



PREMIER COURANT

Ecole des Hautes Etudes
Commerciales,
Coin Vigor, et St-Hubert



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 7 decembre 1917

Vol. XXX—No 49



“BOUQUET”

UNIVERSITE DES HAUTES ETUDES COMMERCIALES
MONTREAL
EN BIBLIOTHEQUE

Thé Naturel Grillé

Nous garantissons que chaque
paquet donnera satisfac-
tion à vos clients.

Kearney Bros., Limitée

THÉS—CAFÉS

33 Rue St-Pierre,

MONTREAL

MAISON ETABLIE DEPUIS 43 ANS

DEMANDEZ NOS ECHANTILLONS ET PRIX

PAS D'ERREUR

NE commettez pas l'erreur de mettre en stock des marchandises de qualité inférieure —elles éloignent la clientèle.

Les marchandises de qualité supérieure attirent la clientèle et se vendent rapidement. Par l'écoulement rapide des marchandises et la multiplicité des ventes, vous augmentez vos profits.

Vous ne commettez pas d'erreur en tenant les

PRODUITS JONAS

qui se vendent rapidement et d'un bout de l'année à l'autre.

Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas
Essences Culinaires de Jonas

Moutardes Françaises de Jonas

Vernis Militaire de Jonas

Sont des articles classiques que tout épicier et tout marchand général doit avoir en mains. La ménagère les demande depuis 47 ans et elle doit avoir des raisons pour cela. La raison, c'est qu'elle trouve son profit à n'employer que des **PRODUITS** de **QUALITE SUPERIEURE**. Votre raison à vous de les tenir, c'est que vous les vendez.

N'attendez pas que vous n'en ayez plus pour donner votre ordre: Vous manqueriez des ventes.

HENRI JONAS & CIE,

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint-Paul Ouest,

Montréal



La Ligne de Qualité

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

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

Fèves au Lard
(AVEC SAUCE TOMATES)



MARQUE SIMCOE

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

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

CHAQUE BOITE VENDUE EN FAIT VENDRE UNE AUTRE

DOMINION CANNERS, LIMITED, HAMILTON CANADA

PRIX COURANT

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ¼ livre et de ½ livre, boîte de 12 livres, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres0.41

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

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

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

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte .1.20

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.26

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.25

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.36

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



REGISTERED TRADE-MARK

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La douzaine de 3 livres2.80

Paquets de 6 livres5.50

Superb, paquets de 3 livres2.60

Paquets de 6 livres5.10

Crescent, paquets de 3 livres2.70

Paquets de 6 livres5.30

Buckwheat, paquets de 1½ livres .1.75

— — — 3 livres. — — — 6 livres.

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

Pancake, paquets de 1½ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets0.60

Pancake, paquets de 1½ livre. Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 20 cents chaque.

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

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

Condition: argent comptant.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal.

Conserves La douz.

Corned Beef Compressé ½s. 2.90

— — — 1s. 4.25

— — — 2s 9.00

— — — 6s. 24.75

— — — 14s. 75.00

Roast — ½s. 2.90

— — — 1s. 4.00

— — — 2s. 8.85

— — — 6s. 24.75

Boeuf bouilli 1s. 4.00

— — — 2s. 8.85

— — — 6s. 24.75

Veau en gelée ½s. 2.90

— — — 1s. 4.25

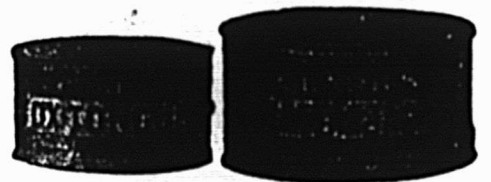
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquettes rouge et dorée, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine0.95

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

do, grosses boîtes, 42 livres, 2 douzaines, la douzaine2.00

do, boîtes plates, 51 livres, 2 douzaines, la douzaine2.90

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



— au lard, grandeur 1½

Sauce Chili, la douzaine1.85

— Tomates, la douzaine1.85

Sans sauce la douzaine1.60

Pieds de cochons sans os 1s. 2.50

— — — 2s 3.50

Boeuf fumé en tranches, boîtes de ferblanc ½s. 2.95

— — — de ferblanc 1s. 3.85

— — — pots en verre 1s. 2.50



"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



Nouvelle forme ajustée

Claridge et Falcon

SEMBLABLES AUX

FAUX-COLS ARROW

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

\$1.35 la douzaine

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

LE MANITOBA, LA SASKATCHEWAN ET L'ALBERTA

sont des provinces qui offrent un important marché. Les affaires n'ont jamais été sur une base aussi solide qu'actuellement, dans l'Ouest, et il ne pourrait y avoir de moment plus opportun pour cimenter davantage les relations que l'on peut avoir avec les Commerçants de cette partie du pays. Les principaux EPICIERS SPECIALISTES, GERANTS DE RAYONS D'EPICERIE et EPICIERS EN GROS de l'Ouest lisent le WINNIPEG & WESTERN GROCER. Ce journal est exclusivement consacré au Commerce d'Epicerie et est l'unique publication indépendante de son genre dans le Grand Ouest. Numéro échantillon, tarifs et détails complets envoyés sur demande.

WINNIPEG & WESTERN GROCER,
320, Immeuble McIntyre,
WINNIPEG

Envoyez aujourd'hui votre commande pour la Poudre d'Oeufs Populaire's

Une douzaine d'oeufs pour dix cents — voilà ce que cela signifie pour vos clients.

La Poudre d'oeufs Populaire's est garantie donner d'aussi bons résultats que les oeufs frais pour tous gâteaux, puddings, etc., et elle se conservera aussi longtemps qu'on voudra. Mode d'emploi détaillé sur chaque paquet.

ECRIVEZ-NOUS DES MAINTENANT

La COMPAGNIE IMPERIALE Enregistrée

645 rue Saint-Valier, Québec.

— — — en verre	½s.	2.75
— — — en verre	¼s.	1.75
Langue, jambon et pâté de veau	½s.	1.95
Jambon et pâté de veau	½s.	1.95
Viandes en pots épicées, boîtes en fer blanc, boeuf, jambon, langue veau gibier	¼s.	0.65
— — — en fer blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier. ¼s.	1.30	
— — — de verre, poulet, jambon, langue	¼s.	
Langues	½s.	
— — — de boeuf, boîtes en fer blanc.	½s.	3.75
— — —	1s.	7.50
— — —	1½s.	12.00
— — —	2s.	15.50
— en pots de verre.	1s.	
— de boeuf pots de verre.	size 1½	
— — —	2s.	
Vlante hachée en "tins" cachetées hermétiquement	1s.	2.70

Viande hachée.	
En seaux de 25 livres	0.17
En cuves, 50 livres	0.17
Sous verre	3.25

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.25
— — — 24 " — ¼ — 2	1.70
— — — 17 " — 1 — 1	2.35

Boîtes carrées	
Seaux 24 livres	0.34
— 10 —	0.35
— 5 —	0.27

Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
--	-------

Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.95
do., 43 liv., 4 douz., la douz.	1.25

Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00
do, 42 liv., 2 douz., la douz.	2.00

do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.90
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	3.30

do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.35
do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	19.50

FEVES AU LARD

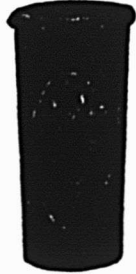
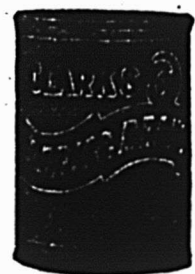
Etiquette rose, caisse de 66 liv., 4 douz., à la caisse, la douz.	0.85
---	------

do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.10
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.75
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.45
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.75
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	9.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ¼ douz., la douz.	16.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.85
Pork & Beans plain, 1½	1.60
Veau en gelée	2s. 9.00
Hachis de Corned Beef.	1½s. 3.00
— — —	1s. 3.50
— — —	2s. 5.50
Beefsteak et oignons	½s. 2.90
— — —	1s. 4.25
— — —	2s. 5.50
Saucisse de Cambridge	1s. 4.00
— — —	2s. 3.00
Pieds de cochons sans os	¼s. 2.50

Prix sujets à changements sans avis. Commandes prises par les agents sujettes à acceptation. (Produits du Canada).

Vendu en Canistres Seulement
Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett; en vigueur depuis le 12 octobre 1917:

F.O.B. Franco	
Toronto dans Qué.	
	la et Ontario
	livre La liv.
Seaux en bois, la liv.	0.09 0.10
Seaux en bois, 50 liv.	0.08¼ 0.09¼
Caisnes en bois 50 liv.	0.07¼ 0.08¼
Canistres 5 livres	0.11¼ 0.12¼
Canistres 10 liv.	0.10 0.11¼
Barils en fer 100 livres.	0.07¼ 0.08¼
Barils 400 livres.	0.07¼ 0.08¼



Mince meat	1s.	2.70
— — —	2s.	3.50
— — —	3s.	4.90
— — —	4s.	6.75
— — —	5s.	12.00

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED

Toronto, Ont.



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

Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . . 1.40

Poudre à Pâte "Magic"



No contient pas d'alun. La doz. 6 doz. de 2 oz. \$0.70 4 doz. de 4 oz. 1.05 4 doz. de 6 oz. 1.48 4 doz. de 8 oz. 1.75 4 doz. de 12 oz. 2.40 2 doz. de 12 oz. 2.48 4 doz. de 1 lb. 2.85 2 doz. de 1 lb. 2.90 1 doz. de 2 1/2 lbs. 7.25 1/2 doz. de 5 lbs. 12.95 2 doz. de 6 oz. } à la 1 doz. de 12 oz. } cse 1 doz. de 16 oz. } 8.15

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. 4.85 2 caisses 4.75 5 caisses ou plus 4.70 Soda "Magic"



No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . 3.95 5 caisses 3.90 No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . 4.35 5 caisses 4.25 Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett" Caque de 100 livres, par caque 4.65



Barils de 400 livres, par baril . 13.30 Crème de Tartre "Gillett" 1/4 lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 2.45 1/2 lb. paquets de papier 1/2 lb. Caisnes avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) 4.75 (4 doz. à la caisse) 5.40

Par Caisse

2 doz ppts. 1/2 lb. } Assortis 19.00 4 doz ppts. 1/4 lb. } 5 lbs. canistres carrées (1/2 douz. la lb. dans la caisse) 0.82 1/2 10 lbs. caisses en bois 0.78 25 lbs. seaux en bois 0.78 100 lbs en barillets (baril ou plus) 0.73 1/2 360 lbs. en barillets 0.72 1/2

THE CANADA STARCH CO., LTD.

Manufacturier des Marques

Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres) 0.10 1/2 — White Gloss (caisse de 40 livres, paquets de 7 livre 0.11 Empois No. 1, Blanc ou Bleu. (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres 0.11 Kegs No. 1 d'Empois Blanc No 1 (caisse de 100 livres) 0.11 Barils d'Empois Blanc No 1, (200 livres) 0.11 Edwardsburg Silver Gloss, paquet de 1 liv., (30 livres) 0.11 Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres 0.12 1/2 — — (36 liv.) 0.12 1/2 boîtes à coulisses de 6 livres 0.12 1/2 Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres) 0.11 1/2 Benson's Enamel (eau froide) (40 liv.), la caisse 3.50 Celluloid Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse 4.80 Empois de cuisine. W. T. Benson's & Co's. Celebrated Prepared Corn (40 liv.) 0.12 Canada Pure Corn Starch (40 livres) 0.11 Farine de pomme de terre raffinée Casco, (20 liv.), paquets de 1 livre 0.15 (Boîte de 20 liv., 1/4 c. en plus, excepté pour la farine de pomme de terre).

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Crown.

Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 douz., en caisse . . . 4.75 Boîtes de 2 liv., 2 doz., en caisse 5.15 Boîtes de 5 liv., 1 doz. en caisse . . . 5.50 — 10 liv., 1/2 doz. en caisse . . . 5.25 — de 20 liv., 1/4 doz., en caisse . . . 5.20 (Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer). Barils, environ 700 livres 0.07 1/2 Demi-Baril, environ 350 livres . . . 0.07 1/2 Quart de baril, environ 175 liv. . . . 0.08 Seaux en bois de 3 gals., 25 liv., chaque 2.65 — — 3 gals., 33 1/2 liv., chaque 3.75 — — 5 gals., 65 liv., chaque 5.85

Sirop de Blé-d'Inde. Marque Lilly White.

Par caisse

Boîtes de 2 livres, 2 douzaines . . . 5.65 Boîtes de 5 livres, 1 douzaine 6.00 Boîtes de 10 livres, 1/2 douzaine . . 5.75 Boîtes de 20 livres, 1/4 douzaine . . 5.70 (Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer). Fret payé pour 5 caisses de sirop ou 250 livres. pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirop et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie. Sudbury, North Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation. Conditions, net 30 jours. Pas d'es-compte pour paiement d'avance.

BORDEN MILK CO., LIMITED MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort William, (cette dernière ville comprise), dans les provinces d'Ontario, de Québec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48 boîtes 8.25 — Reindeer, 48 boîtes 8.45 — Silver Cow, 48 boîtes 7.90 — "Gold Seal" et "Purity", 48 boîtes 7.75 Marque Mayflower, 48 boîtes 7.75 — "Challenge", "Clover", 48 boîtes 7.25



Lait Evaporé

Marques St-Charles, Jersey, Peerless, "Hotel", 24 boîtes 6.40 "Tall", 48 boîtes 6.50 "Family", 48 boîtes 5.80 "Small", 48 boîtes 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24 boîtes 5.75 — — "Petite", 48 boîtes 6.00 — Regal, 24 boîtes 5.40 Cacao Marque Reindeer — 24 grandes boîtes 5.75 — Marque Reindeer, petites boîtes 6.00 Conditions: net, 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand" manquant Vermicelle — — — — — — Sphaghetti — — — — — — Alphabets — — — — — — Nouilles — — — — — — Coquilles — — — — — — Petites Pâtes — — — — — —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00 2 oz. — — — — — 1.90 2 oz. Carrées — — — — — 2.30 4 oz. — — — — — 4.00 8 oz. — — — — — 7.50 16 oz. — — — — — 14.60 2 oz. Rondes Quintessences 2.40 2 1/2 oz. — — — — — 2.70 5 oz. — — — — — 4.60 8 oz. — — — — — 8.00 8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 8.00 4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00 8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00 2 oz. Anchor Concentré 1.20 4 oz. — — — — — 2.15 8 oz. — — — — — 3.60 16 oz. — — — — — 7.20 2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95 4 oz. — — — — — 1.75 2 oz. — — — — — 3.25 16 oz. — — — — — 2.75

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

"SILENT 500S"

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

Ce sont les
Allumettes



Que vous
devriez vendre
à vos clients

LES SUCRES

DIAMOND

St. Lawrence

Considérés aux points de vue qualité et satisfaction
sont les meilleurs sucres que vous puissiez
offrir à votre clientèle.

ST. LAWRENCE SUGAR REFINERIES, LIMITED, MONTEAL.

2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — —	1.75
8 oz. — —	3.25
16 oz. — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. —	0.95
Extraits à la livre, de ..	\$1.35 à 4.60
— au gallon, de ..	8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La douz.	
Marque Froment, 1 doz., à la caisse	1.00
Marque Jonas, 1 doz., à la caisse	1.00
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau.	\$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony 2 doz. à la caisse	10.00
Small 2 — —	9.00
Medium 2 — —	12.00
Large 2 — —	—manquant
Tumblers 2 — —	—
Mugs 2 — —	—
Nugget 2 — —	—
Athenian 2 — —	—
Gold Band Tu 2 — —	—
No. 64 Jars 1 — —	—
No. 65 — 1 — —	24.00
No. 66 — 1 — —	27.00
No. 67 1 — —	—manquant
No. 68 — 1 — —	—
No. 69 — 1 — —	—
Molasses Jugs 1 — —	—
Jarres, ¼ gal. 1 — —	—
Jarres, ½ gal. 1 — —	—

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse
à \$12.00 la grosse.

Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse,
à \$30.00 au gros.

Sauce Worcestershire
"Perfection", ½ pt. à \$15.00 la grosse.
3 douzaines par caisse.



Fait en Canada

Caisse assortie, contenant 4 douz.	3.60
Citron — 2 —	1.80
Orange — 2 —	1.80
Framboise — 2 —	1.80
Fraise — 2 —	1.80
Chocolat — 2 —	1.80
Pêche — 2 —	1.80
Cerise — 2 —	1.80
Vanille — 2 —	1.80

Poids, caisse de 4 douz., 15 liv., caisse
de 2 douz., 8 livres.

Tarif de fret, 2e classe.



Fait en Canada

Caisse assortie, contenant 2 douz.	2.50
Chocolat, — —	2.50
Vanille, — —	2.50
Fraise, — —	2.50
Citron — —	2.50
Sans essence — —	2.50

Poids par caisse, 11 liv. Tarif de fret,
2e classe.

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE,

Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-

vre, c-s 30 livres, la livre ..	0.45
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre ..	0.45
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre ..	0.45
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	
c-s 30 livres, la livre ..	0.52
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre ..	0.52
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre ..	0.52

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 li-	
vre, c-s 30 livres, la livre ..	0.45
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre ..	0.45
— — — ¼ livre, c-s	
30¼ livres, la livre ..	0.46
Etiquette Argent, paquet de 1 livre,	
c-s 30 livres, la livre ..	0.52
— — — ¼ livre, c-s 30	
livres, la livre ..	0.52
— — — ¼ livre, c-s 30	

AGENCES



AGENCES

LAPORTE, MAR-

TIN LIMITEE

Eau de Vichy

Admirable crown. . 50 Btles.	8.50 c-s
Neptune 50 Btles ..	9.50 c-s

Limonade de Vichy

La Savoureuse . . . 50 Btles	12.50 c-s
100¼ Btles	15.00 c-s

VOS CLIENTS,

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

N'hésitez pas à leur dire que les

Fèves au Lard de CLARK



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

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

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

W. Clark Ltd - Montréal

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

SAUCISSE DIONNE

Tél. Lasalle 92



Faite Exclusivement de

PORC FRAIS

La Meilleure Saucisse au Monde

Tenez-la en stock et ayez des clients satisfaits

DIONNE'S SAUSAGES
287 RUE ADAM, MAISONNEUVE

Les clients satisfaits sont le meilleur actif d'un commerce d'épicerie

Les préparations de

Cacao et de Chocolat de BAKER



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

Ils Donnent Toujours Satisfaction

REGISTERED TRADE-MARK

Faite en Canada par

Walter Baker & Co. Limited

Maison Fondée en 1789
MONTREAL (P.Q.) DORCHESTER (MASS)

UN BON VENDEUR

La Farine Préparée de Brodie

Voyez le Coupon des Epiciers dans chaque Carton.

Brodie & Harvie Limited,
Tél. Main 436. MONTREAL



Tel. Bell Est 2665

L. SEMETEYS

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

Demandez nos Liqueurs de Familles

191 rue Montcalm MONTREAL

LISEZ

Régulièrement

LE

PRIX COURANT

Il vous donnera des indications sur la façon de commercer et vous tiendra au courant des prix du marché.

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

Mathieu CASSE LA TOUX

Gros flacons.—En vente partout.

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



CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



En boîtes seulement.

Empaqueté comme suit:

Caisnes de 96 paquets de 5 cents . . . \$3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. . . \$3.45

— — 120 — de ½ livre. . . 2.65

— — 30 — de 1 livre. . .

et 60 paquets mélangés, ¾ livra. 2.55

• La Le La
Qualité Service Demande

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

Essayez-nous pour votre prochaine commande.

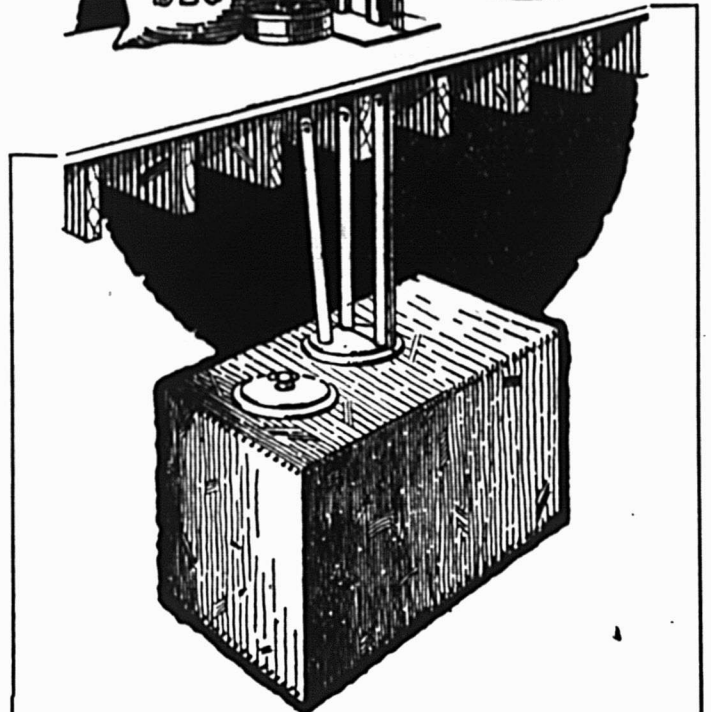
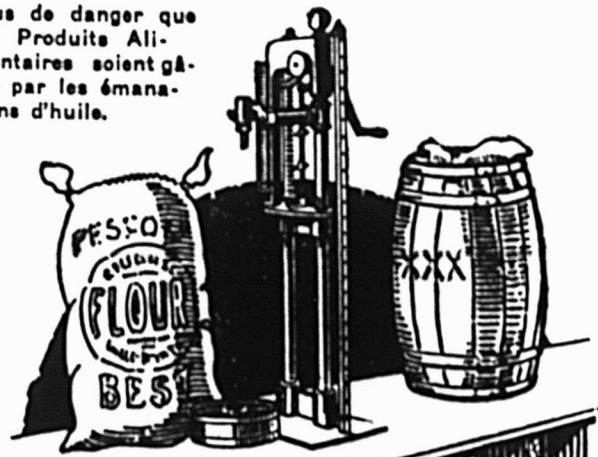
Demandez-nous notre plus récente liste qui vous donnera une idée des lignes que nous manufacturons.

Nous accueillerons avec plaisir vos demandes d'informations.

The Montreal Biscuit Company

Manufacturiers de
Biscuit et Confiserie
Montréal

Plus de danger que les Produits Alimentaires soient gâtés par les émanations d'huile.



Systeme d'Emmagasinage de l'Huile **BOWSER** ESTABLISHED 1888

Les dommages sérieux qui arrivent fréquemment aux approvisionnements alimentaires par les émanations d'huile, sont dus à l'emmagasinage défectueux de l'huile. Les émanations, du fait de leur assimilation facile avec l'air, se répandent dans tout le magasin où tous les aliments capables d'absorption et de contamination sont rendus inutilisables.

Le BOWSER retient les émanations d'huile (qui sont d'ailleurs la force et le corps de l'huile), là où elles doivent être, c'est-à-dire dans l'huile même—et préviennent toutes autres pertes telles que renversement, égoutement, sur-mesure, etc.

Tout marchand vendant de l'huile devrait avoir un Bowser — c'est un épargneur d'argent et un producteur de profits.

Ecrivez à présent pour catalogue.

S. F. BOWSER & Co., Inc.
TORONTO (Ont.)

BUREAUX DE VENTES DANS TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS PARTOUT

FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



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

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

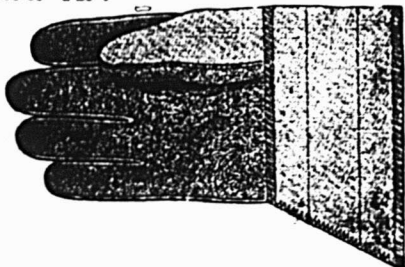
Donnez à vos clients le mieux qui puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

Les Gants de Coton

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

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et ne clientèle pour l'avenir.

Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Violette ou Massif avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 16" à 25".



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande, Peau-tou, égère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui t l'ompho partout.

The American Pad & Textile Co.
CHATHAM (ONT.)

YEAST ROYAL CAKES

Epiciers : Les pains de Levure Royal, comme tous les autres produits de cette Compagnie, et à cause de leur qualité supérieure, sont depuis longtemps reconnus comme les meilleurs du Canada. Ils donnent depuis si longtemps une satisfaction si parfaite que toute tentative d'expérimentation avec des marques inconnues peut entraîner et entrainera la perte de clients précieux

ROYAL YEAST CAKES



BLUE LABEL

Fait un Pain Parfait.

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

TORONTO, ONT.

WINNIPEG

MONTREAL



BLUE LABEL

VENDEZ DU BON POISSON



LES ALIMENTS MARINS DE LA MARQUE BRUNSWICK

sont bons. Leur qualité et leur bon goût les placent depuis longtemps comme les aliments marins de premier ordre.

Le poisson devient chaque jour plus populaire. Tournez la demande du bon côté, aidez vos clients à conserver les approvisionnements de viande du Canada en vendant les Aliments Marins de la Marque Brunswick.

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

LE PRIX COURANT

REVUE HÉBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . \$2.50
Canada et États-Unis . \$2.00 } 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 à
nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration
l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 7 décembre 1917

Vol. XXX—No 49

Les Etalages de Vitrines et les Fêtes

Quelques jours à peine nous séparent des fêtes de Noël et du Jour de l'An et, il est à espérer que malgré les circonstances présentes, les affaires n'en seront pas moins brillantes et apporteront aux marchands un précieux encouragement. Aussi bien les marchands doivent-ils ne rien négliger pour attirer les ventes à leur magasin pendant cette période propice aux achats multiples, et porter leur attention plus particulièrement sur la confection de leurs étalages qui seront pour beaucoup dans leur succès. Il n'est donc pas sans intérêt, à la veille des fêtes de faire quelques méditations sur la nécessité et la valeur des étalages de vitrine.

Ce n'est pas parce que vous avez des marchandises en magasin que cela veut dire que vous les vendrez. Il y a beaucoup de magasins qui sont pleins jusqu'au plafond de bonnes marchandises et qui n'en vendent pas assez pour faire leurs frais. Les marchandises doivent être montrées, mises en étalage. Si vous tenez magasin sur la base de celui qui attend qu'on vienne lui demander ses marchandises, cela vous prendra beaucoup de temps avant d'avoir quelque argent devant vous et de vous payer le confort que permet le succès. Il y a des marchands qui n'ont jamais fait d'étalage de leur vie et qui n'en comprennent pas la valeur. L'un d'eux nous disait récemment: "Nous n'avons pas besoin de caisse d'étalage pour les pommes de terre, parce que lorsque un client a besoin de pommes de terre, on n'a pas besoin de le lui rappeler."

C'est possible, mais il y a neuf chances sur dix pour qu'une personne qui a besoin de pommes de terre aille les acheter là où elles les a vues bien étalagées plutôt que dans un magasin où le propriétaire les cache dans un coin obscur de la cave. Les pommes de terre n'ont peut-être pas besoin d'un casier d'étalage, mais les pommes de terre présentées et offertes d'une façon agréable se vendront plus volontiers et plus rapidement que celles cachées à la vue.

L'idée du marchand en question à propos des pommes de terre était probablement de prétendre que les produits nécessaires à la vie se vendaient de toutes façons et qu'il n'était pas besoin de s'efforcer d'en activer ou d'en augmenter la vente.

Nous prétendons cependant que la consommation d'un aliment aussi ordinaire que les pommes de terre peut être stimulée en offrant aux gens des pommes de terre de différentes sortes et en les encourageant à en acheter en montrant ces marchandises sous leur meilleur jour.

Que les produits soient connus ou non, ils paraissent plus attrayants et tentent plus l'acheteur lorsqu'ils sont convenablement étalagés.

D'ailleurs, le soin dans les étalages possède une véritable valeur commerciale, même s'il ne contribue pas à augmenter la consommation des produits en question. On s'arrêtera pour acheter toujours de préférence aux magasins possédant de jolis étalages.

Les étalages valent la peine d'être confectionnés avec soin, même s'ils ne vous amènent pas de nouveaux clients, parce qu'ils augmenteront les achats des gens qui sont déjà vos clients.

La présentation de marchandises rappellera souvent au visiteur qu'il a besoin de telle ou telle chose qu'il aurait probablement oublié sans cela.

Si tels produits sont appropriés ou non aux besoins d'étalage, cela fait peut-être une différence dans la manière dont ils doivent être présentés, mais cela ne change rien au principe que de "montrer les marchandises les fait vendre."

Moins d'étalages signifient moins de ventes, qu'il s'agisse de pommes de terre ou de vêtements.

Nous sommes tous dans le commerce pour vendre des marchandises et pour gagner de l'argent, pour donner satisfaction à nos clients ainsi qu'à nous-mêmes et pour atteindre ce but, il faut faire appel au bon sens. Les

Ne courez aucun risque de perdre des ventes; ayez toujours en
mains un ample stock de

TABAC NOIR A CHIQUER

Black Watch



opportunités qu'on laisse échapper sont autant de profits qui vont à la caisse du voisin. L'emploi convenable des vitrines de magasin pour fins d'étalage est un des moyens les plus directs et les plus efficaces d'attirer l'attention des acheteurs et de faire venir leur argent à votre caisse.

On n'a qu'à jeter les yeux sur les succès universellement remportés par ceux qui suivent cette méthode, soit dans les grands magasins, soit dans les petits, pour en conclure qu'il y a derrière cette pratique une force irrésistible qui a pour effet de provoquer et d'activer les ventes.

Une vitrine mal tenue est l'indice d'un mauvais commerçant. L'extérieur est l'indication de ce qui se trouve à l'intérieur. Rien ne saurait faire noter un magasin comme arriéré, aussi justement qu'une vitrine mal utilisée qui demeure la même de mois en mois. Vous cesseriez certainement d'acheter un magazine ou un journal où de mois en mois, de jour en jour, vous trouveriez les mêmes gravures ou articles. Aussi petite que soit une vitrine, elle peut devenir un gros facteur de votre capacité de vente.

Le bon étalagiste doit avoir l'instinct d'un vendeur; il doit comprendre le public et posséder une connaissance approfondie de la nature humaine. Par son initiative, il fera appel à l'imagination et à la curiosité aussi bien qu'au bon sens et tout ce qu'il place adroitement dans la vitrine deviendra par soi-même une force vendante irrésistible.

Incontestablement, il est profitable pour vous, de mettre en étalage vos marchandises dans les vitrines, mais il y a la bonne manière et la mauvaise manière de le faire. La bonne manière est de n'y placer qu'une seule espèce de marchandises à la fois. Ne croyez pas que parce que vous avez une grande variété de marchandises dans votre magasin, vous devriez les mettre en vitrine d'un seul coup, de crainte que le public ne s'imagine que vous n'avez rien d'autre en stock. Une vitrine pleine de chaussures, ou une vitrine pleine de chapeaux, ou une vitrine pleine de chemises ou de boîtes de conserves, fera une plus grande impression sur le passant et fera vendre plus de marchandises qu'une vitrine remplie d'un assortiment de chapeaux, de chaussures, de chemises et de boîtes de conserves.

De fait, pour saisir intelligemment quelque chose il ne faut pas s'occuper de trente-six autres à la fois. Lorsque vous hésitez dans la confection de votre étalage, voyez vous-mêmes l'effet qu'il produit sur vous, car la nature humaine se ressemble. Vous savez que lorsque vous voyez une vitrine remplie d'une multitude d'objets divers elle ne fait aucune impression sur votre esprit, vous passez devant et la regardez sans en retenir quoique ce soit. Une vitrine doit forcer l'attention, elle doit vous arrêter et vous intéresser pour une raison quelconque.

Le marchand-détaillant en général a l'avantage d'avoir une grande variété de marchandises à mettre en étalage, et il devrait savoir choisir dans un stock ce qui lui est le plus avantageux de mettre en devanture.

On ne saurait donner des règles positives et complètes pour la confection des étalages d'une même espèce de marchandise. Le tout dépend du voisinage, de la situation du magasin, de la forme et de l'ampleur des vitrines.

Les marchandises convenant à chaque saison de l'année devraient être mises en étalage en temps voulu et

pour faire cela systématiquement et intelligemment on peut établir et conserver devant les yeux un calendrier d'étalages de vitrines pour toutes les époques de l'année.

D'ailleurs, il est supposé que l'étalage des vitrines devrait être changé chaque semaine, c'est le meilleur moyen d'obtenir de bons résultats.

LE FERBLANC SOUS LICENCE

La situation du ferblanc en feuilles qui était devenue si sérieuse au début de l'année, loin de s'améliorer n'a fait que s'aggraver. L'approvisionnement de ferblanc disponible ne semble pas être égal à la demande. Il y a certains usages pour lesquels l'emploi du ferblanc s'impose, entre autres, pour la préservation des produits alimentaires. Pour éviter toute perte du ferblanc, le Bureau du Conseil de Guerre des Etats-Unis, suivant l'autorité qui lui a été conférée a défendu l'exportation de tout ferblanc, sauf sous licence. Ces licences vérifieront le fait que le ferblanc est pour être employé à la conservation des aliments ou pour répondre à d'autres besoins désignés des pays en guerre avec l'Allemagne.

Cet embargo est de grande importance pour le Canada. Tout le ferblanc du Canada nous vient des Etats-Unis. Il est vrai que la plus grande partie du ferblanc entrant au Canada sert à la préservation des produits alimentaires. On s'attend cependant à ce qu'il y ait quelque perturbation causée dans les affaires du fait de l'action du Bureau du Commerce de guerre, à ce sujet.

Les termes de ces restrictions se lisent comme suit :

(1) Aucune licence ne sera accordée pour l'exportation du ferblanc en feuilles pour usage autre que celui de récipients alimentaires, sauf sur évidence suffisante que le ferblanc sera employé de telle manière qu'il servira aux besoins militaires des nations en guerre avec l'Allemagne et ses alliés.

(2) Pour les demandes de licences pour exportation du ferblanc pour fins de fabrication de récipients alimentaires, la préférence sera donnée aux demandes fournissant l'évidence que des aliments à être mis en boîtes seront pour l'usage des nations en guerre avec l'Allemagne et ses alliés.

(3) Nulle licence ne sera accordée pour l'exportation d'articles (autres que ferblanc en feuilles) contenant du ferblanc, sauf sur évidence que les articles dont il s'agit seront employés de manière à contribuer à l'effort militaire et autres besoins vitaux des nations en guerre avec l'Allemagne et ses alliés. La préférence sera donnée aux cas où l'évidence sera fournie que les dites marchandises seront employées de manière à contribuer à la production ou au transport des produits alimentaires pour l'usage des nations en guerre avec l'Allemagne et ses alliés.

(4) Nulle licence ne sera accordée pour l'exportation du ferblanc en feuilles, sauf pour les manufacturiers de feuilles ou autres qui, soit au moment de faire demande, soit avant l'expédition du pays, présenteront l'évidence qu'ils ont acheté les feuilles d'un manufacturier sur l'ordre ferme d'un acheteur à l'étranger. Cette règle s'applique aussi bien aux demandes présentes qu'à celles futures.

ON PEUT VENDRE DES LIQUEURS SAMEDI

Nombre d'épiciers licenciés nous ont demandé s'ils pouvaient vendre des boissons alcooliques samedi, 8 décembre, jour de la fête de l'Immaculée Conception. La loi provinciale des licences ne prévoit pas d'interdiction pour cette fête; en conséquence les épiciers pourront vendre des liqueurs ce jour-là.

D'ailleurs les jours d'interdiction de vente des liqueurs sont les suivants: Noël, Jour de l'An, Vendredi Saint, Confédération, Fête du Travail, encore que les épiciers licenciés puissent rester ouverts le Vendredi Saint, le Jour de la Confédération et le Jour de la Fête du Travail, mais sans qu'il leur soit permis de vendre ou d'expédition des liqueurs enivrantes ces jours-là.

PAS DE VENTE DE BOISSONS SPIRITUEUSES LE JOUR DES ELECTIONS

Le 17 décembre prochain, jour des élections fédérales, la vente des boissons alcooliques sera interdite comme l'indique l'article suivant des Statuts Refondus du Canada:

"Chap. 6, Art. 236.—Nulles liqueurs spiritueuses ou fermentées, et nulles boissons fortes ne peuvent être vendues non plus que données dans aucun hôtel, aucune auberge, aucun magasin ou autre endroit dans les limites d'un arrondissement de scrutin pendant toute la durée du jour du scrutin à une élection. 63-64 V., c. 12, art. 107."

D'autre part, nous lisons à l'article 261, du même chapitre:

"Quiconque vend ou donne des liqueurs spiritueuses ou fermentées, ou des boissons fortes dans quelque hôtel, auberge, magasin ou autre endroit dans les limites d'un arrondissement de scrutin, pendant toute la durée du jour du scrutin de l'élection, est passible, sur conviction par voie sommaire, d'une amende de cent dollars pour chaque contravention, et d'un emprisonnement n'exécédant pas six mois à défaut du paiement de cette amende. 63-64 V., c. 12, art. 107."

D'après ce texte de loi, les épiciers licenciés ne peuvent vendre aucune boisson alcoolique pendant toute la durée du jour du scrutin, c'est-à-dire le 17 décembre prochain. Cependant dans les arrondissements où le candidat à la députation fédérale a été élu par acclamation, cette interdiction n'est pas applicable.

L'IMPORTANCE DES PRODUITS EN PAQUETS

Le Modern Merchant and Grocery World de Philadelphie, en commentant l'embargo sur les produits canadiens en paquets, dit ce qui suit:

"L'épicière qui reviendra pour tout ce qu'il vend, à la base du débit en vrac, ou à quelque chose d'approchant, sera étonnée de l'importance qu'il découvrira immédiatement dans l'idée de l'emballage au point de vue de son commerce. Si tout est ramené à la vente en vrac, la dépense de tenir commerce augmentera probablement de 50 pour 100. Il se peut même que certains détaillants ne trouvent plus possibilité de faire leur présent volume d'affaires, avec le nombre de commis disponibles sur place. L'idée de l'emballage est coûteuse, cela ne fait aucun doute, mais elle est un bienfait merveilleux pour le détaillant. Tous les détaillants ne le pensent pas. Ils parlent des profits meilleurs qu'ils peuvent faire sur les marchandises en vrac, mais se rappellent-ils du temps et de l'argent qu'ils

sont forcés de dépenser pour faire leurs ventes?"

C'est là une opinion de bon sens. Lorsqu'on juge d'une chose, on ne doit pas prendre seulement un point de vue, mais tous les points de vue. Et tous les points de vue, comme ils nous apparaissent et comme ils apparaissent, à la plupart des journaux de commerce, semblent opposés à toute campagne contre l'article en paquet. Le témoignage ci-dessus en est une preuve nouvelle.

STATISTIQUES AGRICOLES DANS QUEBEC

Le Bureau provincial des Statistiques a communiqué cette semaine, les statistiques suivantes, établies d'après une évaluation faite le 31 octobre dernier.

Comme on le voit, le bulletin ne fournit des renseignements que sur les racines et les plantes fourragères.

Les chiffres donnés dans ce communiqué permettent de comparer les années 1916 et 1917, quant aux items suivants: les superficies ensemencées ou en culture, le rendement par acre, le rendement total, la qualité pour cent, les prix moyens et la valeur totale.

Pommes de terre: En 1917: Superficie ensemencée, en acres, 226,917; rendement moyen à l'acre, 80.02 boisseaux, rendement total: 18,158,000 boisseaux; qualité pour cent, 65; prix moyen de vente, par boisseau, \$1.38; valeur totale, \$25,058,000.

En 1916: Superficie ensemencée, en acres, 112,000; rendement moyen, à l'acre, 131,000 boisseaux; rendement total, 14,672,000 boisseaux; qualité pour cent, 76; prix moyen de vente, par boisseau, 0.97, valeur totale, \$14,232,000.

Navets, etc.: Ce titre comprend les navets, les choux de Siam, les betteraves et les autres plantes racines, bien que les navets et les choux de Siam dominent par leur quantité.

En 1917: Superficie ensemencée, en acres, 70,192; rendement moyen, à l'acre, 224.51 boisseaux; rendement total, 15,759,000 boisseaux; qualité pour cent, 88; prix moyen par boisseau, 0.59; valeur totale, \$9,298,000.

En 1916: Superficie ensemencée, en acres, 10,000; rendement moyen, à l'acre, 265.000 boisseaux; rendement total, 2,650,000 boisseaux, qualité pour cent, 88; prix moyen, par boisseau, 0.48; valeur totale, \$1,272,000.

Foin et trèfle: En 1917: Superficie en prairie, en acres, 2,961,983; rendement moyen, à l'acre, 1.71 tonne; rendement total, 5,065,000 tonnes; qualité pour cent, 85; prix moyen, par tonne, \$9.58; valeur totale, \$48,523,000.

En 1916: Superficie en prairie, en acres, 2,985,000; rendement moyen à l'acre, 1.75 tonne; rendement total, 5,224,000 tonnes; qualité pour cent; 93; prix moyen par tonne, \$11.00; valeur totale, \$57,464,000.

Luzerne: En 1917: Superficie en culture, en acres, 3,818; rendement moyen, à l'acre, 2.26 tonnes; rendement total, 8,600 tonnes; qualité pour cent, 85; prix moyen, la tonne, \$8.37; valeur totale, \$72,000.

En 1916: Superficie en culture, en acres, 2,600; rendement moyen, à l'acre, 2.65 tonnes; rendement total, 7,000 tonnes; qualité pour cent, 87; prix moyen la tonne, \$9.50, valeur totale, \$67,000.

Le consommateur qui paye ses factures tous les deux mois seulement et qui exige des livraisons quatre ou cinq fois par jour, est bien mal venu pour se plaindre du coût élevé de la vie. C'est lui qui a contribué à placer le marché sur la base où il se trouve actuellement.

LA METHODE RECOMMANDEE PAR LE CONTRO- LEUR DES VIVRES POUR LA DISTRI- BUTION DU LAIT.

Le rapport qui a été rendu public concernant la distribution du lait, comporte une recommandation que l'écart maximum ou différence entre le prix payé au producteur, et le prix exigé du consommateur, ne devrait pas dépasser, après le 1er décembre, 5 cents la pinte dans les Provinces Maritimes, Ontario et Québec, et cinq cents et quart par pinte dans le Manitoba, la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie Anglaise. Cet écart maximum ou marge des distributeurs, représente les frais actuels de distribution, dans des conditions ordinaires, et sont destinées à accorder du temps pour la réglementation des affaires des distributeurs de lait.

Le comité du lait du Bureau du Contrôleur des Vivres dit clairement que ses recommandations ne comportent pas la sanction d'une augmentation de la marque des distributeurs, dans aucune des municipalités où elle est plus faible en ce moment que le maximum de la marge proposée. Dans le cas d'Ottawa, le comité recommande que la présente marge de 3¼ cents la pinte, ne devrait pas être augmentée. On prévoit le cas d'une diminution subséquente de ces maxima de marge, partout où l'on trouvera après enquête, qu'une économie peut être effectuée par la réorganisation de la livraison et l'élimination des grosses dépenses résultant de la duplication inutile des services. Le comité estime que dans les présentes conditions, il y a une perte moyenne de 1 et 1/8 cent par pinte que l'on pouvait prévenir, en adoptant le système de "livraison unique" au "local zone."

M. Hanna, en publiant son rapport, a déclaré que la réorganisation de la livraison du lait, telle que recommandée par le comité, nécessiterait la coopération des gouvernements provinciaux, si l'on veut l'établir sur une base permanente. Il explique que le Contrôleur des Vivres, était investi d'après la Loi des Mesures de Guerre, et quand cette loi sera abrogée, les règlements que le Comité a esquissés, les règlements qui sont en vigueur en ce moment, cesseront d'être effectifs, à moins que l'autorité provinciale pourvoit à une réorganisation permanente de la distribution du lait. Les gouvernements provinciaux, s'ils le jugent à propos, peuvent adopter une législation donnant effet à cette réorganisation, et permettant soit aux municipalités, soit à des compagnies privées, le droit d'exercer la livraison du lait, selon le plan proposé par le comité. Le rapport démontre que dans les circonstances actuelles, le prix du lait payé au producteur n'est pas excessif. La moyenne d'augmentation du prix du lait, a été de moins de 30 pour cent, pendant que le prix moyen des vaches, de la nourriture et de la main-d'oeuvre a augmenté de 5% à 75% respectivement. On signale le fait que pour se procurer une ample provision de lait, il faut toujours allouer un profit raisonnable aux cultivateurs. Un prix qui ne promettait pas un profit suffisant, résulterait dans une diminution de production et conséquemment mettrait en danger l'approvisionnement du lait. En prenant la moyenne dans les principales villes du Canada, on trouve que le cultivateur reçoit de six à huit cents la pinte pour son lait, pendant que le consommateur paie de six à treize cents la pinte. La moyenne du coût pour le distributeur est de 2¾ à 6½ cents la pinte, et varie d'après le nombre de distributeurs dans les villes. Le comité fait rapport que cette marge est excessive, et la cause en est dans le nombre de distributeurs.

Le rapport pourvoit à la nomination de comités provinciaux destinés à faire des enquêtes sur le coût de la livraison du lait dans une ville quelconque, et de faire toutes les recommandations jugées nécessaires. Dans les cas où il y avait pertes économiques, et qu'il s'agirait de réorganiser la distribution, on recommande la nomination d'une commission locale pour s'occuper de cette réorganisation. Le comité espère obtenir les résultats suivants:

1o—Une réduction dans le prix du lait au consommateur, ou une augmentation du prix payé au producteur, ou une répartition de l'économie entre les deux classes.

2o—La mise en disponibilité d'un nombre considérable d'hommes pour le service militaire ou autres importants services de guerre.

3o—Economie en faveur des producteurs et des distributeurs, par l'achat coopératif des approvisionnements, et l'uniformité d'outillage.

4o—Une meilleure qualité de lait pourrait être obtenue, avec, par conséquent, une réduction dans la mortalité, et une économie de dépense, pour prévenir la tuberculose et autres maladies, de se propager.

Le rapport est signé par MM. P.-B. Tustib, chef de la division des Aliments et de la Laiterie, Winnipeg (Président); Wilson, commissaire de la Laiterie, Régina; R.-W. Wigmore, commissaire, Saint-John; N.-E. MacKay, Président du Bureau de Santé, Halifax; J. Bingham, gérant de l'Ottawa Dairy, Ottawa; Dr. T. Boucher, Officier de Santé, de Montréal; W.-R. Hamilton, ancouver, C.-B.; E.-H. Stonehouse, président de l'Association des Producteurs de Lait d'Ontario.

Avant de mettre en force un pareil projet, le Contrôleur des Vivres devrait s'enquérir des exigences du public quant au service demandé et des frais multiples que ces exigences entraînent.

GROSSE RECOLTE DE FEVES DANS LE SUD

La plus grosse récolte de fèves qui se soit jamais vue, est battue en ce moment dans la Californie du Sud. Le travail a commencé il y a une dizaine de jours et l'on ira vite, de façon à ce que la récolte soit rentrée en magasin avant l'arrivée des pluies.

La valeur estimée de la récolte de la Californie du Sud est de \$14,000,000, y compris la production de fèves lima. La récolte de 1917 dépassera du double celle de 1916, suivant les chiffres compilés par les principaux agents à commission de Los Angeles.

La Californie du Sud est le centre de production le plus important des Etats-Unis pour les fèves lima, et la production de ce légume a été augmentée à un tel degré que son évaluation se chiffre dans le voisinage de \$10,000,000.

GAUVREAU BEAUDRY & CIE

Dans notre numéro du 30 novembre dernier, nous avons mentionné parmi les nouvelles incorporations fédérales, la compagnie formée sous la rubrique Gauvreau, Beaudry & Cie, de Québec, comme étant au capital-actions de \$150,000; c'est \$750,000 qu'il y a lieu de lire.

LES NOIX PECAN

Un mouvement considérable a commencé dans la récolte des Noix Pécan dans les Etats du Golfe. La Louisiane produira une récolte approximative de 7,000,000 de livres de pécan commerciales, en outre de grosses quantités de pécan récoltées dans les jardins particuliers.

EMBARGO SUR LE BLE-D'INDE DES ETATS-UNIS

Le Bureau du Commerce de guerre des Etats-Unis vient de publier un ordre prohibant l'exportation du blé-d'Inde, sauf dans des cas spéciaux où l'évidence a été fournie de la nécessité d'exportation. Cette action a été prise à la suite de l'arrivage de la nouvelle récolte. Les exportateurs ont été priés de ne point faire aucun envoi ou aucun contrat pour exportation à moins que des licences d'exportation aient été préalablement accordées.

LES ALLIES VENDENT DU SUCRE AUX ETATS-UNIS

Le contrôleur des vivres annonce que dans le but de remédier à la rareté temporaire du sucre, les alliés ont cédé 26,750 tonnes de sucre aux consommateurs des Etats-Unis. L'administration des vivres des Etats-Unis a acheté pour le gouvernement français 100,000 tonnes de la nouvelle récolte de sucre de la Louisiane. Cette transaction représente une valeur de \$13,000,000.

LES LEGUMES A LA LIVRE

Une délégation de l'association des bouchers et une autre de l'association des épiciers se sont présentées, cette semaine, devant la commission de législation, à l'hôtel de ville de Montréal et ont demandé l'adoption par la ville d'un règlement qui leur permettrait de vendre des légumes à la livre. La commission a promis d'étudier cette question.

IL FAUT AUGMENTER LA PRODUCTION DU PORC

Un grand congrès agricole a été tenu dernièrement au parlement provincial à Québec, sous les auspices du ministère de l'agriculture, pour discuter de l'opportunité d'augmenter la production du porc. Donnant les raisons de cette opportunité, M. J. Antonio Grenier, président des séances, disait :

Le nombre des pores abattus aux abattoirs américains pendant le mois d'août 1917, a diminué de 2,500,000, si on le compare avec le même mois de 1916. Les statistiques de septembre 1917 font voir une diminution de plus de 1,000,000, si on les compare avec celles de 1916. Au Canada, la comparaison faite entre septembre 1916 et 1917 accuse une diminution de 27 pour cent.

Et pendant que les troupeaux diminuent en Europe, aux Etats-Unis, au Canada, la consommation augmente chez les alliés dans des proportions énormes, parce que le nombre de bouches à nourrir est infiniment plus grand. Il faut en effet alimenter les armées françaises, anglaises, américaines, belges, italiennes, canadiennes, australiennes, etc., de plus, elle augmente parce que la consommation par tête est plus considérable chez

les militaires que chez les civils, cela pour des raisons faciles à concevoir."

Mais pourquoi stimuler plus spécialement la production des pores. Répondons en exposant quelques principes d'économie agricole en matière d'industrie porcine—principes que nous trouvons très intéressants :

1o—Le pore est l'animal qui convertit le plus facilement, le plus économiquement et le plus rapidement en argent la nourriture qu'on lui donne;

2o—Sa faculté d'adaptation est sans pareille, sa versatilité de même;

3o—Il peut croître à peu près partout;

4o—Il exige peu de capitaux;

5o—Il réclame relativement peu de soins;

6o—Il utilise à très bon compte les sous-produits de l'industrie laitière, les sous-produits de meunerie de même que les déchets les plus variés;

7o—Son élevage est relativement facile par le fait qu'à moins d'une spécialisation intensive il n'exige pas d'aptitudes particulières.

8o—Il est peu sujet aux maladies;

9o—Il se contente d'une habitation plutôt rudimentaire;

10o—Il est très prolifique et croît rapidement. Une seule truie peut facilement produire 1500 livres de viande en douze mois.

11o—Sa viande est l'une des plus concentrées et des plus nourrissantes. Elle requiert peu d'espace dans les navires, les wagons; elle se manipule et se conserve facilement. Elle est tout particulièrement recommandable pour les soldats.



Les Poudres de chasse

DU PONT

se vendent à première vue

Depuis plus d'un siècle, les Poudres de Chasse Du Pont ont la confiance des sportsmen en toutes circonstances. Les Poudres de Chasse Noires et Sans Fumée, faites dans nos usines sont reconnues comme les étalons de qualité. Annoncées intensivement dans les revues sportives et par les exploits des sportsmen à la cible ou à la chasse, les Poudres de Chasse Du Pont se vendent d'emblée.

Spécifiez la poudre noire et sans fumée "DU PONT." Fiez-vous à la demande populaire et persistante pour les Poudres de Chasse Du Pont.

Pour brochures, tableaux et autres articles publicitaires, écrivez à la Division de la Poudre de Chasse

E. I. du Pont de Nemours & Co.

WILMINGTON - DELAWARE - U. S. A.

Fabricants de Poudre depuis 1802.

GUIDE DE L'ACHETEUR

ET

LISTE PARTIELLE DES PRODUITS DE NOS ANNONCEURS

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

- Acier en barre**
Nova Scotia Steel Co
Steel Co. of Can.
B. & S. H. Thompson.
- Affiche-réclame**
Canadian Poster Co.
- Allumettes**
The E. B. Eddy & Co., Ltd.
- Architecte**
L. R. Montbriand.
- Armes à feu**
Remington Arms Co
Dupont de Nemours.
- Assurances-feu**
Assurance Mont-Royal.
British Colonial Fire Ins. Co.
Clé d'Ass. Mut. du Commerce.
Fainhart & Evans.
Liverpool-Manitoba.
Western Ass. Co.
- Assurance-vie**
Canada Life Ass. Co.
La Prévoyance.
Sun Life Ass. Co.
- Auditeur**
Benolt et DeGrosbols.
- Banques**
Banque d'Hochelega.
Banque Nationale.
Banque Molson.
Banque Provinciale.
- Banquier**
Garand, Terroux & Co
- Bas**
Chipman Holton Knitting Co.
- Beurre de Peanut**
Wm. Clark, Ltd.
- Bière et Porter**
Molson Breweries.
National Breweries.
- Biscuits**
McCormick Biscuits.
Montreal Biscuits Co.
- Borax**
B. & S. Thompson & Co., Ltd.
- Bouchons**
S. H. Ewing & Sons.
- Bourreaux et colliers pour**
American Pad & Textile Co
- Broche d'embouteillage**
S. H. Ewing & Sons.
- Cacao**
Walter Baker Co.
Borden Milk Co.
Cowen & Co.
- Cafés**
Kearney Bros., Ltd.
- Café condensé**
Borden Milk Co.
- Caisse Enregistreuse**
National Cash Register Co.
- Capsules pour bouteilles**
S. H. Ewing & Sons.
- Casquettes**
Cooper Cap. Co.
- "Catsup"**
Wm. Clark, Ltd.
Heinz Co.
- Charbon**
Geo. Hall Coal Co.
- Chemises**
Tooke Bros., Ltd.
- Chocolats**
Walter Baker & Co.
- Cigarettes**
Imperial Tobacco Co
- Ciment**
Canada Cement Co.
- Cognacs**
Henri Roy.
- Cornichons**
Helntz & Co.
L. Semeteys.
- Corn Starch (Amidon)**
The Canada Starch Co.
- Courroies pour boîtes**
J. E. Beauchamp & Co.
- Coton (manufacturier)**
Dominion Textile Co.
- Crème de tartre**
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Curateur**
E. St-Amour.
- Cuves**
The E. B. Eddy & Co.
- Eaux gazeuses**
Art. Brodeur.
- Épiceries en gros**
Chaput & Fils.
Escott.
Hudon, Hebert & Cie.
Hudon & Orsall.
Laporte, Martin & Cie, Ltee.
- Épingle à linge**
Wm. Cane & Sons Co.
- Essences Culinaires**
Henri Jonas & Cie.
- Claques**
Can. Consolidated Rubber Co.
- Collection de comptes**
Handy Collection Ass'n.
- Collets (faux-cols)**
Cluett, Peabody & Co.
- Comptables**
Benolt & DeGrosbols.
L. A. Caron.
Gagnon & L'Heureux.
Gonthier & Midgley.
- Confiseries**
McCormick Biscuit Co.
Montreal Biscuit Co.
- Confitures**
Dominion Canners, Ltd.
L. Semeteys.
- Conserves de viande**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Conserves de fruits**
Dominion Canners, Ltd.
- Essence culinaire**
Henri Jonas & Cie.
- Farine**
Lake of the Woods Milling
Co.
- Farine préparée**
Brodie & Harvie.
- Ferblanc**
A. C. Leslie & Co., Ltd.
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Ferronnerie etc.**
Aug. Couillard.
L. H. Hebert & Cie.
Lewis Bros.
- Fèves au lard**
Wm. Clark, Ltd.
Dominion Canners, Ltd.
- Gants de toilette**
Hudson Bay Knitting Co.
- Ficelle**
Beveridge Paper.
- Gants de coton**
American Pad, Textile Co.
Hudson Bay Knitting Co.
- Ginger Ale**
Art. Brodeur.
- Gelées**
Dominion Canners, Ltd.
- Glycérine**
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Hardes faites**
Victoria Clothing.
- Harems en boîte**
Conners Bros., Ltd.
- Hôtel à Québec**
Hotel Victoria.
- Huitres**
Connecticut Oysters Co.
- Huile de foie de morue**
La Cle J. L. Mathieu.
- Huile de pétrole**
Imperial Oil Co.
- Imprimerie**
A. Letourneau.
- Jello (Gélatine)**
Genesee Pure Food
- Lait condensé**
Borden Milk Co.
Canadian Milk Products Co.
- Langue marinée**
Wm. Clark, Ltd.
- Levure (Yeast)**
E. W. Gillett & Co.
- Limes**
Nicholson File Co.
- Liquidateur**
E. St. Amour.
- Lumière de poche**
Spielman Agencies.
Canadian Nat. Carbon Co.
- Macaroni**
The C. H. Catell Co.
- Machines à cordonnerie**
United Shoe Machinery.
- Marchandises sèches**
Greenshields Ltd.
P. P. Martin & Cie, Ltee.
Alp. Racine, Ltee.
- Marinades**
L. Semetey.
- Marmelade**
Dominion Canners, Ltd.
- Mélasse**
West India Co.
Leacock Co.
- Métaux en lingots**
Leslie & Co.
B. & S. H. Thompson & Co.,
Ltd.
- Mince meat (viande hachée)**
Wm. Clark, Ltd.
- Monuments, etc.**
J. Brunet.
- Mons (Vadrouilles)**
Channell Chemical Co.
- Munitions**
Remington Arms Co.
- Nourritures pour enfants**
Borden Milk Co.
- Opticiens**
J. A. Langlois.
- Outils**
Canada Foundries & Forgings
Ltd.
- Overalls (Salopettes)**
Carhart - Hamilton Cotton
Mills.
- Pain pour oiseaux**
Cottam Bird Seed.
- Papeterie**
Beveridge Paper.
Jos. Fortier.
J. B. Holland & Fils.
- Papier**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy Co.
McArthur & Cie.
- Papier à construction**
Bird & Son.
A. McArthur.
The Patterson Mfg. Co.
(Amatites).
- Panier à mouches**
Tanglefoot.
- Papier-toilette**
Beveridge Paper.
The E. B. Eddy & Co.
- Pattes de cochons**
Wm. Clark, Ltd.
- Peintures**
Jamieson.
Martin-Senour & Co.
McArthur-Irwin.
Brandram-Henderson.
- Pelles**
J. E. Beauchamp & Co.
J. H. Roper & Co.
- Planches à laver**
E. B. Eddy & Co.
- Plumes de volailles**
P. Poullin & Cie.
- Poêles à l'huile**
Imperial Oil Co., Ltd.
- Poisson**
D. Hatton & Co.
- Poji pour auto**
Channell Chemical Co.
- Poli pour meubles**
Channell Chemical Co.
- Pots en grès**
Toronto Pottery Co.
- Poudre à laver**
Canadian Salt Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à nettoyer**
N. K. Fairbanks Co.
- Poudre à pâte**
B. W. Gillett & Co.
- Presses à papier**
Climax Baler Co.
- Remèdes patentés**
Chamberlin Med. Co.
- Réservoirs à gasoline et à l'huile**
S. F. Bowser & Co.
- Riz**
Mount Royal Mills & Mfg. Co.
- Rye whiskey**
Hiram Walker.
- Sacs d'épicerie**
The E. B. Eddy & Co.
- Sacs à farine**
E. B. Eddy & o.
- Sardines**
Connors Bros.
- Sauce "Worcestershire"**
Canada Sauce & Vinegar Co
- Saucisse**
Dionne Sausage Co.
- Saumon fumé**
D. Hatton & Co.
- Savons**
The N. K. Fairbanks & Co.
Fels & Co.
- Scies**
Dingston, Henry & Sons, Inc.
Simonds Canada Saw.
Manufacture de Scies de Le-
vis.
- Seaux**
The E. B. Eddy & Co.
- Sel**
Canadian Salt Co.
- "Shredded Wheat"**
Canadian Shredded Wheat Co.
- Sirup de canne**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
- Sirup de blé-d'Inde**
Canada Starch Co.
- Sirup de fruits**
Dominion Canners Ltd.
- Sirup pour le rhume**
La Cle J. L. Mathieu.
- Soda caustique**
Canadian Salt Co.
- Soda à laver**
Church & Dwight.
- Soda à pâte**
Church & Dwight.
- Soupe en boîte**
Wm. Clark, Ltd.
- Sous-vêtements**
Zimmerman Mfg. Co.
Schofield Woolen Co.
Kingsford Hosiery.
- Sucre**
St. Lawrence Sugar Ref. Co.
Atlantic Sugar & Ref. Co.
- Tabac à chiquer**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à priser**
The Imp. Tobacco Co.
- Tabac à fumer en palette**
The Imp. Tobacco Co.
- Thé**
Furuya & Nichimura.
Kearney Bros., Ltd.
- Thé de boeuf**
Wm. Clark, Ltd.
- Toitures**
A. McArthur & Co., Ltd.
- Tôle d'acier**
Leslie.
- Nova Scotia Steel Co**
- Vermicelles**
The C. H. Catell Co., Ltd.
- Vernis**
McArthur Irwin.
Martin-Senour.
Glidden Varnish Co.
- Vernis à chaussures**
Nugget Polish Co.
- Vêtements imperméables**
Can. Cons. Rubber Co.
- Volailles**
P. Poullin & Cie.
- Whiskey**
Jos. Seagram.
J. P. Wiser & Sons, Ltd.

Un Client Satisfait

Le plus grand actif qu'un marchand puisse avoir est un client satisfait.

Il y a trois moyens par lesquels on peut satisfaire un client:—

- (1) Par de bonnes marchandises vendues à un prix raisonnable.
- (2) Par un traitement courtois.
- (3) Par un prompt service.

De bonnes marchandises à des prix raisonnables peuvent être fournies en écoulant votre stock aussi fréquemment que possible et en prélevant sur ces marchandises un marge légitime de profit.

Un traitement courtois est dû à tous vos clients. Vos commis devraient traiter vos clients avec la plus grande civilité et avec respect.

Un prompt service peut être fourni à vos clients, en employant les méthodes les plus efficaces d'exécuter les ventes.

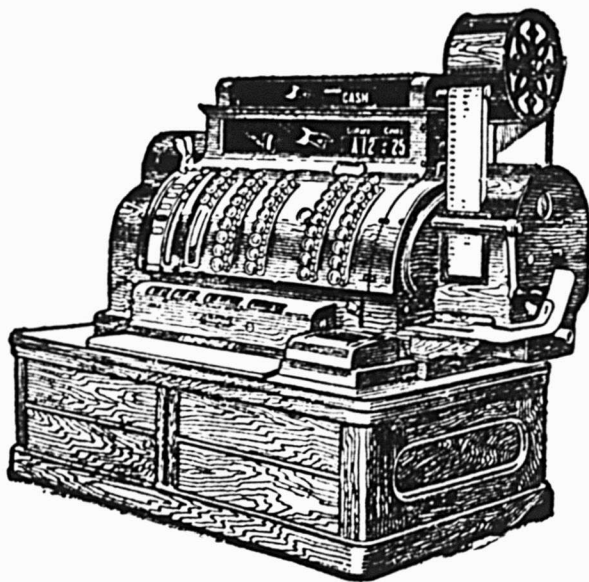
Un Système de Caisse Enregistreuse Nationale est la méthode la plus perfectionnée du monde. Il supprime les retards, les disputes, les erreurs et crée une rivalité amicale parmi vos commis. Il protège vos profits et épargne les frais superflus.

Ecrivez-nous pour plus amples informations, cela ne vous obligera en rien vis-à-vis de nous.

**The National Cash Register
Company of Canada, Limited**

350 Rue Christie

Toronto (Ont.)



La Banque Molsons

FONDEE EN 1855

Capital Versé \$4,000,000
Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL MONTREAL.

Succursales dans 98 des principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

Edward C. Pratt, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED
MANUFACTURIERS

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

GROSSES PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

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

Bureau Principal: New Glasgow (N.-E)

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

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

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 56

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de UN ET TROIS QUARTS POUR CENT (1¾%), étant au taux de SEPT POUR CENT (7%) sur le capital payé de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1917, et sera payable au Bureau-chef de la Banque, à MONTREAL, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1918, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 20 décembre prochain.

L'assemblée générale des actionnaires aura lieu au bureau-chef de la Banque mercredi, le 23 janvier 1918, à midi.

Par ordre du Bureau de Direction,
TANCREDE BIENVENU,
Vice-président et gérant-général.

Montréal, 30 novembre 1917.

Déc. 7-14-21-28--Jan. 4-11-18

BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

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

DIRECTEURS :

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

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)

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

187 Succursales et Agences au Canada
42 Bureaux de Quartiers.

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

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

La Banque de Montréal Reçoit son Centième Bilan

L'assemblée annuelle coïncidait aussi avec le cinquantième de services de la Banque, par sir Vincent Meredith, baronnet. — Sir Frederick Williams-Taylor expose les développements qui ont eu un effet spécial sur la position économique du Canada au cours de la présente année. — Tribut aux hommes d'outremer.

La centième assemblée annuelle de la Banque de Montréal s'est révélée l'un des événements historiques de la longue carrière de la banque.

D'après les rapports présentés, la Banque de Montréal se trouve dans une meilleure position aujourd'hui qu'elle ne l'a jamais été.

Simultanément avec la célébration du centième anniversaire de la Banque, l'on célébra aussi le cinquantième de services à la Banque de Sir Vincent Meredith, le président.

La haute estime que les actionnaires de la Banque ont pour Sir Vincent s'est manifestée par le chaleureux tribut qu'ils lui ont donné.

M. Nelles, l'un des plus vieux actionnaires, en attirant l'attention de l'assemblée sur le 100^{ème} anniversaire, fit une allusion particulière aux vaillants dirigeants qui sont aujourd'hui à la tête de la Banque, mentionnant spécialement Sir Vincent Meredith, R. B. Angus et lord Shaughnessy, et il espère que lorsque l'on fêtera un nouveau centenaire, ces noms soient inclus parmi les créateurs de la prospérité de la Banque.

Sir Frederick Williams-Taylor fit particulièrement allusion au grand nombre d'hommes que la Banque a contribué dans la guerre actuelle et déclara qu'à l'heure actuelle, 42% du personnel de la Banque étaient des femmes.

Les membres du personnel de la Banque qui se sont enrôlés dans l'armée canadienne ont établi un record des plus honorables, et en terminant, Sir Frederick référa à la grande perte subie tant par la Banque que par le Canada par la mort de l'autre côté du capitaine David Jellett Barker, qui était assistant du gérant général de la Banque. Sa mort est des plus déplorable.

L'assemblée annuelle de la Banque de Montréal soulève toujours un grand intérêt étant données les importantes déclarations qui se font relativement aux conditions du commerce au Canada. Et cela s'attache particulièrement à cette année vu que l'on reconnaît que le Dominion est laissé à ses propres ressources comme résultat des développements de la guerre en Europe.

A l'occasion du centenaire de la Banque, sir Vincent Meredith, le président, attira l'attention sur les principaux facteurs d'expansion que la Banque se réjouit de posséder, et il déclare catégoriquement que jamais au cours de sa longue carrière, la Banque n'a joui d'un prestige aussi grand, jamais ses affaires ne furent dans une condition aussi excellente, et jamais sa capacité de production de revenus n'a été si grande qu'aujourd'hui. Il se dit aussi très heureux de croire que jamais la Banque n'a joui d'une si grande confiance publique.

Les conditions du commerce au Canada

Sir Vincent fit particulièrement allusion aux conditions générales dans le pays déclarant que les conditions du commerce au Canada sont toujours avantageuses.

L'activité industrielle et commerciale des dernières années ne s'est pas ralentie une seule minute et le commerce dans toutes les branches est grandement prospère. Sir Vincent fit remarquer que la grande préoccupation du Canada était de se préparer à l'après-guerre et il recommande que le commerce du Canada soit étendu dans toutes les lignes durant la période **post-bellum** soit par une activité commerciale conjointe avec le gouvernement ou avec un bureau approuvé par le gouvernement.

Le Canada doit faire face à de nouvelles conditions

En terminant, Sir Vincent se révéla très optimiste concernant l'avenir du Canada, disant en résumé:

"Notre pays est l'un des plus producteurs du monde. Notre encaisse d'or per capita égale presque celle des Etats-Unis. Nos ressources naturelles sont illimitées et notre crédit est irréprochable. Il y a sans doute, quelques difficultés et inquiétudes à l'horizon que nous devons surmonter, mais je crois que l'on peut regarder l'avenir avec confiance pour porter avec courage le fardeau de notre effort patriotique."

Optimisme pour l'avenir

Sir Frederick Williams-Taylor, le gérant général, déclare que c'était un grand privilège pour lui que de présenter aux actionnaires le centième bilan et il attira aussi l'attention sur le fait que c'était aussi l'anniversaire de sir Vincent Meredith qui terminait cinquante années de services ininterrompus dans la Banque et l'occasion ne pouvait mieux se présenter pour le féliciter.

Sir Frederick attira surtout l'attention sur les développements qui, au cours de l'année, se sont produits dans les affaires de la Banque et du pays. Il déclara que par-dessus tout, l'entrée des Etats-Unis dans la guerre restait le grand développement qui a trait à la position bancaire et économique du Canada avec une force dont l'effet ne commence qu'à se faire sentir.

"Un peu après la déclaration de la guerre, déclara sir Frederick, Wall Street prit la place sur le marché de Londres pour nos emprunts publics et continua ainsi jusqu'à ces derniers mois. Maintenant l'affluence du capital américain au Canada est suspendue, et cela pourra et durera probablement jusqu'à la fin de la guerre, et le Canada est abandonné à ses propres ressources."

Sir Frederick déclara ensuite que de tels développements pourront être considérés trop sérieusement par quelques-uns et pas assez par d'autres. D'un côté, les développements industriels seront arrêtés, mais d'un autre côté, l'impuissance d'emprunter pourrait être un bienfait déguisé, une fois que nous aurons mis ordre à nos affaires aux conditions changées.

Justification complète de la politique de la Banque

Sir Frederick attirera l'attention sur la nécessité pour les banques de ce pays, de se tenir dans une position particulièrement forte étant donnée la difficulté qu'il y avait de juger l'avenir. Cela a permis au gérant général de faire allusion à la position de la Banque, disant :

“Grâce à la solidité de notre système bancaire et à la bonne condition de nos banques, le Canada peut maintenir haut sa tête financière. Notre proportion d'actif liquide au passif est de 75½ p.c., à comparer avec 75 p.c., il y a un an, et 64 p.c., l'année précédente.

“Nous avons entendu quelques amis remarquer que les banques canadiennes sont trop fortes, et particulièrement votre propre banque; mais permettez-moi de vous exprimer ma ferme conviction que l'ancre monétaire de notre vaisseau national canadien c'est nos banques, et que cette ancre ne peut être trop forte pour résister au vent et aux vagues. Les banques se sont tenues fortes pour empêcher le gonflement de la currence, tandis qu'en même temps elles ont fait des avances de guerre aux gouvernements canadien et impérial à un montant que l'on aurait considéré impossible il y a trois ans. De telles avances sont naturellement comprises parmi l'actif liquide. Les prêts faits par les banques aux gouvernements canadien et impérial ont permis au pays de transiger ses affaires, ce qui, autrement, eut été impossible.”

Tribut au personnel et aux hommes outre-mer

En répondant au vote de remerciements à l'adresse

de la gérance et du personnel, il saisit l'occasion pour payer un tribut spécial aux services rendus par les hommes au pays et au record établi par les membres du personnel qui sont engagés dans l'armée canadienne.

Pour démontrer jusqu'à quel point nous avons contribué en hommes à l'effort canadien, dit-il, je peux dire qu'aujourd'hui, 42 pour cent des employés de la Banque sont des femmes.

Nos commis, hommes et femmes, ont travaillé sans relâche, de bonne heure au début de la journée et tard dans la soirée, ne jouissant que de très rares congés. Ils ont travaillé par un sens de haut patriotisme et par un sentiment admirable de devoir envers la Banque. Nous pouvons déclarer à la vérité que nous entrons dans notre cent-unième année d'affaires avec un personnel dont la loyauté n'a jamais été surpassée non seulement dans notre histoire, mais dans l'histoire des corporations d'affaires de ce pays.

Pour ce qui est de notre contingent sous les drapeaux, ils sont au-dessus de tous les éloges. Nous suivons avec orgueil leurs faits d'armes en France et nous attendons avec anxiété leur retour quand la guerre sera gagnée. Nombreux sont ceux qui ont été blessés. Pas moins de cent dorment dans la terre à jamais mémorable des Flandres. Les noms de ces glorieux patriotes resteront pour toujours dans les registres de notre Banque et de notre Empire, qu'ils ont si bien servis. Il ne serait pas mal à propos de se rappeler la grande perte que nous avons éprouvée par la mort au front du capitaine David Jelett Barker. Je ne peux trouver de mots pour exprimer jusqu'à quel point pour la Banque et pour le pays cette fin de carrière est déplorable.”

FINANCES

LA NOTE AMERICAINE

Troisième année.

Le 5 décembre 1917.

La proposition du Interstate Commerce au Congrès de réquisitionner les chemins de fer semble avoir été pour le marché le coup de barre par quoi le timonnier change la course du navire. La reprise vigoureuse et généralisée de dernière heure, constitue pour demain une intéressante indication spéculative.

Au premier moment le projet de réquisition des voies ferrées pour la durée de la guerre créa de la stupeur en Bourse, puis, lorsqu'on apprit que le gouvernement verrait à protéger l'actionnaire, ce fut une explosion d'enthousiasme. On comprit que l'intervention tant attendue du gouvernement allait se produire et que le rendement du capital engagé sur le rail allait être assuré. Les ordres d'achat tombèrent alors sur le parquet et en quelques minutes la reprise se dessinait déjà sur toutes les valeurs à la cote.

En matière-financière, la froide raison doit être la seule base d'appréciation; l'enthousiasme et le découragement sont également à redouter de l'opérateur. Ayant hier mis la clientèle en défiance contre le second, nous la mettons donc en garde aujourd'hui contre le premier. Du projet de réquisition des chemins de fer nous dirons d'abord qu'il n'est pas encore chose faite

et que s'il était appliqué demain il ne faudrait pas en attendre monts et merveilles. Il faut y voir un effort vers plus de justice pour une des grandes industries du pays, vers un équilibre plus stable dont les petites compagnies tireront surtout avantage. Peut-être aussi devrait-on y voir un effort d'assainissement de la haute administration des compagnies qui est un fléau à la fois pour l'actionnaire, le personnel et aussi le public.

Après une longue période de baisse et de liquidation lente, on serait mal venu à mettre sous la douche glacée, l'optimisme naissant, d'autant plus qu'il s'annonce robuste et décidé à vivre. De fait, il semble que l'heure soit favorable à un changement de direction; liquidation et baisse extrême, perspectives intéressantes du marché.

BRYANT, DUNN & CO.

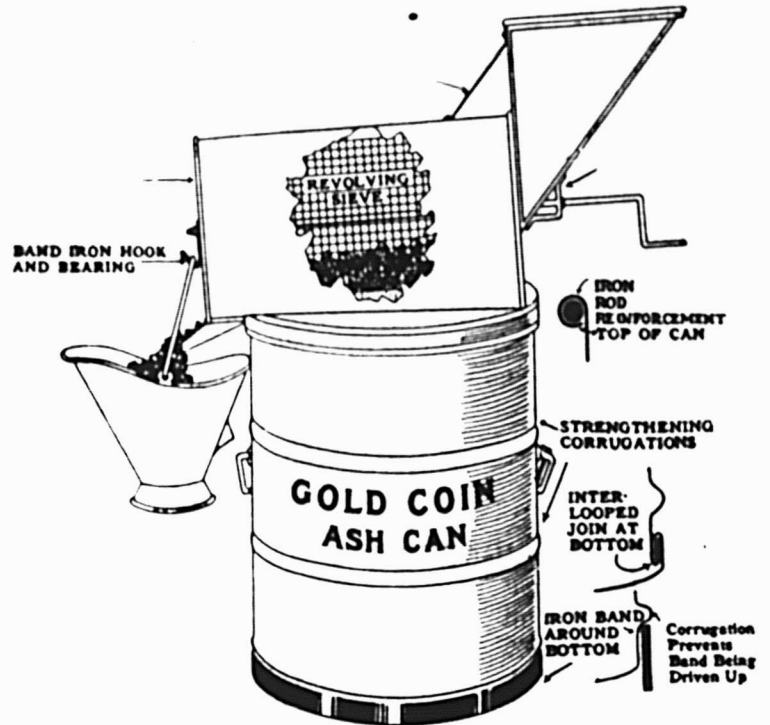
STOCKS DE MONTREAL

	Dem.	Off.
Abitibi Power and P.	48
Bell Telephone	130
Brazilian T. L. and P.	32
Brompton Paper	39½	39
Can. Cement	57
Can. Cement pref	90
Can. Cottons	48½

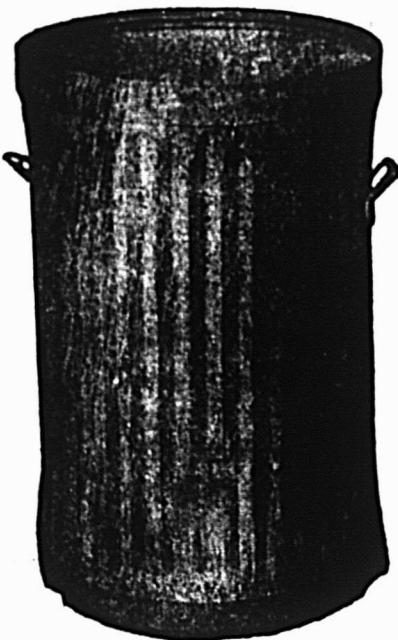
Sasseurs et Boîtes à Cendres

Si vos achats s'élevaient à une douzaine ou plus de ces sasseurs, nous avons pour vous, une proposition de premier ordre.

Les Boîtes à Cendres Gold Coin sont d'une qualité courante de premier ordre.



ECRIVEZ-NOUS POUR INFORMATIONS



No	NB18
Diamètre, pouces	18
Hauteur, pouces	25
Poids par douzaine, livres	275

Le No 18
EST INCASSABLE
 Les sasseurs Triumph
 s'adaptent aux deux boîtes

Essayez notre
Service Rapide
 de
 Commandes par
POSTE

LEWIS BROS., LIMITED

MONTREAL

Quincaillerie en Gros

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

LE COMMERCE DE QUINCAILLERIE

Le commerce de quincaillerie semble être satisfaisant pour cette saison de l'année. L'amélioration de la demande est une chose évidente. L'approche des fêtes de Noël et du Jour de l'An n'est pas étranger à ce mouvement et l'on est en droit de penser que les détaillants n'auront pas lieu de se plaindre du commerce des fêtes qui s'annonce comme devant être brillant.

PRIX ANNONCÉS POUR LE NET EN BROCHE NOIRE

Les nouveaux prix ont été annoncés pour le net en broche noire et il est probable que les voyageurs de commerce vont prendre des ordres pour la nouvelle saison, à présent que les prix sont fixés. A Montréal, le prix pour rouleaux de 100 pieds, est de \$3 les 100 pieds carrés. Cette annonce activera les affaires en net de broche pour portes et fenêtres.

LES HACHE-VIANDES EN HAUSSE

Une hausse est annoncée dans le prix des hache-viandes Universal et cela porte les cotations des différentes grandeurs aux taux suivants, à Montréal: — No 0, \$15.20 la douzaine; No 1, \$18.80 No 2, \$23.95 et No 3, \$30.35. Il y a eu une bonne demande de ces articles pour le commerce des fêtes en dépit des prix élevés.

FICELLES ET CORDAGES

Avec l'incertitude de la situation, en ce qui concerne les matières premières nécessaires aux manufacturiers de corde du pays, on ne peut se fier à la fixité des prix, quant à présent. Du fait de l'impossibilité d'obtenir le chanvre de Russie et vu que le chanvre d'Italie est aussi rare que celui de Russie, les prix demeurent très fermes. On a reçu quelques approvisionnements de chanvre de Manille et de lin du Mexique.

LES PRODUITS DE PLOMB

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

Montréal—
Tuyaux de plomb, la liv. .015
Tuyaux de dégagement, la
livre 0.16
Trappes et coudes en plomb
sur la liste 10%
Lead Wool, la livre 0.15
Plomb en feuilles, 3 livres
pied carré 0.13¾
Plomb en feuilles, 3½ livres
pied carré 0.13¾
Plomb en feuilles, 4 à 6 li
vres pied carré 0.14

LA DEMANDE EST FAIBLE POUR LES TUBES ET TUYAUX DE FER

La demande est calme pour tuyaux de fer. Les affaires qui se

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

POELES ET FOURNEAUX SE VENDENT MIEUX

Avec l'arrivée de la saison d'hiver, les manufacturiers de fourneaux se sont trouvés en face d'une meilleure demande. La demande pour chauffeurs à huile est encore très bonne et les prix sont fermes dans toutes les lignes.

L'HUILE DE LIN EN HAUSSE

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

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

LA TEREBENTHINE

La térébenthine fait preuve de tendances irrégulières sur le

ACIER

Barres—Feuilles—Poutres
Conduites—Coudes—Etc.

Vente au Commerce de Gros Seulement

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

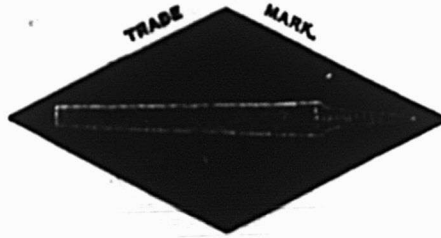
Manufac. de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

Grand Prix Spécial
MEDAILLE D'OR

Atlanta, 1895.

Catalogue envoyé gratuitement sur demande à toute personne intéressée dans le commerce de limes.

G. & H BARNETT COMPANY, - - - **Philadelphie (Pe.)**

Propriété exploitée par la *Nicholson File Co.*

marché, certains marchands signalant de bonnes affaires, d'autres faisant rapport d'un calme plat. Les cotations sont les suivantes:

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

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE EN BAISSÉ

Les nouveaux prix pour le blanc de plomb à l'huile sont comme suit: en lots de cinq tonnes, \$15.50 les 100 livres; en lots d'une tonne, \$16.00 les 100 livres; en lots de moins d'une tonne, \$16.30 les 100 livres.

LE MARCHE DU MASTIC

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

LES METAUX EN LINGOTS

Ferblanc.— Le ferblanc est très rare ici et le marché est ferme avec une nouvelle hausse de 2c à 2½c la livre. Les marchands locaux cotent de 75c à 76c la livre. vre.

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

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

Zinc. — Marché calme. Cota-

tions: 10½ à 11c.

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

Aluminium. — Marché calme et peu d'affaires au prix de 58c à 60c.

LE PETROLE ET LA GAZOLINE

La cotation de la gazoline se maintient à 32½c le gallon Impérial, et celle du pétrole Royalite à 17c tandis que la Polarine s'inscrit à 20c le gallon Impérial. Il y a toujours rareté de l'huile crue et cela affecte directement le marché de la gazoline.

LA RARETE DU METAL EN FEUILLES EST SERIEUSE

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

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

Nous cotons:

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

TOLE GALVANISEE

10¾ oz.	\$11.05
Calibre 24	10.45
Calibre 22	10.45
Calibre 20	10.30
Calibre, 18	10.15

CLOUS ET BROCHE

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

LE FER ET L'ACIER

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

Montréal—	
Fer en barre commun, les	
100 livres	\$4.55
Fer raffiné, les 100 livres . .	4.80
Fer pour fer à cheval	4.80
Fer de Norvège	11.00
Acier mou	5.05
Acier bandé	5.05
Acier Sleigh Shoe	5.05
Acier Tire	5.25
Acier Toe Calk, les 100 lbs. .	5.95

MONUMENTS

MARBRE & GRANIT

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

J. BRUNET Limitée,

675 Chemin de la Côte-des-Neiges

Ferronnerie, Quincaillerie, Peintures et Vernis,
Huiles, Vitres, Matériaux de Construction, etc.

EN GROS SEULEMENT

NOS voyageurs sont actuellement en route pour vous visiter; ils vous offriront les dernières nouveautés de l'année.

RESERVEZ quelques minutes d'examen à leurs échantillons, ce ne sera pas du temps perdu pour vous.

LEUR collection d'articles est aussi complète que possible et présente un assortiment des plus variés.

NOS prix ont été établis avec soin, vous ne pouvez manquer de les trouver avantageux et nous espérons que vous voudrez bien nous donner la faveur de vos ordres, que nous remplirons à votre entière satisfaction.

L.-H. Hébert & Cie. (Limitée)

- - IMPORTATEURS - -

297 et 299 rue Saint-Paul.

MONTREAL

LES OUTILS DE BUCHERON DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE, No. 37

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



LA CONSTRUCTION

Dans les rapports quotidiens de McLean, concernant la construction, nous trouvons un tableau intéressant de la nature des constructions entreprises au Canada, du 1er janvier 1917 au 30 septembre 1917, et qui se détaille comme suit:

Hôtels	89
Appartements	193
Résidences de plus de \$10,000.	103
Banques	137
Entrepôts	258
Eglises	311
Stations de pompes	16
Ecoles	943
Garages	271
Institutions	233
Bâtisses pour chemins de fer.	104
Magasins	526
Immeubles de bureaux	221
Bâtisses publiques	140
Bâtisses d'amusements	222
Bâtisses industrielles	1,102
Ponts	338
Mines	81
Marine	115
Force motrice	176
Chemins de fer	47
Pavages et routes	404
Egouts	287
Transmission	209
Travaux d'eau	232
Machines et accessoires	234
Résidences, etc.	4,808
Total	11 800

LES PRIX DES MATERIAUX DE CONSTRUCTION

Le ministère du travail vient de publier des renseignements intéressants relatifs à l'augmentation des matériaux de construction. Au sujet du bois de construction, ce rapport établit qu'en 1916, le principal point d'intérêt fut l'augmentation de la rareté des stocks de toutes descriptions et l'augmentation correspondante des prix qui commençaient à se faire sentir à l'automne.

Il n'est pas difficile d'en déterminer les causes. Il y a eu une demande presque insatiable au cours de l'année, pour toutes les sortes de bois de construction qui pouvaient être employés comme matériel de guerre, spécialement pour caisses d'obus. La production de 1915 avait été relativement légère, et à mesure que la saison de 1916 avançait, la rareté du stock devint de plus en plus apparente. Cette situation se trouva aggravée du fait du manque de préparation des compagnies de chemins de fer qui furent incapables de faire face au trafic qui leur était offert. La congestion se développa aux points de départ et d'arrivée dans tout le Canada, jusqu'à ce que l'embargo fut placé par les compagnies de chemins de fer, sur les marchandises telles que le bois de construction et sur les expéditions de presque toutes natures, sauf pour les matériaux de guerre et produits périssables. De ce fait, le commerce du bois de construction fut désorganisé en 1916 et souffre encore de

ces difficultés. Les manufacturiers éprouvèrent de grosses difficultés à faire des envois au cours de l'année. Les marchands de gros se heurtèrent au même obstacle, et les clients ayant besoin de bois pour fins industrielles, eurent toutes les peines du monde à maintenir leurs usines en opération.

Les lignes de quincailleries furent considérablement plus chères et furent en hausse fréquemment, en sympathie avec les marchés du métal. Les briques, le ciment, etc., furent à des prix plus élevés à mesure qu'augmentaient les prix de manufacture.

Les peintures, les huiles et les vitres firent montre d'une vive avance. Les couleurs furent en hausse du fait de la rareté des approvisionnements. Le blanc de plomb fut également en hausse.

AVIS DE CONSTRUCTION

Reconstruction de l'hôpital "Hôtel-Dieu" de Saint-Hyacinthe, \$600,000. Propriétaires: Soeurs Grises. Supérieure générale: Soeur Saint-Pierre d'Alcantara. l'Hôtel-Dieu, Saint-Hyacinthe. Les propriétaires se proposent de reconstruire cette année. Plans en préparation. La corporation municipale et les citoyens souscrivent pour reconstruire l'hôpital récemment détruit par le feu.

Magasin et résidence. \$20,000. Saint-Thomas Québec (Comté de Montmagny). Propriétaire. Dr. Jos.-L. Gagnon. Architecte: L. Auger, 39 rue Saint-Jean, Québec; Entrepreneur général: N. Collin, Saint-Thomas. Le propriétaire désire des prix pour meubles, etc.; pour un laboratoire de docteur et dentiste. L'entrepreneur général achètera accessoires pour magasin 2 étages, 56 x 48, construction en briques citadelle, fondations en ciment.

Travaux d'intérieur d'église à Sainte-Perpétue, Québec. (Comté de L'Islet); Propriétaire: paroisse; curé: J.-E. Rochette. Architecte: P. Lévesque, 115 rue Saint-Jean, Québec. Entrepreneur général: Thomas Caron, Saint-Aubert, Québec.

Trois résidences, \$10,500 Montréal. (avenue Oxford, entre Sherbrooke et voie du C.P.R.). Propriétaires: Bourgon et Gagné & Co. 1882 rue Notre-Dame Ouest. 2 étages. 22 x 63 chaque. Construction en briques. Entrepreneur général et charpentier: propriétaires. Briques: M. Brodeur, entrepreneur général. Electricité: H. Labelle, soins de l'entrepreneur général. Plâtrage: A. Lacroix, travail à la journée. Peinture: W.-D. Rufiance, 91 rue Rose-de-Lima. Les propriétaires et entrepreneur général reçoivent des offres pour plomberie, toiture et chauffage.

Eglise, \$50,000, Saint-Cyprien (Québec). Comté de Dorchester. Propriétaire: la paroisse. Prêtre de la paroisse: J.-Z. Renaud. Architecte: L. Auger, 39 rue Saint-Jean, Québec. Offres reçues par l'architecte jusqu'au

30 décembre. Plans et spécifications chez l'architecte. Les travaux commenceront au printemps prochain.

Résidence, \$5,000, Québec (5 rue La-chevrotière). Architecte: L. Auger, rue Saint-Jean. Entrepreneur général: Jos. Blais, 8 avenue Mont-Marie, Lévis. Plâtrage et chauffage: J.-B.-A. Lachance, avenue Mont-Marie, Lévis. Peinture: Amable Guay, 44 rue Carrier, Lévis. L'entrepreneur général achètera les matériaux.

Transformation à manufacture: \$1,000, Montréal (808 avenue Papineau). Propriétaires. Jos. Béllisle Frères, 718 Mont-Royal-Est. Entrepreneur général: B. Damiens, 894 rue Mont-Royal-Est. 3 étages, 36 x 59, construction en pierre et briques. Fondations en ciment. Toiture en gravois.

Résidence, \$1,000, Montréal (Parc Bruxelles, entre Boyer et Marsailles). Propriétaire: Chs. Dazé, 416 rue Dufresne. 1 étage, 20 x 35, construction en briques, fondations en ciment.

Magasin d'entrepôt, \$2,000, Québec, (32-34-36 rue Saint-André). Propriétaires: Geo. Tanguay Co., Ltd., rue Saint-André. Président: Ed.-G. Tanguay. Secrétaire-trésorier: Henry Forgues, rue Saint-Paul. Les propriétaires font tous les travaux et achèteront les matériaux.

Manufacture, \$7,000, Québec (rue Lapeltrie, quartier Saint-Valler). Propriétaire: F.-C. Marquis, 182 rue Marie de l'Incarnation. Les propriétaires achèteront les matériaux. 2 étages. 60 x 150, construction en briques Citadelle; fondations en ciment, toiture feutre et gravois.

Résidence, \$2,000, Québec, (coin des rues Caron et Charest). Propriétaire: Geo. Maheure, coin rues Caron et Charest. Entrepreneur général: Jos. Nadeau, 139 rue Notre-Dame-des-Anges. 2 étages, 25 x 33, fondations en pierre; construction en briques Citadelle; toiture feutre et gravois.

Pertes par le feu. Bâtisse, rue Notre-Dame-Est, Montréal. Propriétaire: Canadian Whitewear Mfg. Co., 197 rue Notre-Dame-Est. Tenants: Children's Whitewear Co. — Globe Shirt & Pants Mfg. Co. — C. Courey & Co. — Geo.-J. Bahna. — Pertes, \$25,000.

Province de Québec,
District de Montréal,
No. 2900.

COUR SUPERIEURE

MARY COCKBURN, des Cité et District de Montréal épouse de JOHN C. ROSS, des mêmes lieux, représentant de journaux,

Demanderesse,

vs.

LEDIT JOHN C. ROSS,

Défendeur.

Une action en séparation de biens a été prise contre le défendeur, le 10 novembre 1917.

HENEKER, CHAUVIN & WALKER,
Avocats de la demanderesse,
Montréal, 13 novembre 1917.



“ ENTRE AMIS ”

Les faits importants au sujet des routes font rapidement leur chemin dans l'esprit de tous les Canadiens. Du cultivateur à l'automobiliste, de l'ingénieur-civil au simple citoyen la propagande en faveur des bonnes routes se propage vite. L'un dit à l'autre, comme entre amis, combien grand est pour le Canada le besoin des Routes Permanentes en Béton.

Nous aidons à faire comprendre au Public

Canadien la nécessité des bons chemins au moyen de notre campagne de publicité.

Vous pouvez profiter de ce mouvement en tenant un approvisionnement de ciment, car c'est par l'intermédiaire de nos commerçants que la demande sera remplie.

En quelques endroits nous ne sommes pas représentés et nous serions heureux de nous mettre en relation à ce sujet avec un bon commerçant.

S'adresser au Département de la Publicité

CANADA CEMENT COMPANY LIMITED,

86 Immeuble du Herald,

MONTREAL



Ces Compagnons Veulent

DISSTON SAWS AND TOOLS

(Les Scies et Outils de Disston)

Une enquête faite récemment dans les magasins de ferronnerie de plus de dix-huit états a démontré de nouveau que la plupart des charpentiers se servent des Scies Disston et insistent pour qu'on les leur procure.

L'approbation de l'ouvrier est la preuve de la qualité.

Henry Disston & Sons Ltd.

2-20 Avenue Fraser, Toronto (Can.)



Tribunaux et Renseignements Commerciaux

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

J.-T. Rice v. J.-M. Rousseau. Saint-Constant, 1re classe.
 Lacaille, Gendreau & Co. v. Amédée Daignault, Les Cèdres, \$291.
 W.-H. Puzé v. Frank McVay. New-York, H.-R.-N. Vlau Realty Co., Reg. et Geo. St-Germain, Montréal, \$325.
 Enfants Mineurs de Blanche Vallin. Veuve de Jos. Séguin v. C.P.R., Montréal, \$10,000.
 Advertising Service Co., Ltd., v. Evans-F. Sterns, Montréal, \$328.
 Ovilla Lacroix v. Can. Steel Foundries, Ltd., Montréal, \$940.
 Can. Ingersoll Rand Co., Ltd v. J.-S. Brydges, Montréal, \$290.
 Succession Adéline Bray Barratt v. Myer Zelicovicki, Montréal, \$14,000.
 Avila Denis v. A. Lefebvre, Montreal Cash Bakery, Montréal, \$313
 Edmour Pollquin v. Geo. Berlinguette, Montréal, \$275.
 Stena Iwersen v. C.P.R., Montréal, \$500.
 Banque Royale v. J. Lemieux et J.-A. Labrèche, Montréal, \$557.
 Lord, Bourbonnais et Perron, Ltd v. Jacob Poberofsky, Montréal, \$330.
 Josaphat Jodoin v. Julien Toussaint & Co., Ltd, Montréal, \$4,402.
 Moses Lasker et al v. Geo. Amyot, Montréal, \$399.
 Edm. Lussler v. Ville de Montréal, Montréal, 1re classe.
 Trust & Loan Co. v. Olier Jutras, Montréal, \$7,038.
 John Fodszuk v. R.-Benjamin Van Horne, Montréal, \$5,000.
 Fred Schnauffer v. Eugène Koehler et Wm.-A. Olmstead, Montréal, \$21,000.
 F.-P. Connolly v. Succession Frcs.-E. McKenna, Montréal, \$1,500.

JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Fred. Filteau v. J.-R. Claude, Montréal, \$240.
 Thas.-E. Tremblay v. J.-F. Saint-Jules, Montréal, \$200
 D.-S. Wilkie v. Alex. Ellisson et Iron & Metal Supply Co., Montréal, 4e classe.
 Israël Lozoff v. Martin Landes, Montréal, \$110.
 F.-R. Lebeau, Ltd v. Mme Jos. Fournier, Saint-Jérôme, \$143.
 H. Leblanc v. Lucien Cloutier, Montréal, \$600.
 F.-X. Valade v. J.-C. Bacon, Montréal, \$1,668.
 Bournival & Co. v. Nap. Pepin, Montréal, \$294.
 Banque Molsons v. Succession Amélie Loranger, veuve de J.-W. Harris, Montréal, \$50,000.
 Montreal Dairy Co. v. Jos. Lintault, Montréal, \$325.
 Ville de Maisonneuve v. Alfred Héту, Montréal, \$1,226.
 J. Pelletier v. C. Lévesque, Montréal, \$6,293.
 Laura Primeau v. Etienne Bergevin, Montréal, \$36.

O. Lamarre v. L. Cloutier, Montréal, \$1,199.
 F. Felner v. C. Darabaner, Montréal, \$396.
 Levinoff et Montreuil, Ltd v. A. Moses, Montréal, \$200.
 B.-A. York v. Thos. Coggins, Montréal, \$4,066.
 L.-W. McArthur v. Albéric Provost, Saint-Constant, \$370.
 Eug. Desjardins v. Moy-M. Walker, Montréal, \$1,024.
 Geo. Hall Coal Co. of Canada, Ltd v. D. Ford, Montréal, \$121.
 J.-M. Daoust v. Antoine Rochon et J.-E. Leduc, Tiers-Saisi, Montréal, \$35.
 S. Yourken v. Angus Sinclair, Montréal, \$600.
 Jas. Walker v. C.-A. McMillan, Montréal, \$18,543.
 Wm. Gray & Sons Campbell, Ltd v. W.-Harris Dawson, Stonefield, \$118.
 J.-E. Lamer v. J.-D. Chénier, Montréal, \$119.
 Z. Aubertin v. J.-B. Chevassu, Montréal, \$199.
 Eva-Beauchamp Kerr v. Fap. Beauchamp, Montréal, \$100.
 Eliza ValléeBouchard es qual v. Julien Therrien, Outremont, \$3,090.
 C. Rollins vs. J. Aspell alias Ducey, Montréal, \$199.
 Marie-M.-Aurore Desjardins v. Jos.-Isidore Paquette Montréal, 1re classe.
 J.-A. Davis & Co., Ltd v. A.-E. Liddell, Montréal, \$235.
 A. Tisdale v. Albert Gariépy, Montréal, \$250.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

P. Adelstein v. G. Schulnick, Montréal, \$25.
 Edmond Eaves Ltd v. A. Hahamovitch, Montréal, \$50.
 J.-A. Duval v. Médéric Coutré, Montréal, \$65.
 H.-T. Collin vs. J.-B. Ménard, Montréal, \$29.
 V. Leduc v. Horm. Laurendeau, Montréal, \$19.
 M. Taub v. S. Solomon, Montréal, \$32.
 E. Beauvais v. Wilbert McKay, Montréal, \$15.
 P.-G.-A. Lespérance v. J.-E. Lepailleur, Montréal, \$77.
 I Lamarre v. E.-A. Pelletier, Chambly Canton, \$34.
 De Laval Co., Ltd v. A.-H. Mercier, Côte Saint-Luc, \$50.

CHANGEMENTS COMMERCIAUX

DISSOLUTIONS:

Le Magasin Populaire (La Cie Dupuis Frères Ltd.), 830 Saint-Denis, E. Doray, Secrétaire-trésorier. Filé le 29 novembre 1917.
 Geo. Dubois, Boucher — Montréal, Geo. Dubois, Filé le 22 novembre 1917.

Paige Motors of Montreal. — Montréal, Réginald-Alex Helly, Filé le 17 novembre 1917.
 P.-J. Champagne & Cie — Montréal, Marie-Rose Labelle, femme séparée quant aux biens, de P.-J. Champagne, depuis le 26 novembre 1917.
 Federal Clothing Co. — Montréal. B. Godel, M. Godel, A. Godel, J. Wener. Filé le 29 novembre 1917.
 J.-A. Courtemanche Co. C. Racette. Filé le 1er décembre 1917.
 Gillette Safety Razor Co. of Can. Ltd., 71 rue Saint-Alexandre, incorporé dans l'Etat du Massachusetts, E.-U. d'Amérique. Filé le 30 novembre 1917.

NOUVELLES SOCIETES

Séguin Frères, plombiers, Rigaud; Victor Séguin et Oscar Séguin, non mariés. Depuis le 13 octobre, 1917.
 Hamilton Brass Works—Montréal. E. R. Carroll, E. Hamilton Carroll, tous deux séparés. Depuis le 1er janvier 1917.
 Limoges Ltd, 24 Craig-Ouest, incorporée par L. P. fédérale, le 11 juillet 1917. J.-W. Limoges, président.
 The Marquette Bottle Exchange & Metal Waste Co., J. Aronoff. Depuis le 26 novembre 1917.
 The Berch Press—Montréal. R. Berch, en commun. Depuis le 27 novembre 1917.
 Wm.-C. Bloomingdale Hay—Montréal. Wm.-C. Bloomingdale, 42 Saint-Sacrement, séparé. Depuis le 27 novembre 1917.
 Robert-W. Bowe, agents manufacturiers—Montréal. Robert-Wm. Rowe, séparé quant aux biens d'Edith Elisabeth. Depuis le 29 novembre 1917.
 B. Glickman, 872 Saint-Laurent, épicer. B. Glickman, marié en Russie. Depuis le 29 novembre 1917.
 Dominion Printing & Engraving Co. C. Lazare. Depuis le 26 novembre 1917.

NOUVELLES COMPAGNIES FEDERALES

Gillespie Elevator Co., Ltd., Edmonton, Alta, \$200,000.
 Canadian Adjustment Bureau, Ltd., Toronto, \$40,000.
 Ottawa Paper Box Co., Ltd., Ottawa, \$150,000.
 Jas.-A. O'Gillvys Ltd., Montréal, \$750,000.
 Eagle Smelting & Refining Works, Ltd., Montréal, \$40,000.
 Wad Mop Co., Ltd., Montréal, \$35,000.

ABANDONS JUDICIAIRES

Par Mary-Ellen Morris, épouse de Adalbert Messier, A. Messier & Co.) Montréal, J.-Freddy-F. Bernard, gardien provisoire.
 Par V.-L. Lespérance, Montréal. E. Bérara, gardien provisoire.
 Par Samuel Rosenberg, (La Louise Womens Shop), Montréal. J.-D. Rubin, gardien provisoire.
 Par Patrice Burnett, Verdun. G.-A. Pozzi, gardien provisoire.

VOS PROFITS SONT FAITS PAR VOS LIGNES DE VENTE RAPIDE

“Bonjour, M. le Marchand, j'aimerais avoir un bon marteau.”

“Voici le meilleur que nous ayons en vente.”

“Combien coûte ce marteau?”

“\$1.50.”

“Combien durera de temps, un marteau comme celui-ci?”

“Oh! Il durera toute la vie.”

“Mais alors, vous ne vendez pas beaucoup de marteaux aux mêmes clients?”

“Evidemment non. Pourquoi cette question?”

“Ainsi donc, vous n'avez pas un marché très étendu pour les marteaux, une fois que vous en avez vendu un à chacun de vos clients, n'est-ce pas?”

“Non, pas que je sache!”

“Il y a plus de profit à tenir quelque chose dont les ventes se répètent au même client, n'est-il pas vrai?”

“Oui, c'est certain.”

“Ce qui veut dire que vous faites en réalité, vos profits sur vos lignes de vente rapide, n'est-ce pas?”

“Oui, la chose est vraie.”

“Ne vous êtes-vous jamais arrêté à considérer que les huiles pour la lubrification de l'automobile vous offrent une opportunité d'affaires renouvelées constamment aussi bonne, et des profits certainement meilleurs, qu'aucune des autres lignes que vous tenez à présent?”

“Eh bien! j'estime que les automobiles ont toujours besoin de lubrifiant.”

“C'est juste. Et si votre client automobiliste sait que vous vendez une bonne qualité de lubrifiant, il reviendra pour ses besoins fréquents. Cela veut dire que non seulement vous aurez une opportunité de réaliser un profit sur ses commandes fréquentes pour huile d'automobile, mais que chaque fois qu'il reviendra vous aurez aussi une opportunité de lui vendre quelque chose de votre ligne générale de quincaillerie.”

“Parfaitement, cela semble raisonnable, mais qu'est-ce que tenir une huile de bonne qualité?”

“C'est tenir la POLARINE. Elle est faite en deux qualités: La POLARINE et la POLARINE pesante.”

“Oui, j'ai vu la publicité faite pour la POLARINE.”

“Vous ne pouvez faire autrement. Tout le monde voit la publicité de la POLARINE. Elle est constamment annoncée chaque année dans les journaux, les revues fermières et les magazines d'automobiles dans tout le Canada. C'est le lubrifiant d'automobile mieux connu et plus généralement employé que nul autre.”

“Quel profit y a-t-il à vendre de la Polarine?”

“Vous pouvez faire 33 1-3% ou plus, selon la quantité que vous vendez en un an.”

“Cela paraît raisonnable.”

“Oui, et rappelez-vous que vous faites ce 33 1-3% très souvent. La moyenne des automobiles exige 15 gallons d'huile à moteur pour le roulement d'une année. Tout auto a besoin aussi de lubrifiants pour différentiel et transmission, ainsi que de graisse pour cônes. Il y a des qualités spéciales recommandées pour ces besoins. La POLARINE est vendue en barils, demi-barils, canistres d'un et quatre gallons. Il y a aussi une canistre spéciale d'un demi-gallon pour l'auto Ford, ainsi qu'un tonnelet en acier de 12½ gallons que vous pouvez vendre au propriétaire d'automobile qui garde son auto dans son propre garage.”

“Cette proposition paraît excellente. Où puis-je obtenir toutes informations en ce qui concerne la ligne POLARINE?”

“Ecrivez à l'Imperial Oil Company, Ltd., Chambre 704, Bâtisse Imperial Oil, Toronto, pour détails complets au sujet de la proposition faite aux marchands par la dite compagnie.”

The **IMPERIAL OIL COMPANY** Limited
BRANCHES IN ALL CITIES

NOUVEAUX RECORDS

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

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

**COMPAGNIE D'ASSURANCE
SUN LIFE OF CANADA**
SIÈGE SOCIAL—MONTREAL

Benoît & De Grosbois

COMPTABLES

Auditeurs et Liquidateurs

CHAMBRE 42

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

L'Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

BUREAUX: EDIFICE LEWIS

17 rue S.-Jean, Montréal

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

ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

— Bureau —

EDIFICE LAKE OF THE WOODS

39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 558 MONTREAL

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$900,000.00

DEPOT AU GOU.

VERNEMENT . . . \$60,660.00

Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe.

A Propos de la "Canada Life"

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

La "Canada Life" a payé aux porteurs de polices, en 1915, \$7,523,301, soit plus de \$2,000,000 de plus que les paiements pour les mêmes fins de n'importe quelle année précédente et les dividendes des porteurs de polices ont absorbé la majeure partie de cette somme.

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

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

Le total des dividendes payés aux porteurs de polices, en 1915, a été de plus de \$2,300,000.

HERBERT C. COX

Président et gérant général

WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$8,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.)

W. R. BROCK, Président

W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Bureau de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant.

ASSURANCES

Cautionnements

Judiciaires

Garantie de Contrats

Fidélité des Employés

Vie, Accidents, Maladies

Vol, Bris de Glaces

Attelages

Responsabilité

de Patrons et Publique

Pharmaciens, Automobiles

LA PREVOYANCE

160 rue S.-Jacques, Montréal

TEL. MAIN 1628

J. C. GAGNE, gérant général

VOS YEUX

Demandent une attention spéciale



Consultez

J. A. LANGLOIS

Spécialiste de la vue

Diplômé de la Province de Québec et de l'Etat

de New York

Examen Scientifique de la vue avec Instruments

modernes. Tél. Bell Main 636

8 Rue ST-JACQUES - MONTREAL

en face de l'édifice La Presse

Nous Remplaçons les Verres brisés

Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Président

et directeur gérant; Lewis Laing,

Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier;

A.-G. Dent, John Emo, Sir

Alexandre Lacoste, Wm. Molson

Macpherson, J. C. Rimmer,

Sir Frédéric Williams-Taylor,

L.L.D., J. D. Simpson,

Sous-Secrét.



BRITISH COLONIAL

FIRE INSURANCE COMPANY

EDIFICE ROYAL, 2 PLACE d'ARMES, MONTREAL

CAPITAL AUTORISE, \$2,000,000

CAPITAL SOUSCRIT, \$1,000,000

Agents demandés pour les districts non représentés

ASSURANCES

LA SUN LIFE ET L'EMPRUNT

La Sun Life Insurance Company of Canada a souscrit \$5,000,000 à l'Emprunt de la Victoire. Avec cette souscription, la compagnie aura un placement total de plus de \$13,000,000, en obligations du gouvernement canadien. Cette compagnie fut un des plus gros souscripteurs au premier emprunt et elle a soutenu largement chaque émission successive.

En outre d'avoir contribué aux souscriptions du gouvernement canadien, la Sun Life a aussi engagé de grosses sommes dans les autres emprunts des pays alliés. A la dernière assemblée annuelle, en mars, le président, M. Macaulay disait que les souscriptions totales de la compagnie aux emprunts alliés et anglais s'élevaient à cette époque, à \$18,800,000.

M. Macaulay a porté un vif intérêt au succès de l'emprunt et un certain nombre de membres de la Sun Life ont prêté leur concours aux différents comités. M. E.-A. McNutt, trésorier de la compagnie, fut président conjoint, avec M. A.-P. Frigon du Comité de l'Emprunt de la Victoire pour la province de Québec, territoire en dehors de Montréal. M. John A. Tory, le gérant de la compagnie dans l'Ontario-Est et Michigan, fut membre du Comité conseil des représentants d'assurance-vie en rapport avec la campagne de l'emprunt. M. A.-F. Harwood, du personnel de la Compagnie à Regina fit partie du comité provincial de la Saskatchewan, et M. W.-W. Hutton, de la succursale de la Sun Life à Edmonton prêta son influence au comité d'emprunt de cette ville.

LES OFFICIERS DE L'ASSOCIATION DES ASSUREURS-VIE

La Life Officers' Association of Canada a tenu récemment son assemblée annuelle et élu les officiers suivants: MM. H.-C. Cox, de la Canada Life, président; C.-C. Ferguson, de la Great West Life, 1er vice-président; J.-B. McKechnie, de la Manufacturers' Life, 2e vice-président; D.-A. Kilgour, de la North American Life, secrétaire-trésorier; J.-F. Weston, de l'Imperial Life, et G.-B. Woods, de la Continental Life, auditeurs. Le comité exécutif se compose de M. A. Bissett, de la London and Lancashire Life; M. J.-E. Kavanagh, de la Metropolitan Life, de New-York; M. A.-R. Howell, de la Gresham Life; M. A.-B. Wood, de la Sun Life, et M. Charles Ruby, de la Dominion Life.

L'IMPERIAL LIFE A SOUSCRIT \$1,000,000.

L'Imperial Life Assurance Company of Canada a souscrit \$1,000,000 à l'emprunt de la victoire et a aussi converti \$1,465,000 des émissions précédentes. En outre, les membres du bureau principal ont souscrit pour \$20,000 environ d'obligations, par suite d'un arrangement par lequel la compagnie finance l'achat et donne aux souscripteurs individuels 25 mois de délai pour payer par versements mensuels.

BELLE SOUSCRIPTION DE LA MUTUAL LIFE.

L'évidence de l'intérêt porté à l'emprunt de la victoire par les directeurs de la Mutual Life est la souscription généreuse de \$3,000,000 faite par cette compagnie. M. G. Wegenast, F.A.S., le direc-

teur gérant de la Mutual Life Assurance Company of Canada, a passé toute sa vie d'affaires au service de la compagnie et a occupé les positions les plus variées au cours de cette longue période. En 1898, il était appelé à la gérance. A cette date, la compagnie avait dans ses livres \$23,700,000. M. Wegenast a eu le plaisir de voir ce chiffre d'affaires monter à près de \$120,000,000 pendant ce terme d'office.

Le président de la Mutual Life of Canada est M. E.-P. Clément, C.R. M. Clément fut nommé directeur de la compagnie en 1887. Vingt ans plus tard, il était élu vice-président et l'année d'après, président, résignant sa place de juge pour prendre charge de sa nouvelle position.

UNE AUTRE IMPORTANTE SOUSCRIPTION

Une des plus importantes souscriptions reçues au Manitoba, a été celle de la Great West Life Assurance Company, de Winnipeg. Elle s'éleva à \$2,000,000. M. C.-C. Ferguson, gérant et actuaire de la compagnie fit partie du comité des assureurs-vie du Manitoba, pour la campagne d'emprunt de la Victoire et s'occupa activement de faire souscrire. Un bon nombre de représentants de la Great-West Life ont fait également un joli travail dans le même sens.

La Great-West Life Insurance Company a souscrit généreusement aux différents emprunts de guerre. Au 1er emprunt, elle souscrivait également \$1,000,000; au second emprunt, elle souscrivait également \$1,000,000, mais la répartition ne lui accordait que \$407,500 d'obligations; au troisième, sur une souscription de \$1,500,000, il lui fut alloué \$940,000 d'obligations; enfin pour le quatrième emprunt, elle vient de souscrire \$2,000,000.

TEL. MAIN 1950

CHAMBRE 405

Collections et Achats de Comptes

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

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

FRAPPANT UN BARGAIN!

1000 Blancs de Lettres, Enveloppes, Etats de Comptes, Envoies ou Cartes d'Affaires imprimés sur bon papier et livré sur réception de \$4.00 par la maille. Autres petites impressions livrées rapidement. Ecrivez nous aujourd'hui.

Imprimerie A. Letourneur

1545 Notre-Dame Ouest

Montréal

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 9	Clark, Wm. 8	Handy Collection Association 23	Montreal Biscuit 9
Assurance Mont-Royal 32	Compagnie Impériale Enregistrée 5	Hébert, L.-H. & Cie . . . 27	National Cash Register 17
Baker & Co., (Walter) . 8	Cluett, Peabody & Co. 4	Imperial Oil 31	Nova Scotia Stel Co. . 20
Banque d'Epargne . . . 23	Connors Bros. 10	Imperial Tobacco 11	Pink, Thomas 27
Banque d'Hochelaga . 20	Copenhagen . Couverture	Jonas & Cie, H.	Poulin & Cie. 34
Banque Nationale . . . 20	Cottam Bird Seed . . . 34 Couverture	Rolland & Fils, J.-B. . 34
Banque Molson 20	Couillard, Auguste . . 34	Kearney Bros.	St-Amour, E. 34
Banque de Montréal, (Rapport) 21-22	Dionne's Sausage 8 Couverture	St. Lawrence Sugar Co. 7
Banque Provinciale . . 20	Disston Saw 29	Langlois, J.-A. 32	Semetey's 8
Barnett 26	Dom. Canners Co., Ltd. 3	La Prévoyance 32	Sun Life of Canada . . 32
Benoit et De Grosbois 32	Dupont DeNemours . . 15	Leslie & Co., A. C. . . . 25	United Shoe Machinery Co. Couverture
Bowser 9	Eddy, E. B. Co. 7	Letourneau, A. 25	Western Ass. Co. 32
British Colonial Fire Ass. 32	Esinhart & Evans . . . 32	Liverpool-Manitoba . . 32	White Horse Scotch . . 19
Brodeur, A. 8	Fontaine, Henri 34	Lewis Bros. 24	Winnipeg Grocer 5
Brodie & Harvie 8	Fortier, Joseph 34	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 8	
Brunet, J. 26	Gagnon & L'Heureux . 34	McArthur, A. 25	
Canada Cement 29	Garand, Terroux & Cie 34	Montbriand, L.-R. . . . 34	
Canada Life Assurance Co. 32	Gillett Co., Ltd. (E.-W.) 10		
Caron, L.-A. 34	Gonthier & Midgley . . 34		
Church & Dwight 4			
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . . . 32			

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD
 IMPORTATEUR DE
 Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
 Spécialité: Poêles de toutes sortes.
 Nos 232 à 239 rue S.-Paul
 Ventes 12 et 14 S.-Amable, MONTREAL

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

New Victoria Hotel
 H. FONTAINE, Propriétaire
 QUEBEC
 L'Hôtel des Commis-Voyageurs.
 Plan Américain. Taxe, à partir de \$2.50

GAGNON & L'HEUREUX
 COMPTABLES LICENCIÉS
 (CHARTERED ACCOUNTANTS)
 Chambres 315, 316, 317, Edifice Banque de Québec
 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Bell Main 4912.
 P.-A. GAGNON, C.A. J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

L.-A. CARON, Téléphone Bell MAIN 2876
 Comptable licencié
 Institut des Comptables et Auditeurs de la Province de Québec.
 48, Notre-Dame-O., Montréal.

GARAND, TERROUX & CIE
 Banquiers et Courtiers
 48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal

Ouverture des Classes

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

Demandez échantillons et prix à
La Cie J.-B. Rolland & Fils
 53 RUE SAINT-SULPICE, MONTREAL

L.-R. MONTBRIAND
 Architecte et Mesureur,
 230 rue S.-André, Montréal.

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

ERNEST ST-AMOUR
 Curateur et Liquidateur de Faillites
 Commissaire pour Québec
 Edifice Banque de Québec
 No. 11 Place d'Armes, MONTREAL
 Téléphone Main 2225.
 Chambres 718-714.

JOSEPH FORTIE
 Fabricant-Papetier
 Atelier de reliure, reliure, typographie, relief et gaufrage, fabrication de livres de comptabilité. Formules de bureau.
 210 QUÉST RUE NOTRE-DAME
 (Angle de la rue S.-Pierre, MONTREAL)

GONTHIER & MIDGLEY
 Licenciés Inst. Comptable Comptables par 19-14
 Comptables et Auditeurs
 105 RUE S.-FRANÇOIS-LAVIELE, MONTREAL
 Téléphone MAIN 3701-319
 Adresse télégraphique "GONTLEY"

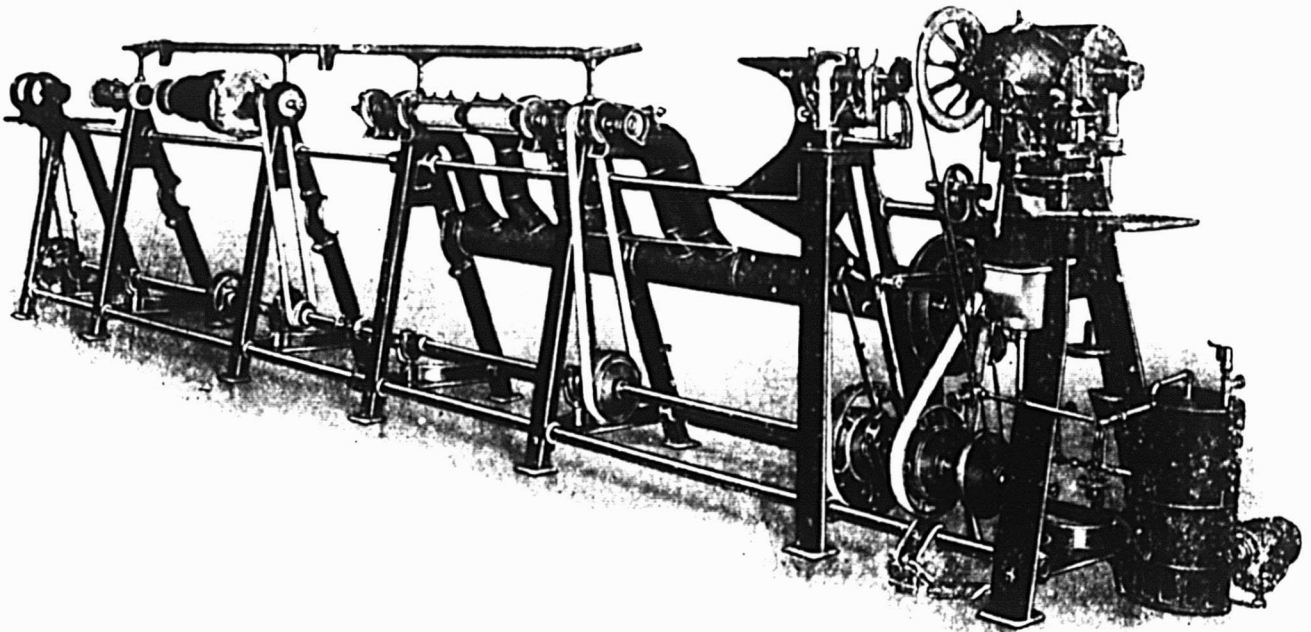
Vieille Vivante, Oeufs Frais
 Pondus et Plume

Demandés par
P. POULIN & CIE
 MARCHÉ BONSECOURS, MONTREAL
 Remises Promptes Pas de Commission
 Demandez les prix par lettre

MACHINES

ET SERVICE

USMC



MODELE N.—EQUIPEMENT GOODYEAR POUR REPARAGES—22 PIEDS

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

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

Qualité—Durée—Efficacité

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

Ecrivez-nous pour informations détaillées

United Shoe Machinery Company of Canada, Limited

Montréal (Qué.)

122 Rue Adélaïde Ouest, Toronto

179 Rue King Ouest, Kitchener

28 Rue Demers, Québec



Sans faire aucune mention
de sa saveur distinctive, le

**TABAC A
CHIQUER
COPENHAGEN**

est certainement ce qu'il y
a de plus pur en fait de ta-
bac de ce genre.

Recommandez-le à vos clients.

**VENDU PAR TOUS LES MARCHANDS
EN GROS**