . . . . .	0.15
Vert Imp., tonnelets de 100 livres	. . . . .	0.15
Vert Chrome, pur . . . . .		0.35
Chrome jaune . . . . .		0.17 0.31
Vert Brunswick, 100 livres . . . . .		0.12
Rouge Indien, Kegs 100 livres . . . . .		0.15
Rouge Indien, No. 1, Kegs 100 liv.	. . . . .	0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur	. . . . .	0.04
Rouge Vénitien No. 1 . . . . .		0.02½
Noir fin, pur sec . . . . .		0.15
Ochre d'Or, 100 livres . . . . .		0.06½
Ochre blanche, 100 livres . . . . .		0.04
Ochre blanche, barils . . . . .		0.03
Ochre jaune, barils . . . . .		0.03½ 0.05
Ochre français, barils . . . . .		0.06
Ochre sapin, 100 livres . . . . .		0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, obla. . . . .		0.02 0.02½
Rouge Super Magnétique . . . . .		0.02½ 0.02½
Vermillon . . . . .		0.40
Vermillon anglais . . . . .		2.50

## COULEURS A L'HUILE, PURE boîtes d'une livre

Rouge Vénitien . . . . .	0.31
Rouge Indien . . . . .	0.35
Jaune chrome, pur . . . . .	0.53
Ochre d'or, pur . . . . .	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur.	0.25 0.28
Verts, purs . . . . .	0.28 0.35
Terres de Sienne . . . . .	0.32
Terres d'Ombre . . . . .	0.32
Bleu Ultra-marin . . . . .	0.52
Bleu de Prusse . . . . .	1.50
Bleu de Chine . . . . .	1.50
Noir fin . . . . .	0.30
Noir Ivoire . . . . .	0.31
Noir de peintre d'enseigne pur.	0.40
Noir de marine, 5 livres . . . . .	0.20
F.o.b. Montréal, Toronto.	
Emails (blancs)	Gallon
Duralite . . . . .	\$6.50
Albagloss . . . . .	\$3.50

## Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné  
"BLACK DIAMOND"

**ALEX. McARTHUR & CO., Limited**

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL  
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliet, Québec.

## Plaques de Fer-Blanc Fer-Blanc Terne Tôle Canada

Prompts Envois du Stock  
ou d'Importation

**A. C. Leslie & Co., Limited**

MONTREAL

C. P. Berger  
et M. ...  
la livre

Vert de Paris  
En barils environ 600 liv. 0.60¼ 0.61  
En barillets, 50 et 100 liv. 0.61¼ 0.62  
En barillets 25 livres. . . . 0.62¼ 0.63  
En paquets d'1 livre, cal-  
se 100 livres . . . . . 0.64¼ 0.65  
En paquets d'½ livre, cal-  
se 100 livres. . . . . 0.66¼ 0.67  
En boîtes en fer-blanc 1  
livre, caisse 100 livres . . 0.66¼ 0.67  
Termes, 1 mois net ou 1 pour 100 à  
15 jours

Vitre	Simple Double	
	Épais- seur	Épais- seur
Les 100 pieds		
au-dessus de 25	\$16.89	22.50
26 à 34	17.60	24.85
35 à 40	18.35	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 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

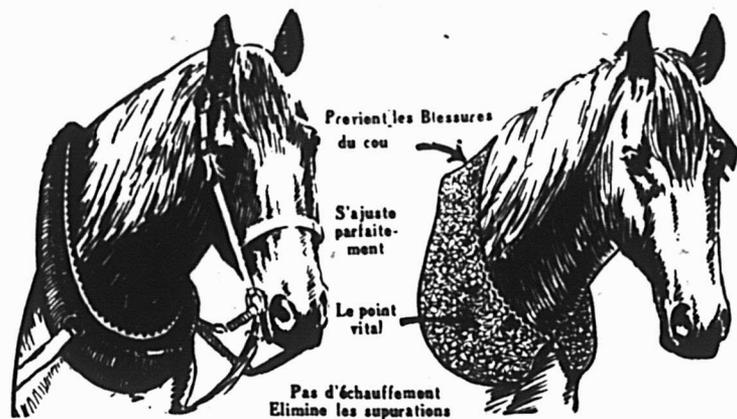
Escompte à la caisse, 20 pour cent.  
Escompte à la vente, 10 pour cent.  
Comptant, 2 pour cent.  
F.o.b. Montréal, Toronto, London,  
Hamilton.

Glaces

	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70

Glaces de 10 à 12 pieds . . . . . 1.75  
Glaces de 12 à 15 pieds . . . . . 1.85  
Glaces de 15 à 25 pieds . . . . . 1.95  
Glaces de 25 à 50 pieds . . . . . 2.15  
Glaces de 50 à 75 pieds . . . . . 2.20  
Glaces de 75 à 90 pieds . . . . . 2.25  
Glaces de 90 à 110 pieds . . . . . 2.30  
Glaces de 100 à 120 pieds . . . . . 2.60  
Glaces de 120 à 140 pieds . . . . . 2.90  
Glaces de 101 à 110 de largeur con-  
tenant pas plus de 100 pieds cha-  
que . . . . . 3.00  
Glaces de 111 à 120 de large, ne con-  
tenant pas plus de 100 pieds cha-  
que . . . . . 3.40  
Glaces de 101 à 110 de large, conte-  
nant plus de 100 pieds, chaque. 3.40  
Glaces de 111 à 120 de large, conte-  
nant plus de 100 pieds, chaque. 3.75  
Escompte au commerce, 25 pour 100  
Livraisons en ville, 33 1-3 pour 100  
Clous de vitriers.  
Recouverts z.l.c. \$1.56-\$1.62 les douze  
paquets de 6 livres brut.  
Peintures Préparées  
Prix par gallon, base d'1 canistre d'1  
gallon.  
Éléphant, blanche . . . . . 4.20  
Éléphant, couleurs . . . . . 3.80  
B-H Anglaise, blanche . . . . . 4.30  
B-H Anglaise, couleurs . . . . . 4.05  
B-H, à plancher . . . . . 3.40  
B-H, plancher-vestibule . . . . . 4.05  
Minerve, blanche . . . . . 4.15  
Minerve, couleurs . . . . . 3.90  
Crown Diamond, blanche . . . . . 4.05  
Crown Diamond, couleurs . . . . . 3.80  
Crown Diamond, à plancher . . . . . 3.30  
B-H. Fresconette, blanche . . . . . 3.35  
B-H. Fresconette, couleurs . . . . . 3.25  
Moore, couleurs, blanches . . . . . 3.75  
Moore, couleurs, nuances . . . . . 3.65  
More, peinture égyptienne, toutes  
couleurs . . . . . 3.00

More, peinture de plancher . . . . . 3.00  
Moore, Sani-flat . . . . . 3.00  
Moore, Mooramel . . . . . 6.50  
Jamieson's & Crown Anchor . . . . . 3.55  
C.P.C. pure, blanche . . . . . 4.30  
C.P.C. pure, couleurs . . . . . 4.05  
O.P.W. marque Canada, blanche . . 4.05  
O.P.W. marque Canada, couleurs. . 3.75  
O.P.W. marque Canada, à plan-  
cher . . . . . 3.50  
O.P.W. à mur, blanche . . . . . 3.35  
O.P.W. à mur, couleurs . . . . . 3.25  
Ramsay pure, blanche . . . . . 4.15  
Ramsay, pure, couleurs . . . . . 3.85  
Martin-Senour, 100% blanche . . . 4.30  
Martin-Senour, 100% couleurs . . . 4.05  
Martin-Senour, Porch paint . . . . 4.05  
Martin-Senour, Newtone, blanche. . 3.35  
Martin-Senour, peinture à plancher. 3.50  
Martin-Senour, Neutone, blanche. . 3.35  
Sherwin-Williams, blanche . . . . . 4.30  
Sherwin-Williams, couleurs. . . . . 4.05  
Sherwin-Williams, à plancher . . . 3.50  
Flat Tone, blanche . . . . . 3.35  
Flat Tone, couleurs . . . . . 3.25  
Lowe Bros., H. S. blanche . . . . . 4.30  
Lowe Bros., H. S. couleurs . . . . . 4.05  
Lowe Bros., Hard drying floor . . . 3.50  
Mellotone, blanche . . . . . 3.50  
Mellotone, couleurs . . . . . 3.35  
Santone, blanche . . . . . 3.35  
Maple Leaf, blanche . . . . . 4.30  
Maple Leaf, couleurs . . . . . 4.05  
Maple Leaf, à plancher . . . . . 3.50  
Percy, préparées, blanches . . . . 3.15  
Percy, préparées, couleurs . . . . 3.50  
F.o.b. Montréal, Toronto.  
Peinture "Green Tree", couleur or.  
dinaire . . . . . 3.30  
Blanche . . . . . 3.55  
Vermillon . . . . . 3.75  
Shellac  
Blanc pur, gall. . . . . 4.75-\$4.90  
Orange pur, gall. . . . . 4.50



## Un Placement très Rémunérateur

Les bourrures Ventiplex constituent un placement très rémunérateur. L'argent déboursé pour l'achat de ces bourrures hygiéniques et s'ajustant parfaitement est bientôt remboursé plusieurs fois par le travail supplémentaire que feront vos chevaux. Les colliers munis des



diminuent l'effort du tirage et protègent le cou de vos chevaux contre les blessures, les ampoules et l'irritation de la peau. Les bourrures Ventiplex tiennent vos chevaux en condition et leur permettent de faire une bonne journée de travail.

Les bourrures Ventiplex sont en vente chez tous les selliers et les quincailliers en gros.

FABRIQUEES PAR

**The Burlington Windsor Blanket Company, Limited**  
Toronto, Canada

# VITRE

C'est le temps de vous assortir de  
**VITRES POUR CHASSIS**

Nous pouvons répondre à vos besoins directement de nos entrepôts-succursales et vous faire de prompts envois.

Nous avons en stock et manufacturons: Vitres, Vitres Biseautées, Miroirs, Vitrines, Verre ouvragé, enchâssé dans du plomb, armé et prismatique.

Catalogue et listes de prix envoyés gratuitement sur demande.

*Ecrivez, Téléphonnez ou Télégraphiez ce dont vous avez besoin.*

## HOBBS

Montréal

Toronto

## MANUFACTURING COMPANY, LIMITED

London

Winnipeg

## LES INSECTICIDES



## SHERWIN-WILLIAMS

**protègeront les récoltes de vos clients  
et augmenteront vos ventes et vos profits**

La rareté de la matière première affecte grandement la fabrication des Insecticides — l'un des articles les plus nécessaires à vos clients et au pays. Ne différez pas plus longtemps, donnez votre commande immédiatement pour les insecticides suivants:—

**Vert de Paris pur de Berger**  
**Arsenate de plomb S-W, en poudre**  
**Arsenate de plomb S-W, en pâte**  
**Tuber-Tonic S-W, (pour arroser les patates)**  
**Calpoiso (Arsenate de chaux) S-W**  
**Sulfure de chaux S-W, en poudre**  
**Insecto S-W (une combinaison d'arsénate de plomb et de mélange Bordeaux)**

Ecrivez pour avoir notre calendrier ainsi que tous les renseignements que vous pourriez désirer.



**THE SHERWIN-WILLIAMS Co.**  
*of Canada, Limited*

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS  
LINSEED OIL CRUSHERS



FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.  
OFFICES & WAREHOUSES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG,  
CALGARY, VANCOUVER, HALIFAX, H. B., LONDON ENG

## RENSEIGNEMENTS DU DISTRICT DES TROIS RIVIERES

### BUREAU D'ENREGISTREMENT CITE ET DISTRICT DES TROIS RIVIERES

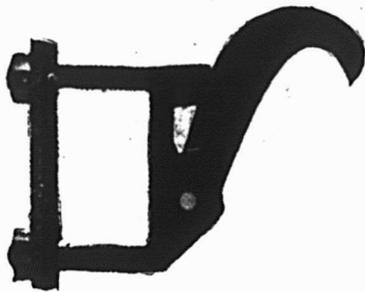
Semaine du 14 au 21 janvier

Vente—Raphael Bourassa à Sévère Lamy.  
Vente—Cooke, Lajole et al à Alphonse Frénette.  
Quittance—Téléphore Dugré à Edle Martin.  
Garantie Hypothécaire — Alphonse Desjardins à P. C. Neault.  
Quittance—Percepteur du Revenu à Succession Joséphine Bellemare.  
Quittance—Percepteur du Revenu à Succession Raph. Desaulniers.  
Quittance—Percepteur du Revenu à Succession Ephrem Lacerte.  
Vente—Hector Sauvageau à Joseph Sauvageau.  
Obligation — Gédéon Melançon à Edouardina Gélina.  
Obligation—Omer Levasseur à Geo. Levasseur.  
Quittance—L. J. Dostaler à P. J. Boudreault.  
Quittance—Dames Lamy & Harte à Benjamin Pothier.  
Quittance—Adélarde Gliguère à Rémi Hérad.  
Vente—Welle Dupont à Achille Pothier.  
Quittance—Veuve Henri Deslauriers à Donat Parent.  
Vente—Albert Blouin et al à Paul Virchaux.  
Vente—C. F. X. Gélina à Joseph Fortier.

Vente—Veuve Pierre Desaulniers à Edmond Carle.  
Quittance—Thomas Bournival à Philippe Ricard.  
Obligation—Raoul Francoeur à Mme Veuve Edouard Ferron.  
Quittance—Percepteur du Revenu à Succession David McNicoll.  
Transport—J. O. Lacoursière à Abraham Noel.  
Vente—Louis Gauthier à Elzéar Vachon.  
Quittance—Louis Gauthier à Elzéar Vachon.  
Quittance—Joseph Richard à Moïse Janna.  
Quittance—Emile Francoeur à Raoul Francoeur.  
Vente—Joseph Helle à Veuve J. B. Fréchette.  
Obligation—Dame C. C. Ricard à Succession A. P. Cressé.  
Quittance—Denis Gélina à Alfred Gélina.  
Vente—Albert Blouin à Camille Bourassa.  
Vente à réméré—Jos. Bégin fils à J. N. Bourassa.  
Quittance—J. N. Bourassa à Jos. Bégin fils.  
Obligation—Joseph Lessard à Frs. Gélina.  
Vente—Cooke, Lajole et al à Germain et frère.  
Quittance—Frs. Gélina à Joseph Lessard.  
Vente—Veuve Cléophas Martel à Désiré Marchand.

Vente—Veuve Pierre Bergeron à Agapit Paillé.  
Vente—Agapit Paillé à Désiré Marchand.  
Obligation—Dame Paul Dumoulin à J. A. Bessette et ux.  
Transport—Veuve Emile Dufresne à J. A. Bessette et ux.  
Vente—Edouard de Charette à Arcène Bournival et al.  
Quittance—Adélarde Lambert à Jean Gélina.  
Quittance—Georges Vézina à Jean-Gélina.  
Quittance—The Sh. W. & P. Co. à Léon Bruneau.  
Vente—The Lanctot Realty Co. à Joseph Poiré.  
Quittance—Percepteur du Revenu à Succession Ollivine Moisan.  
Vente—Hercule Benoit à Joseph Bilodeau.  
Quittance—Corinne Blais à Hercule Benoit.  
Quittance—Cie d'Imp. & l'Immeubles à J. A. Pelletier.  
Quittance—R. S. Cooke à J. A. Pelletier.  
Obligation—J. A. Peltier à Emery Massicotte.  
Obligation—Louis Badeaux à Révérend Ls. Denoncourt.  
Obligation—Dame Louis Badeaux à Ls. Denoncourt.  
Privilège—Eusèbe Girard vs. Man. de Seaux et Boites, Trois-Rivières.

(A suivre page 46)



## M. Le Détaillant!

Voici quelque chose que vous pouvez AVOIR et VENDRE!

## THE "KETCH-A-KICK"

arrête la manivelle de démarrage quand le moteur a un retour

Chaque fois que vous faites partir un moteur Ford au moyen de la manivelle de démarrage, vous courez le risque de vous faire casser le bras, ce qui vous occasionnera une perte de temps et un compte élevé de médecin. Le "Ketch-a-Kick", le petit appareil illustré ici,

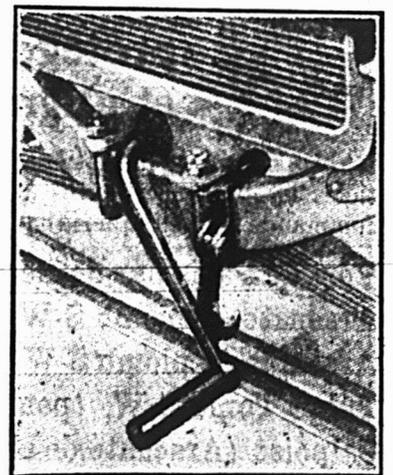
### SUPPRIME TOUT DANGER D'ACCIDENT OU DE BLESSURE

Le "Ketch-a-Kick" se fixe à la barre avant, tel qu'indiqué par la vignette de droite. Il ne gêne aucunement le démarrage, vu qu'il est abaissé quand la manivelle passe dessus. Aussitôt que la manivelle a passé, le crochet du "Ketch-a-Kick" revient en position prêt à arrêter la manivelle au cas où le moteur aurait un retour (back fire).

Se Détaille à Seulement \$2.00

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir nos prix.

TRESTLER & COOTE, 53 rue St-François-Xavier, MONTREAL, Qué.

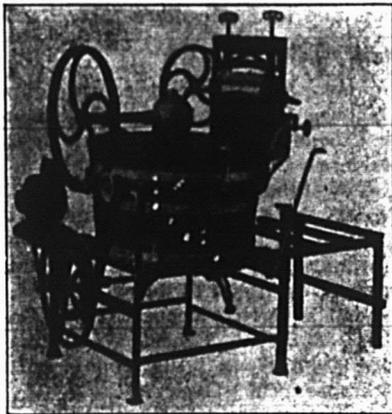


Tenez-vous cette

## HYDRO LAVEUSE SUR BANC ELECTRIQUE

# Maxwell ?

VOICI une ligne de vente excellente pour votre commerce de haute classe — une laveuse et tordeuse combinées. La "Hydro"



Maxwell est manoeuvrée par un moteur de huit chevaux-vapeur qui peut se visser à toute commutation ordinaire. La tordeuse peut se déplacer comme on le désire. Toujours sous un parfait contrôle. Peut être mise en marche par moteur à gazoline, si on le veut. Lave les tissus les plus délicats sans aucun danger pour eux.

Ecrivez pour avoir un catalogue illustré.

### MAXWELLS LIMITED

ST. MARY'S (Ontario.) (C)

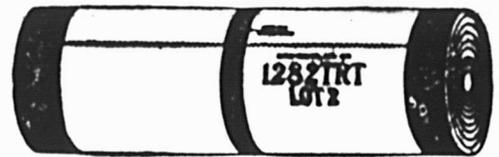
Lorsqu'une ligne de Papiers à Tapisser satisfait à toute demande du public depuis plus de soixante ans et supporte l'épreuve de tous les marchés — vous pouvez être sûr que cette ligne a un véritable mérite.

Derrière la ligne, il y a le nom. Derrière le nom, il y a la réputation. Derrière la réputation, il y a la volonté de faire des

## Papiers à Tapisser STAUNTONS

un pouvoir d'augmentation incessante des ventes parmi les Marchands Canadiens de Papier à Tapisser.

Une ligne complète de marchandises en 18 pouces et 21 pouces, de prix variés.



Les Papiers "tout rognés" Staunton épargnent du temps et du travail et engagent les gens à retapisser leurs maisons.

### STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de Papiers à Tapisser

TORONTO, CANADA

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

## LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

Les outils Etalons dans toutes les provinces du Dominion, en Nouvelle-Zélande, Australie, etc.

Nous manufacturons toutes sortes d'outils de bûcheron—Légers et de Bonne Durée.

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

Vendus dans tout le Dominion par tous les Marchands de ferronnerie en gros et en détail.

The  
**THOS. PINK Co., Limited**

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON

PEMBROOKE (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

**BUREAU D'ENREGISTREMENT DES TROIS-RIVIERES**

(Suite de la page 44)

Transport—Omer Levasseur à Gédéon Hébert.

Vente—Auguste Matte à J. H. Gallardetz.

Vente—Joseph Langlois à Alfred Vioux.

Vente—Arthur Blais à Thomas Blais. Obligation—J. D. Dugal et J. A. Dufresne à Emma Bourque.

Obligation—Alfred Sauvageau à Joseph Richard.

Quittance—Honorine Béliveau à Ovide Bournival.

Quittance—Onésime Emile Dupont à Georges Dufresne.

Quittance—Le Cie des Terrains Shawinigan Falls à Joseph Léonard.

Quittance—Cécile Turcotte à Thomas Bellemare.

Obligation—Benjamin Pothier à Elzéar Paquet.

Obligation—J. R. Duval à Keating & McRae.

Obligation—Donat Devault à Majorique P. Lamy.

Quittance—Xavier Labonne à Donat Devault.

**CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES**

Semaine du 14 au 21 janvier

**JUGEMENTS — COUR SUPERIEURE**

Canadian Cereal and Flour Mills Co., Ltd. vs E. Marchand, \$984.10.

Joseph Narcisse Godin vs J. Ménard Perron, \$163.14.

Napoléon E. Godin vs The Canadian Pacific Railway Co., Jugement déclarant litige réglé hors de Cour.

Joseph Narcisse Godin vs Herman Crainé, \$265.87.

Armstrong Whitworth of Canada Limited vs Three Rivers Industrial Co., Ltd., \$376.71.

Alphuis Armstrong vs Three Rivers Industrial Co., Ltd., \$2,204.13.

Paul Doucet vs William Catto, \$2,100.

Josaphat St-Cyr vs Roméo Bellemare, \$500.00.

**COUR D CIRCUIT**

Arthur Carbonneau vs Téléphore dit Jos. Bouchard fils, \$8.19.

Médéric Spénard vs Ernest Pérusse, \$11.81.

La Cie J. B. Rolland et Fils vs J. B. White, \$69.84.

Frédéric Wray vs Jos. A. Gagnon, \$76.32.

**LES COURS CIVILS AUX TROIS-RIVIERES**

(De notre correspondant)

Les Trois-Rivières, 20. Au cours de l'année 1918, la Cour Supérieure du district judiciaire des Trois-Rivières a émis 708 brefs, par l'entremise des membres suivants du barreau:

Duplessis et Langlois	132
Lajoie et Lajoie	86
A. E. Paquette	69
Tessier & Cie	62
G. H. Robichon	56
Bureau et Blgué	55
Desilets et Cie	49
Charles Bourgeois	45

Fortunat Lord	44
Martel, Martel et Oulmet	28
I. L. Durand	24
Edgar Bournival	19
Art. Lefebvre	17
Martel et Martel	12
N. Ducharme	5
Eug. Giguère	5

708

**CHANGEMENTS COMMERCIAUX**

**DISSOLUTIONS—**

"M. Wittal", M. Wittal, H. M. Caiserman, filé le 8 décembre 1918.

**NOUVELLES FIRMES—**

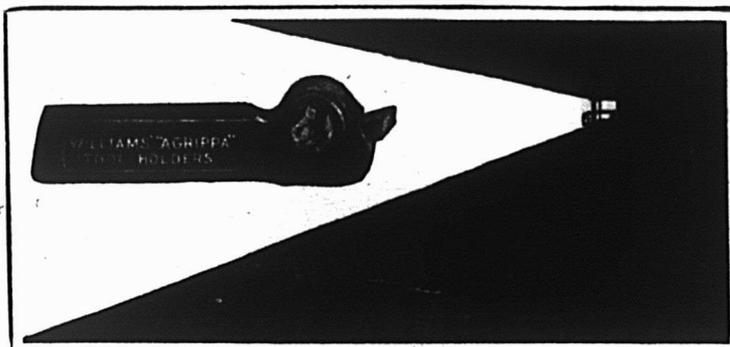
Dannunzio & Montebello, contracteurs, Alphonse Dannunzio, séparé de biens de Vincent Montebello, depuis le 23 décembre 1918.

Allard & Pinard, épiciers, 338 Duluth Est, Henri Allard, en communauté de biens de Hermine Gagnon, Johnny Pinard, séparé de biens de Emma Gagnon, depuis le 24 décembre 1918.

Campbell Electric Corporation, of Canada, Montréal, Ernest Wood Travers, John Hook Mills, depuis le 19 décembre 1918.

Buckland & Wilson, bouchers à Verdun, Frank Wilson, Edward Buckland, tous deux de Verdun, en communauté de biens, depuis le 16 décembre 1918.

Demers et Prevost, contracteurs électriciens, Roméo Demers, en communauté de biens de Juliette Perrier, Armand C. Prevost (célibataire, depuis le 18 novembre 1918.



**Mettez-les en Pleine Lumière**

Rien de ce qui est bon ne craint la lumière et il n'y a rien que de bon dans les

**Fixe-Outils "Agrippa" de Williams**

"LES GRIFFES QUI RETIENNENT"

Bonne forme, bon matériel, bonne main d'oeuvre, et bon service.

**FIXE-OUTILS POUR**

TOUR RABOT CORDAGE  
FOREUSE CISEAU A FROID NOUEUSE  
TAILLEUSE

Demandez le catalogue—envoi gratis

**J. H. WILLIAMS & CO.**

"La forge à marteau mécanique"

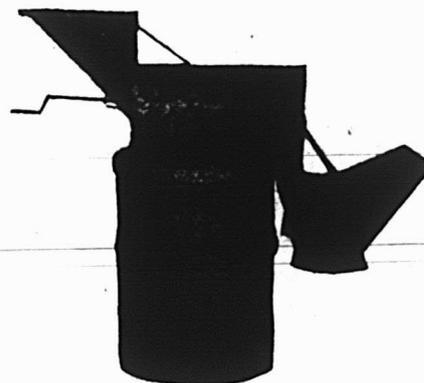
122 Rue Richards, - Brooklyn, N.Y.

Représentants Canadiens:

**THE CANADIAN FAIRBANKS MORSE CO.**  
Montréal et Québec

**Sasseur à Cendre Rotatif "ECONOMY" de Reed**

Les nouvelles caractéristiques des Sasseurs à Cendres "Economy" de Reed les rendent difficiles à égaler, tant au point de vue du fini de la qualité qu'à celui de la satisfaction du client.



Le Sasseur "Economy" est fait d'acier pesant galvanisé. Il est de la même qualité supérieure et de confiance qui a rendu célèbre les autres produits de Reed. Manufacturé par

**Geo. W. Reed & Co., Limited**  
37 Rue Saint-Antoine, Montréal



## Demandez La Marque "M.R.M."

Les Maréchaux-Ferrants et les Propriétaires de Chevaux sont tous intéressés dans la qualité de leurs Clous de Fer à cheval — il faut qu'on puisse s'y fier.

## Les Clous de Fer à Cheval Marque "M.R.M."

répondent aux exigences des plus minutieux Maréchaux-Ferrants et Propriétaires de Chevaux dans tout le Canada. Ils sont faits des matières premières les meilleures qu'on puisse obtenir et ils possèdent de grandes qualités d'enfoncement et d'attache.

*Vous ne pouvez prendre le risque d'offrir à vos clients des clous inférieurs—  
insistez-donc pour vous procurer la Marque "M.R.M."*

PRIX SUR DEMANDE.

**THE MONTREAL ROLLING MILLS CO.**  
MONTREAL P.Q.

# PAIX

# PROSPERITE

# et PROGRES



**HENRY DISSTON & SONS, INCORPORATED**

SCIES KEYSTONE, OUTILS, ACIER et LIMES  
PHILADELPHIE, E.U.

Usines Canadiennes: TORONTO, CANADA

## Assurances et Cartes d'Affaires

**Automobiles**Assurance  
ouvrant  
contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,  
le Transport, la Responsa-  
bilité Publique, la Colli-  
sion, les Dommages  
Matériels à  
autrui.

**VIE, BRIS DE GLACES**

Accidents, Maladies, Vol,  
Attelages,  
Responsabilité de Patrons  
et Publique,  
Garantie de Contrats,  
Cautiionnements Judiciaires,  
Fidélité des Employés.

**LA PREVOYANCE**

189 rue St-Jacques, Montréal  
J. C. Gagné,  
Directeur-Gérant.

Tel. Main 1626

**ESINHART & EVANS**

Courtiers d'Assurance

— Bureau —

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

89 rue S.-Sacrament

Téléphone Main 553 MONTREAL

**\$5,000**

de

protection pour votre maison

+ plus +

**\$50 par mois**

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE  
**POLICE D'INDEMNITE  
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandes-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE  
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

La Compagnie d'Assurance  
**Mutuelle du Commerce**

Centre l'Inoendie

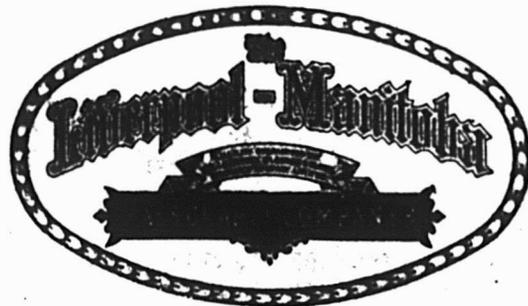
Actif . . . . . \$1,151,243.57

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, 8.-Hyacinthe

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

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-  
dent et directeur gérant; Le-  
wis Laing, Vice-Président et  
Secrétaire; M. Chevallier; A.-  
A.-G. Dent, John Emo, Sir  
Alexandre Lacoste, Wm. Mel-  
son Macpherson, J.-C. Rim-  
mer, Sir Frédéric Williams-  
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,  
Sous-Secrét.

**Solide Progrès**

Des méthodes d'affaires moder-  
nes, soutenues par un record, in-  
interrompu de traitements équi-  
tables à l'égard de ses déten-  
teurs de polices, ont acquis à la  
Sun Life of Canada un progrès  
prénoménal.

Les assurances en force ont plus  
que doublé dans les sept derniè-  
res 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**  
SIEGE SOCIAL - MONTREAL

**WESTERN  
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO  
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**Assurance Mont-Royal**

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

P. J. Perrin et J. R. Macdonald,

gérants conjoints.

**JOSEPH FORTIER**

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-  
phie, relief et gaufrage, fabrication  
de livres de comptabilité. Formules  
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME  
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

**New Victoria Hotel**H. FONTAINE, Propriétaire  
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.  
Plan American. Taux, à partir de \$2.00

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

Maison fondée en 1870  
**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres

à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: Poêles de toutes sortes

Nos 222 à 230 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL.

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

**GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY**

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

**GONTHIER & MIDGLEY**

Comptables et Auditeurs

10 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701- 9

adresse télégraphique - "GONTHLEY"

**GAGNON & L'HEUREUX**

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

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

Main 7080

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Audi-

teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 801

120 St Jacques

MONTREAL.

**L.-R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

**INCORPORÉE 1855**

# LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acte du Parlement en 1855

Capital versé . . . . . \$4,000,000  
Fonds de réserve . . . . . 4,800,000

Siège Social, . . . . . Montréal

A part de ses 97 succursales dans les principales villes du Canada la Banque Molsons a des agents et des représentants dans les principales parties du globe, offrant ainsi à ses clients toutes les facilités de transactions dans toutes les contrées du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

## LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1860

Capital autorisé . . . . . \$5,000,000  
Capital versé . . . . . 2,000,000  
Réserves . . . . . 2,100,000

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

Notre bureau de Paris,  
14 RUE AUBER

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

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

## Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

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

**GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE**

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

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

## La Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal

L'assemblée générale annuelle des actionnaires de cette banque aura lieu à son bureau principal, rue Saint-Jacques, lundi, le 10 février prochain, à midi, pour la réception des rapports et états annuels et l'élection des directeurs.

Par ordre du bureau de direction.  
A. P. LESPERANCE,  
Gérant.

Montréal, le 3 janvier 1919.

## BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$2,000,000  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . \$21,600,000  
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir H. LAPORTE, C. P., de la maison Laporte Martin limitée, administrateur du Crédit foncier franco-canadien.  
Vice-Président: W-F. CARSLY, capitaliste.  
Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.  
M. G-M BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."  
Honorable NEMESE GARNEAU, C. L., ex-ministre de l'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.  
M. L-J-O Beauchemin, président de la Librairie Beauchemin Itée.  
M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien

### BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C. R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.  
Vice-Président: L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light Heat & Power Co., Ltd."  
M. S-J-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

### BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.  
Secrétaire, M. J.-A. TURCOT      Inspecteur en Chef, M.-M. LAR SE,  
Chef Département de Crédit, M. C.-A. ROY      Inspecteur, M. ALEX. BOYER  
Auditeurs représentant les Actionnaires  
M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J. A. LARUE, Québec

## BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

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

### DIRECTEURS :

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;  
l'hon. F.-L. Béique, vice-président;  
A. Turcotte, H.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque et A.-W. Bonner.  
Beaudry Leman, gérant général.  
Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques  
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada  
— 42 Bureaux de Quartiers —

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

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

# Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 50	Copeland Shoepack . . . 12	Gonthier & Midgley . . 48	Ottawa Paint Co. . . . . 40
Ames Holden McCready 3	Chaput & Fils . . . . . 33	Gutta Percha & Rubber	Parker Broom Co. . . . . 35
Assurance Mont-Royal 48	Church & Dwight . . . 32	Co. . . . . 5	Paquet et Bonnier . . . 48
Baker (Walter) . . . . . 38	Cie J. A. M. Côté . . . . 10	Hobbs . . . . . 43	Pink, Th. . . . . 45
Babbitts . . . . . 36	Cie d'Assurance Mu-	Imperial Tobacco . . . . 13	P. Poulin & Cie . . . . . 38
Banque d'Epargne . . . . 49	tuelle du Commerce 48	Industrial Development ..	Reed, Geo. W. & Co. . . 46
Banque d'Epargne . . . . 12	Clark Wm. . . . . 39	Jonas & Cie, H. . . . . 37	Rena Footwear . . . . . 10
Banque d'Hochelega . . . 49	Cluett, Peabody . . . . . 50	La Pr.voyance . . . . . 48	Riga Water . . . . . 30
Banque Nationale . . . . . 49	Columbus Rubber Co. . . 8	Leslie & Co., A. C. . . . 41	Robinson James . . . . . 7
Banque Molson . . . . . 49	Connors Bros. . . . . 28	Liverpool-Manitoba . . . 48	Sherwin Williams Co. 43
Banque Provinciale . . . 49	Côté et Lapointe . . . . 38	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 38	Slater Shoe . . . . . 9
Bell J. & T. . . . . couverture	Couillard, Auguste . . . 48	McArthur . . . . . 41	Stauntons, Ltd. . . . . 45
Brodeur, A. . . . . 38	Daoust, Lalonde & Co. . 4	McArthur, Irwin, Ltd. . .	Sun Life of Canada . . 48
Brodie & Harvie . . . . 38	Disston Saw . . . . . 47	Miner Shoe . couverture	Steel of Canada . . . . . 47
Burlington Windsor Blan-	Dom. Canners (Ltd.) . . 31	Maxwells, Limited . . . . 45	Trestler & Coote . . . . 44
ket . . . . . 42	Duffy, J. J. & Co. . . . 32	Montbriand, L.-R. . . . . 48	Tétrault Shoe Co. . . . 11
Canada Life Assurance	Esinhart & Evans, Ltd. 48	Motor Cartage . . . . . 38	United Shoe . . . . . 6
Co. . . . . 48	Egg-O Baking Powder . 35	National War Saving	Victoria Paper & Twine 33
Canadian Cons. Rubber	Fairbanks, N. K. . . . . 34	Co. . . . . 18	Williams Co., G. H. . . 46
. . . . . couverture	Fontaine, Henri. . . . . 48	Nova Scotia Steel Co. . . 49	Western Assurance Co. 48
Canadian Milk	Fortier, Joseph . . . . . 48		
Products . . . . . 36	Gagnon & L'Heureux . 48		
Canadian Export and	Garand, Terroux & Cie. 48		
Transp. . . . . 12	Gillett, E. W. . . . . 28		



**Moins cher qu'un fougat et meilleur pour votre cheval**

Un cheval avec l'encolure ou l'épauie contournée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avain. Le fougatier ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fougat. Gardez votre fidèle animal de TAPATCO--la bourrure avec notre

**Nouveau Crochet d'Attache Patente**  
(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

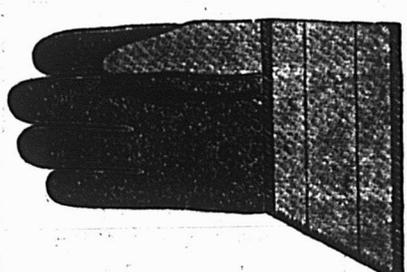
Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

**Les Bourrures à Collier**  
remplies de notre matériel de bourrure spécial sont meilleures que n'importe lesquelles. Elles sont douces, souples, absorbantes. Elles servent de garantie contre les épauies sensibles.

**Les Gants de Coton Marque TAPATCO**

GANTS DE COTON

**TAPATCO**  
REGISTERED BRAND TRADE MARK



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

Faits avec poignets et gantlets tricotés ou à bande, pesant peu, moyennement ou élevés. Gants et Mittaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.

**The American Pad & Textile Co.**  
CHATHAM, ONT.



**"Okeh"**  
est un nouveau  
**FAUX-COL**  
**ARROW**  
de forme ajustable

Cluett, Peabody & Company of Canada, Limited  
MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER



# Un Blanc Préparé qui Donne de Bons Profits

Nombre de marchands font un joli profit sur la vente du blanc malgré le coût élevé du blanc de plomb. Ils ont découvert un excellent article et en font bénéficier leurs clients—un blanc préparé ayant toutes les propriétés du blanc de plomb, tout en coûtant bien meilleur marché.



## Le Blanc Pur Superba

est une superbe pâte blanche faite de carbonate de plomb pur, de sulfate de barium et d'oxyde de zinc, moulus à un degré de finesse extrême dans de l'huile de lin pure et raffinée.

Marquez d'une croix le produit sur lequel vous tenez à avoir des renseignements.

PEINTURES LIQUIDES  
CROWN DIAMOND

COULEURS EN POUDRE  
LUCAS

VERTS FRANÇAIS IMPE-  
RIAL LUCAS DANS  
L'HUILE

PEINTURE RED LION

JAP-A-LAC

BLANC PUR SUPERBA

BLANC DE PLOMB PUR  
CROWN DIAMOND

ALABASTINE

Le "Blanc Pur Superba" est *très blanc et reste blanc*. Il ne noirciera pas, ne jaunira pas, ne fendillera ni ne s'écaillera. Il est employé et recommandé par les meilleurs entrepreneurs peintres.

Le "Blanc Pur Superba", comme tous les autres produits de la McArthur, Irwin, Limited, donne au détailleur un plus gros profit que tous les autres articles du genre. Il ne vous en coûtera rien pour avoir des renseignements complets sur cet excellent blanc. Vous n'avez qu'à faire une croix sur le coupon et à l'adresser à

# McARTHUR, IRWIN, LIMITED

## MONTREAL

MAISON FONDÉE EN 1842

# J. & T. BELL LIMITED

1814

MONTREAL

1919

FABRICANTS DE CHAUSSURES DEPUIS PLUS D'UN SIECLE POUR LES HOMMES ET LES FEMMES DIFFICILES DU CANADA.

Aujourd'hui la CHAUSSURE BELL est le produit de plus d'un siècle de travail constant de la part d'ouvriers habiles sous la direction d'experts.

**"Chaque paire de chaussure Bell est faite pour être vendue sur sa qualité et non sur un bas prix."**

Ceci explique pourquoi les CHAUSSURES BELL sont reconnues dans tout le Canada comme les meilleures sous les rapports du modèle, de la qualité, de l'apparence et de la valeur réelle.

FABRICANTS POUR LE CANADA DES CHAUSSURES A SEMELLES-COUSSIN DU DR A. REED.



## NOTRE FORME CUSTOM

Pour la toilette ou les grandes occasions, nous recommandons spécialement cette chaussure. Elle est exceptionnellement bien faite, avec bout long pointu et en cuir de la meilleure qualité. Un soin tout particulier a été apporté à lui donner le dernier cri de la mode des grands centres de la chaussure. Bien que ce modèle soit à la mode et très chic, le confort n'a pas été sacrifié. Les personnes qui portent cette chaussure la trouvent confortable — la chaussure idéale pour la toilette ou la ville.

En noir et toutes les principales couleurs au choix.



## LA FORME DRYAD

Ce chic modèle-haut lacé avec talon Louis a été fait spécialement pour les femmes qui tiennent à avoir ce qu'il y a de mieux en fait de chaussure. C'est le dernier mot du style, de l'ajustement et du fini. Cette chaussure ne manquera pas d'être du goût des femmes qui tiennent à avoir une chaussure vraiment distinguée pour les réunions sociales, tout en étant assez résistante pour tous les jours.

*Représentant pour Montréal et la Province*

## M. CHARLES DIONNE

244 rue Ste-Catherine Est

Chambre 26

Téléphone Est 261