

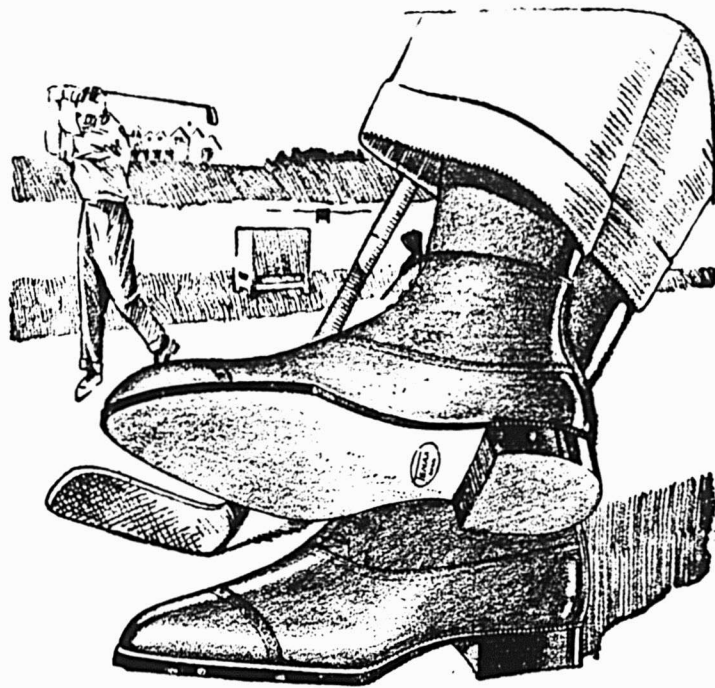
PRIX COURANT

Fondé en 1887

MONTREAL, VENDREDI 19 DECEMBRE 1919

Vol. XXXII—No 51





La Semelle "qui est meilleure que celle en cuir"

Mettez votre magasin sur une base solide en plaçant en évidence, en recommandant et en fournissant les Semelles Tenax pour tous les travaux de réparations. Si votre manufacturier vous offre des chaussures portant les Semelles Tenax, vous pouvez compter que vous aurez des clients satisfaits, au moins aussi longtemps que les SEMELLES résisteront. Les Semelles Tenax étant flexibles, à l'épreuve de l'eau et durant très longtemps, seront très appréciées de vos clients. Leurs nombreux avantages sur les semelles de cuir sont si bien connus que vous n'aurez pas à tenir une longue conversation pour les faire accepter à votre clientèle. Adressez une carte postale à votre marchand de gros ou écrivez-nous directement pour avoir des échantillons ainsi que notre liste de prix. Un timbre de deux centins vous procurera des renseignements qui vous aideront à faire un commerce de chaussures profitable.

"Les Semelles qui donnent satisfaction"

GUTTA PERCHA & RUBBER, Limited

Siège social et fabrique: TORONTO

Succursales à Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Régina, Calgary, Edmonton, Saskatoon, Lethbridge, Vancouver, Victoria.



L'Emblème d'un Service Complet

Quels que soient vos besoins en fait de chaussures, le Système AHM de succursales avec stocks est à votre portée avec un *service complet*, pour vous permettre de retirer plus de profits sur chaque dollar de votre capital. Les Succursales AHM avec stocks ne limitent pas leurs affaires aux chaussures de cuir: elles peuvent répondre à tous les besoins ordinaires de n'importe quel détaillant canadien.

Claques, chaussures en canevas blanc, Chaussures de Tennis et de Récréation, Chaussures en Feutre

De sorte que le détaillant canadien trouve commodité et profits à faire affaires avec une maison qui peut lui donner et qui lui donnera un service de stock sur lequel il peut compter pour toutes les catégories de chaussures qu'il vend. Plus de 5,000 marchands apprécient déjà l'avantage de ce service.

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX	ST. JOHN	QUEBEC	MONTREAL	OTTAWA	TORONTO	LONDON	WINNIPEG
	REGINA	SASKATOON	CALGARY	EDMONTON	VANCOUVER		

PRENEZ VOTRE PART DU COMMERCE DE NOËL, CETTE ANNEE

A l'occasion de Noël, beaucoup d'argent sera dépensé cette année --- beaucoup de profits seront faits. Mais combien de ces profits iront au marchand de chaussures ?

La part de ces profits qui ira au marchand de chaussures dépendra en grande partie de l'effort qu'il fera pour l'avoir. Plusieurs de vos clients se demandent actuellement: "Quel cadeau vais-je donner à Un Tel ?" Parlez-leur des avantages qu'il y a à donner des chaussures comme étrennes.

Faites-leur remarquer que des chaussures sont un cadeau qui sera doublement apprécié --- pour le plaisir qu'elles donnent et pour leur utilité. Mettez en évidence dans vos vitrines les lignes les mieux appropriées pour cadeaux, et attirez l'attention sur elles au moyen d'une ou deux jolies pancartes.

Tâchez que vos vitrines répondent au problème que doit résoudre presque tout le monde: "Que vais-je acheter pour...?" Étalez des chaussures pour le bébé, la jeune fille qui va souvent en soirée, sans oublier la grand'maman. Si vous vendez des bas, n'oubliez pas de les mettre en étalage, avec vos boucles et vos ornements de souliers.

Un petit effort de votre part en ce sens se traduira par des profits supplémentaires avec votre commerce à l'occasion de Noël. Nombre de gens ne pensent pas aux chaussures comme cadeau très approprié. Faites-leur penser à donner ce cadeau utile. Beaucoup de gens encore sont sous l'impression qu'il est difficile d'avoir une chaussure d'un bon ajustement. Dites-leur que ce n'est pas un problème difficile à résoudre chez vous.

Une bonne partie de cet argent supplémentaire dépensé à Noël vous appartient de droit. Voyez à l'avoir.



AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX ST. JOHN QUEBEC MONTREAL OTTAWA TORONTO LONDON WINNIPEG
RÉGINA SASKATOON CALGARY EDMONTON VANCOUVER



TENEZ-VOUS AU COURANT

LE détaillant qui obtient le plus de succès en ce moment, c'est celui qui se tient en relations continues avec toutes ses sources d'approvisionnement. Il sait ce qu'il peut avoir avant qu'il soit trop tard pour se le procurer, de sorte qu'il peut tenir ses peintures assorties et écouler son stock facilement. Il peut souvent faire un achat avantageux et l'écouler rapidement, avant que son concurrent, pas aussi bien informé que lui, s'aperçoive de l'occasion qu'il a manquée.

Pour aider le commerce au détail à se tenir au courant des modèles que nous pouvons livrer immédiatement, nous avons inauguré le Système de Catalogue de Stock AHM. Chaque semaine, ou plus souvent si désiré, le détaillant peut recevoir de la succursale AHM la plus rapprochée, des descriptions et des illustrations exactes, avec les prix courants, des lignes qu'elle peut expédier immédiatement. Chaque modèle porte une date estampée, de sorte que vous savez exactement si vous pouvez ou non le recevoir. Et à moins qu'un modèle ne soit en stock en quantité suffisante pour répondre à n'importe quelle demande ordinaire, il n'en sera pas fait mention dans ce catalogue.

Nous sommes certains que cette méthode aidera beaucoup le commerce de détail à se tenir au courant des marchandises que nous pouvons lui fournir immédiatement. Si vous ne recevez pas régulièrement notre Catalogue de Stock, veuillez vous adresser à notre succursale la plus rapprochée.

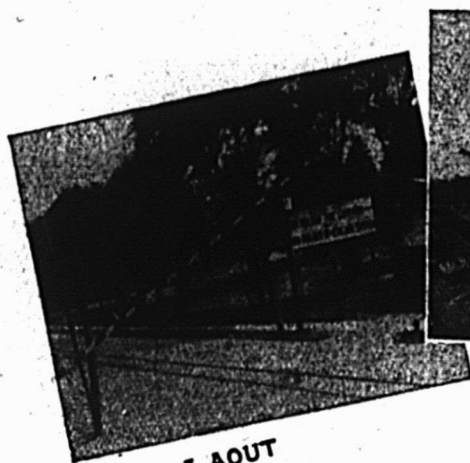
AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX	ST. JOHN	QUEBEC	MONTREAL	OTTAWA	TORONTO	LONDON	WINNIPEG
	REGINA	SASKATOON	CALGARY	EDMONTON	VANCOUVER		



5 AOUT



11 SEPTEMBRE



2 SEPTEMBRE

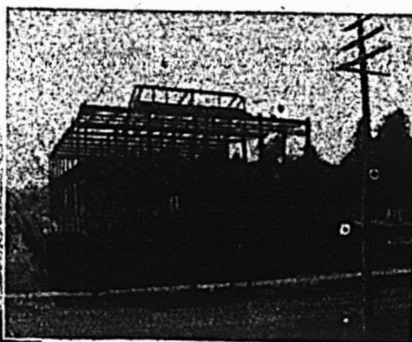


EXPANSION

La nouvelle fabrique de la Ames Holden Tire Co., Limited, à Kitchener, Ontario, est presque terminée. Cet important développement du Système AHM ne peut manquer d'intéresser nos amis dans le commerce de la chaussure, et les Pneus Ames Holden seront bientôt aussi bien et favorablement connus dans tout le Dominion que le sont aujourd'hui les Chaussures AHM.



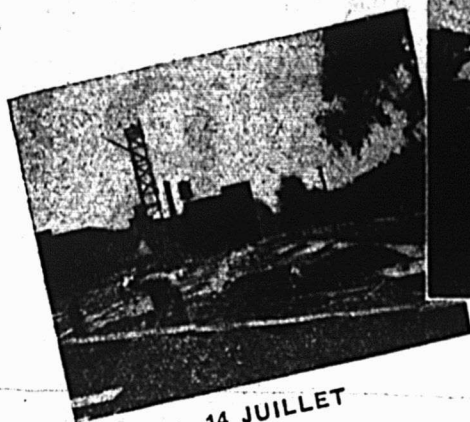
6 OCTOBRE



24 SEPTEMBRE



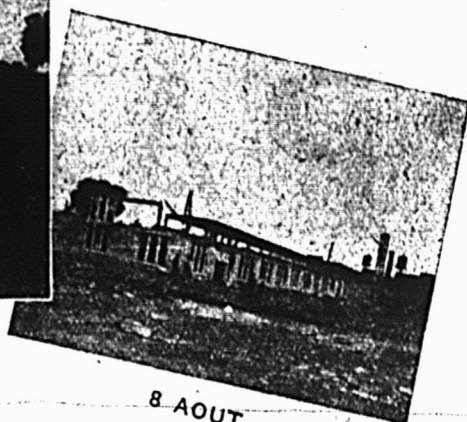
20 OCTOBRE



14 JUILLET



28 JUILLET



8 AOUT



ACCROISSEMENT

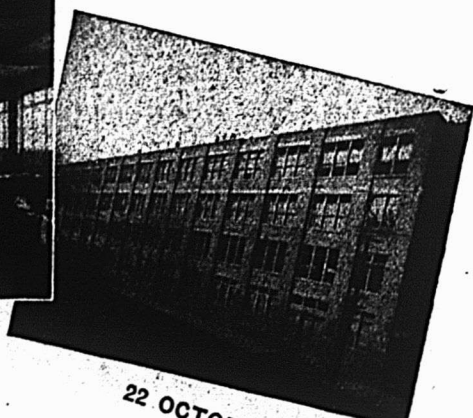
L'appréciation grandissante du Système de la fabrication et de la distribution des chaussures AHM est due à cette grande addition faite à la fabrique de Montréal de la Ames Holden McCready, Limited. Comme nous l'avons déjà démontré par l'accroissement de notre système de Stocks de succursales, nous nous efforçons d'augmenter par tous les moyens possibles notre capacité de service pour le commerce de la chaussure du Canada.



15 SEPTEMBRE



25 AOUT



22 OCTOBRE

Ce "Pas Assuré" de la Semelle "PANTHER"



Beau temps ou mauvais temps, la chaussure munie de la semelle Panther donne une égale bonne satisfaction.

Les semelles et les talons en Composition Panther sont le résultat de recherches attentives de plusieurs spécialistes en renom.

Ils sont faits pour résister le plus possible à l'usage de tous les jours. Une fois qu'un client a essayé la Semelle Panther, il n'en veut plus d'autre.

Cette année a été très remarquable pour notre produit. Tous les manufacturiers prévoyants en avaient pris un stock de bonne heure et ils ont dû revenir en chercher encore. Voyez à avoir un stock suffisant de Panthers pour 1920.



Les clients du détail doivent être satisfaits autrement la demande, n'aurait pas persisté.

Ecrivez-nous pour avoir des détails et des recommandations de manufacturiers en renom.



Le ressemelage Panther a l'apparence du cuir—il est fait dans toutes les couleurs. Peut être cousu et travaillé facilement et il ne laissera pas les points "s'échapper". Ne craquera pas et il est imperméable.

Panther Rubber Mfg. Co.

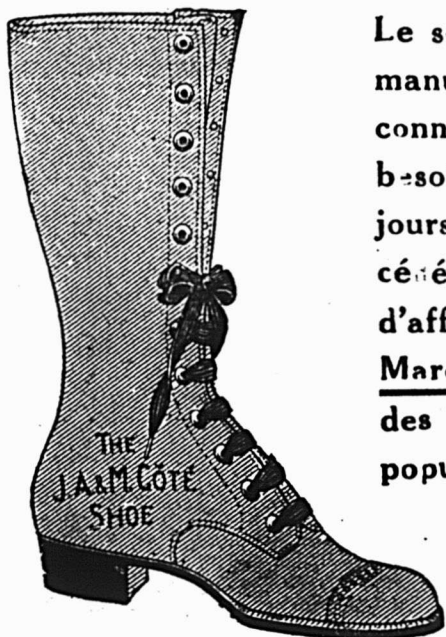
Sherbrooke, Qué.

*Bonne et Heureuse Année à tous nos clients
et amis et chaleureux remerciements pour
leur patronage au cours de 1919.*

LA CIE J. A. & M. COTE.

LE NOM "YAMASKA"

est, dans le domaine de la chaussure,
l'équivalent de Qualité.



Le soin apporté par la Compagnie J. A. & M. Côté à la manufacture des chaussures de la Marque YAMASKA, la connaissance qu'ont ces fabricants Canadiens-Français des besoins particuliers de notre province, leur désir de toujours mieux faire et de perfectionner sans cesse leurs procédés de fabrication et leur outillage, enfin leur politique d'affaire qui met en première ligne l'idée du Service au Marchand, tout contribue à faire des chaussures sortant des ateliers de la Compagnie J. A. & M. Côté les plus populaires qu'il soient chez les commerçants aussi bien que chez les consommateurs.

Prenez en stock la bonne chaussure si vous voulez faire de bonnes ventes.

Vous obtiendrez ce résultat en vendant
les chaussures manufacturées par

La Compagnie J. A. & M. Côté

ST-HYACINTHE, P. Q.

CE QUE LES AUTRES MARCHANDS PENSENT DES SEMELLES NEOLIN

A. H. STEVENS

"La Boutique moderne pour réparations de chaussures."

Avec chauffage et machines à l'électricité.

Ouvrage de première classe promptement exécuté.

St-Stephen, N.-B., 28 février 1919.

MM. Goodyear Tire & Rubber Co.,
of Canada, Limited,
Toronto, Ont.

Messieurs,

Ayant vendu mes intérêts dans l'atelier de réparations dont j'étais un associé, j'ai ouvert une boutique moderne pour la réparation des chaussures et j'aimerais à voir mon nom sur votre liste postale. Je tiens à recevoir la matière publicitaire que vous adressez au commerce des réparations de chaussures. J'ai suivi vos annonces des Semelles Neolin; annonces publiées dans les quotidiens et les magazines, et je constate que la demande publique pour les Neolin augmente beaucoup, grâce à cette publicité.

En ma qualité de réparateur de chaussures, vos annonces m'intéressent beaucoup, car cette publicité est faite dans le but d'aider le commerce de la réparation des chaussures.

Lorsque j'ouvris mon nouvel atelier, je pris immédiatement un assortiment de Semelles Neolin et de talons Wingfoot. Mon expérience avec les Neolin a été si satisfaisante que je ne voudrais pas continuer mon commerce de réparations sans ces semelles, pas plus que je ne voudrais me dispenser de mes machines modernes.

Les talons Wingfoot sont aussi très nécessaires, si vous tenez à donner satisfaction aux clients qui apprécient la véritable valeur.

Actuellement, j'emploie votre semelle "Fifteen Iron" et je donne à mes clients le choix entre le modèle 146 ou le modèle 196.

Vous m'obligerez en me faisant parvenir le plus tôt possible des étiquettes de réparations.

Votre tout dévoué,

(Signé) A. H. STEVENS.

Les Neolin offrent la plus grande valeur en fait de semelles

Choisissez cinquante détaillants de chaussures progressistes — des hommes dont les affaires ont augmenté continuellement ces trois dernières années. Demandez-leur ce qu'ils pensent des Semelles Neolin comparées à toutes les autres semelles. Ils vous convaincront du grand service rendu par les Semel-

les Neolin à tous les intéressés dans la fabrication, la vente et l'achat des chaussures.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER
CO. OF CANADA, Limited,
TORONTO, Ont.

neolin Soles



UN AIMANT COMMERCIAL

Si vous désirez que votre stock de chaussures ait un **ATTRAIT EXCEPTIONNEL** — si vous tenez à le rendre "facile" à vendre à votre clientèle, mettez en évidence les

WELTS TETRAULT

Ces chaussures doivent avoir un puissant attrait, si l'on en juge par le gros chiffre d'affaires qu'elles font faire. Cette popularité est due à leur style et à leur ajustement, mais surtout à leur **VALEUR** sans égale.

Ce qu'est l'acier pour un aimant, les **WELTS** de **TETRAULT** le sont au commerce de la chaussure pour hommes.

La Chaussure à Trépointe qui sert de modèle au Canada

Nous prions nos clients d'accepter nos meilleurs souhaits de bonheur et de prospérité pour la Nouvelle Année.

Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus grands manufacturiers de chaussures du Canada ainsi que les plus gros exportateurs de chaussures du Canada.

Paris, France

MONTREAL

Londres, Angleterre

NA-VAR-LAC

VERNIS ET APPRETS CELLULOSE POUR CHAUSSURES, TOUTES LES COULEURS AU CHOIX DEPUIS LE TON UNI JUSQU'AU FINI BRILLANT FRANÇAIS

Spécialités NA-VAR-LAC pour Chaussures

Vernis émail blanc pur ou gris pour chaussures en canevas.

Vernis-filler pour première couche.

Dissolvant-nettoyeur.

Vernis émail pour finis brillants français.

Nos finis sont résistants, flexibles, ne s'écaillent pas, ne craquent pas ni ne perdent leur couleur.

Livraison prompte --- Qualité Garantie.

Les plus bas prix.

FAITS AU CANADA

Par une compagnie essentiellement canadienne

Nous profitons de l'occasion pour offrir à tous nos clients nos meilleurs souhaits pour la Nouvelle Année.

NATIONAL VARNISH COMPANY OF CANADA, Limited

Fabriques et Laboratoires: 369 rue Craig ouest.

Bureaux: 120 rue St-Jacques,

MONTREAL

Etes-vous "prêt"
pour les ventes de l'hiver ?

Chaque changement de saison amène les gens chez leur marchand de chaussures pour des chaussures appropriées à la saison. Vos lignes de chaussures pour le temps froid vont commencer à partir rapidement maintenant.

Nous avons les marchandises qu'il vous faut

en un choix très varié et en énormes quantités — bottines, souliers, claques et chaussures lourdes — des chaussures nécessaires à cette saison et que la mode rend populaires.

Ayez un assortiment complet pour le commencement de la saison et tenez-le assorti avec le

Service de Robinson

A l'occasion de Noël et du Jour de l'An nous offrons à tous nos clients nos souhaits sincères de santé, de bonheur et de prospérité.

James Robinson Company
LIMITED
MONTREAL.

SANS UN BON CONTRE-FORT UNE CHAUSSURE NE PEUT ETRE DURABLE



Le Contre-fort en fibre, fait au Canada de D. & P.

Le contre-fort est ce qui donne à une chaussure sa force de résistance à l'usage dur auquel elle est soumise.

Depuis plusieurs années, nous sommes les fournisseurs attitrés de plusieurs manufacturiers de chaussures de haute qualité qui se servent exclusivement de notre contre-fort.

Nous faisons une spécialité de cet accessoire indispensable dans la fabrication des bonnes chaussures et nos nombreuses années d'expérience dans cette industrie sont un garant que nous pouvons remplir vos commandes à votre entière satisfaction.

Nous fabriquons des

CONTRE-FORTS EN FIBRE, ET DES CUIRS A TIGES ET A SEMELLES

qui ajouteront beaucoup à la durée et à l'élégance des chaussures que vous fabriquez.

Malgré l'incertitude qui règne actuellement dans les industries du cuir et de la chaussure, nous sommes quand même en position de faire des livraisons promptes.

Pour plus de renseignements au sujet de nos divers produits, écrivez à

DUCLLOS & PAYAN

Tannerie et Fabrique: ST-HYACINTHE, Qué.

Bureau des ventes et entrepôt:

224 RUE LEMOINE, MONTREAL.

ED. R. LEWIS, 21 Scott St., Toronto.

RICHARD FRERES, Québec.

Agent exclusif des ventes pour l'Ontario. Agents vendeurs pour la ville de Québec.

UNE BONNE ET HEUREUSE ANNÉE

Nous offrons aux lecteurs du "Prix Courant" nos meilleurs souhaits de Noël et nos vœux sincères de bonheur et de prospérité pour l'année qui va bientôt commencer.

Nous profitons de l'occasion pour exprimer ici notre vive appréciation de l'encouragement que nous avons eu de la province de Québec au cours de l'année, la première que nous avons un représentant direct dans ce territoire.

Nous pouvons assurer nos clients et le commerce de la chaussure en général que nous allons nous efforcer de continuer à mériter leur encouragement en donnant, si possible, un meilleur service.

The Perth Shoe Company
LIMITED.

PERTH, ONTARIO.

CONTINUATION DES PROFITS DE LA SEMAINE DE DEMONSTRATION

Suggestions pratiques pour la continuation des profits et de l'intérêt soulevé par cet événement à succès.

La semaine de démonstration nationale du Dr Scholl, avec son intérêt et ses profits exceptionnels, est finie, laissant derrière elle tout un monde de projets intéressants.

Le fait de voir près de 20,000 magasins de chaussures profiter de cette semaine de démonstration pour la mise en évidence de leur Service du Confort du Pied a soulevé un tel intérêt que le marchand qui continuera à parler à ses clients de son Service du Soins et du Confort du Pied en retirera des profits ininterrompus.

Quelques suggestions utiles pour saisir cette occasion de faire des profits continuels.

1. Le soulagement que vous avez incontestablement donné en ajustant d'une manière scientifique les appareils du Dr Scholl n'a pas manqué d'intéresser grandement des centaines de gens de votre district souffrant de maux de pieds ainsi que vos médecins.

Demandez à votre quotidien de publier le témoignage des plus intéressants de ces cas. Ces témoignages seront suffisamment intéressants pour justifier l'emploi de plusieurs paragraphes, tel que, par exemple, le petit article ci-dessous:

Un Marchand Local Rend un Véritable Service

Le Service du Confort du Pied de Cronin fait un bon travail.

M. J. Cronin, propriétaire du magasin de chaussures de ce nom, vient de terminer un cours à The American School of Podiatry, de Chicago, pour le soulagement scientifique des maux de pieds, et il a certainement appliqué ses connaissances à l'avantage de ses clients, comme l'atteste M. John Stevens, de Glendale.

M. Stevens souffrait de maux de pieds depuis quelque temps, mais après avoir été examiné et traité par M. Cronin, il ne ressent plus aucune malaise et il est maintenant en bonne voie de guérison.

Nous félicitons M. Cronin de son succès et nous espérons qu'il va continuer son bon travail.

2. Une lettre écrite aux médecins de votre localité et aux gens que vous connaissez comme souffrant de maux de pieds maintiendra

l'intérêt et voudra dire plusieurs clients nouveaux pour vous.

Un étalage continu d'appareils pour le confort du pied vous distingue des marchands ordinaires.

3. Une section de votre vitrine, consacrée à l'étalage continu de votre Service du Confort du pied vous distinguera des marchands ordinaires et attirera de nouveaux clients, tant pour des appareils que pour des chaussures.



Un petit étalage de vitrine coïncidant avec notre publicité nationale et vous distinguant des marchands ordinaires.

Ecrivez et demandez-nous de vous aider à résoudre tous vos problèmes d'étalages, de la vente ou de l'usage de nos appareils. Nous vous fournirons tous les renseignements dont vous pourriez avoir besoin.

Vous pouvez compter sur nous pour vous aider à continuer votre bon travail.

THE SCHOLL MFG. CO.

112 Adelaide St. E., TORONTO.

New-York

— Chicago

— London

A l'occasion de l'année nouvelle, nous désirons remercier nos clients de leur encouragement et leur assurer pour l'avenir un service encore mieux suivi si possible, que par le passé.

Tous recevront d'ici quelques jours notre nouveau catalogue et la nouvelle liste de prix.

Nous espérons qu'il sera à tous, un aide puissant pour stimuler le commerce dans les temps difficiles que nous traversons.

THE SLATER SHOE CO., LTD.

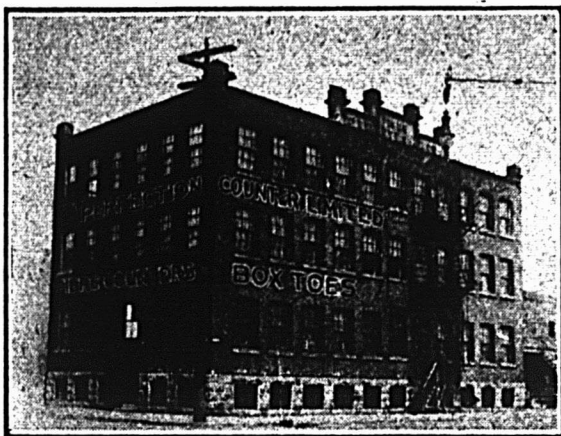
*Joyeux Noël et Heureuse Année à tous nos
Clients et Amis.*

LES CONTRE-FORTS "PERFECT"

sont exactement ce que leur nom implique, c'est-à-dire des produits "parfaits" sous tous rapports. Le grand soin apporté à leur fabrication et l'emploi de la meilleure fibre assurent un produit donnant une

SATISFACTION PARFAITE

Leur robustesse, leur modèle, leur apparence et leur prix leur donnent la préférence sur tous les autres. Ils sont garantis durer plus longtemps que les chaussures elles-mêmes.



Faites l'essai de notre FAUSSE SEMELLE, flexible et à l'épreuve de l'humidité. Cette fausse semelle est faite du meilleur matériel et d'une haute qualité uniforme.

PERFECTION COUNTER, LTD.

699 AVENUE LETOURNEAUX, angle de la
rue Ernest,

MAISONNEUVE, MONTREAL.

LA CHAUSSURE

"GLOBE PILLOW WELT"

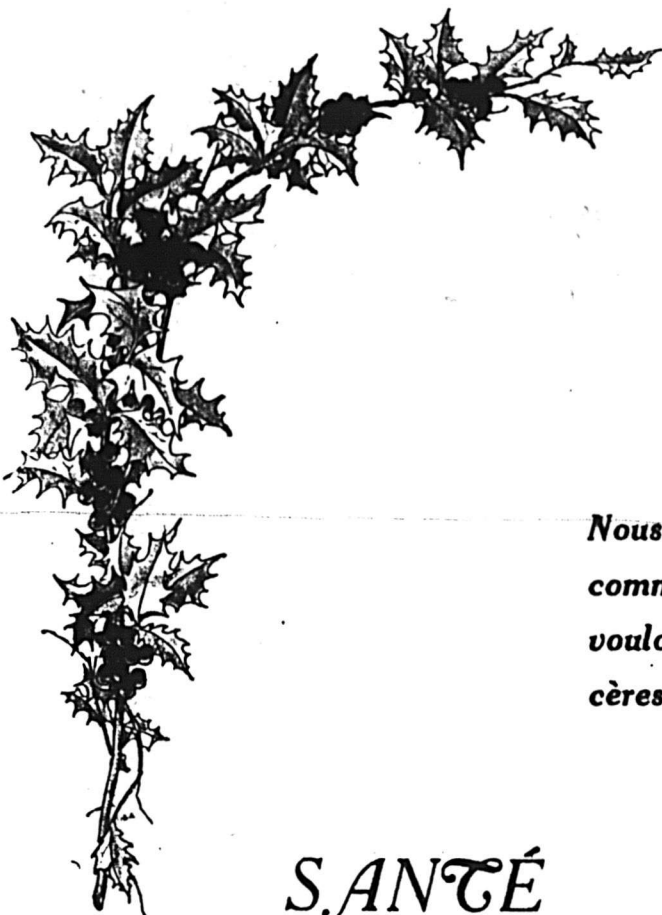
Pour demoiselles, fillettes, enfants et bébés

C'est une Véritable Trépointe Goodyear à Coussin. Le soin apporté à sa fabrication lui assure une superbe apparence, un meilleur ajustement et un plus grand confort, parce que le Coussin est construit à même de façon à en faire partie intégrante.

Par suite des commandes de plus en plus considérables que nous recevons, nous vous demanderions de bien vouloir donner la vôtre de bonne heure, pour que vous n'ayez pas à subir de délai inutile dans la livraison de vos chaussures.

L. H. PACKARD & CO., LIMITED, MONTREAL

Agents vendeurs pour les chaussures "GLOBE PILLOW WELT."



Nous prions notre nombreuse clientèle et le commerce de la chaussure en général de vouloir accepter nos souhaits les plus sincères de

SANTÉ

BONHEUR

PROSPÉRITÉ

pour l'année 1920. Nous profitons de cette occasion pour remercier nos clients du généreux encouragement qu'ils nous ont accordé dans le passé et pour leur dire que nous allons faire en sorte de maintenir les bonnes relations qui ont toujours caractérisé nos affaires avec eux.

KINGSBURY FOOTWEAR CO., LIMITED

Spécialité de chaussures pour dames.

MONTREAL

- - -

QUEBEC

Breveté
le 30 déc. 1913

Breveté
le 26 oct. 1915

C'est le bout rapporté

Regardez bien le Bout Rapporté (Box Toe) de votre chaussure. De lui dépendent non seulement le style, mais encore la *durée de la chaussure aussi*.

LES BOUTS RAPPORTES VULCO-UNIT sont à l'épreuve de l'eau et ils conservent leur forme. Ils sont faits du matériel à bouts rapportés le plus résistant connu.

BECKWITH BOX TOE, LIMITED

Sherbrooke, Qué., Canada.



Souhais pour un Joyeux Noël et un Nouvel An heureux de la part de

THE BREITHAAPT LEATHER CO., LTD.

*Les plus grands et les plus prospères
Manufacturiers de cuir de haute qualité.*

Employez pour la fabrication de vos chaussures un ou plusieurs de nos six fameux tannages de

**CUIR A SEMELLES
EN
HEMLOCK, UNION ET OAK**

THE BREITHAAPT LEATHER Co., Ltd.

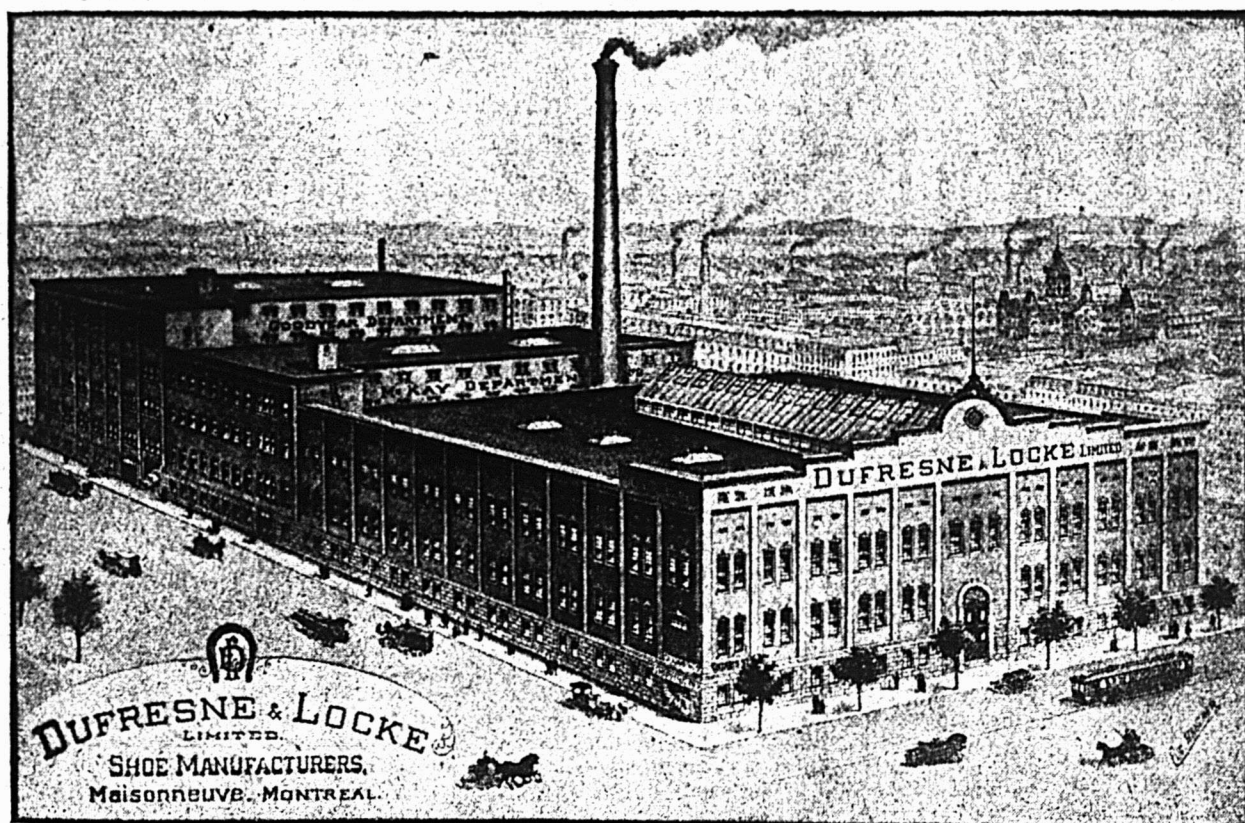
Fabricants du "Cuir à semelles qui sert de modèle au Canada."

Bureaux de ventes: A Québec, Montréal, Toronto, Kitchener, Vancouver.

Tanneries à: Kitchener, Penetang, Hastings, Woodstock.

Bureau principal: Kitchener.

Nos souhaits les plus sincères de **BONHEUR** et de **PROSPERITE** sont acquis à nos nombreux clients et au commerce de la chaussure du Canada. L'année qui vient de finir a été pour nous remarquable sous plusieurs rapports et avec l'encouragement de nos amis et de nos clients, nous allons faire en sorte d'améliorer si possible le service que nous donnons au commerce de la chaussure, convaincus que nous sommes, que c'est le meilleur moyen à notre disposition pour conserver notre clientèle et l'accroître davantage.

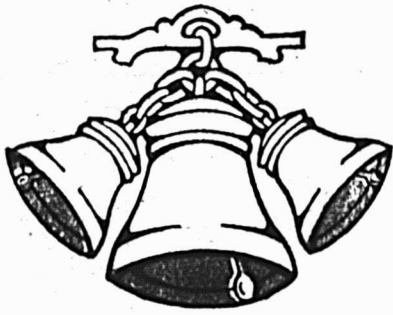


DUFRESNE & LOCKE, Limitée

MAISONNEUVE, MONTREAL, Canada

Manufacturiers de Chaussures. Production quotidienne : 5,000 paires.

Spécialités: **GOODYEAR WELTS POUR HOMMES,**
McKAYS POUR FEMMES.



Un Très

Joyeux Noël

*à nos amis du commerce
de la chaussure*

*et nos voeux les plus sincères
leur sont acquis pour toutes
sortes de bonnes choses en
1920. Puisse l'An Nouveau
leur apporter Santé, Richesse
et Prospérité.*

VOS BESOINS POUR 1920

Les besoins des marchands de chaussures pour la prochaine année ont été entièrement anticipés par nous. Nos stocks sont énormes, notre choix considérable et nos lignes très complètes. Nulle part ailleurs vous trouverez un étalage plus approprié ni plus complet que celui que nous offrons présentement à l'examen du marchand de chaussures moderne qui tient à la clientèle des familles. Lorsque notre voyageur se présentera chez vous, n'oubliez pas qu'il représente une maison en position de garantir un véritable service.

Nous sollicitons votre clientèle pour 1920.

The Miner Shoe Company, Ltd.

Montréal Ottawa Québec Toronto
Agents pour la célèbre Chaussure en Caoutchouc Miner



A nos nombreux amis ---

*Un Joyeux Noël
et une Bonne et
Heureuse Année*

Que Noël de cette année apporte joie et bonheur à chacun d'entre vous, et fasse que l'An Nouveau surpasse tous les autres en santé et en prospérité pour vous.

Tels sont les voeux de

DUPONT & FRERE

Fabricants de bonnes chaussures

301 Avenue Aird, MONTREAL.



Joyeux Noël ! Bonne et Heureuse Année !

Prenez en stock les

CHAUSSURES FINES MCKAY POUR DAMES

faites par la fabrique

Lady Belle Shoe

L'élégance de leurs modèles, leur qualité résistante, le confort qu'elles donnent plairont sûrement à votre clientèle, quelque difficile qu'elle soit, et les ventes répétées que vous ferez vous récompenseront de la sagesse que vous avez eue de pousser la vente de ces chaussures. En dépit de la hausse générale de la matière, nous pouvons vous offrir des prix qui rendront vos ventes faciles tout en vous laissant une bonne marge de profits. Pour plus de renseignements, écrivez-nous aujourd'hui même.

THE LADY BELLE SHOE COMPANY, LIMITED

Fabricants de chaussures fines McKay pour femmes

KITCHENER, - - Ontario.

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs
Manufacturiers



"Jobbers"
Agents vendeurs

Succursale de l'Est:
401 EDIFICE CORISTINE
Montréal.

**MACHINERIE CREPINS ET
ACCESSOIRES de FABRIQUES de**

CHAUSSURES

Bureau-chef et fabrique:
37 RUE FOUNDRY S.
Kitchener.

REPRESENTANTS:

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

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier Crystolon pour frapper et dégraisser.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

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

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

Renforcement de contre-fort et attache-talon Staytite.

Dean Chase Co., Boston, Mass.

Articles pour chaussures, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co., Cincinnati, O.

Machinerie à chaussures.

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

Lynn Wood Heel Co., Keene, N.H. Talons en bois et blocs pour emporte-pièce.

Markem Machine Co., Boston, Mass.

Machines à marquer et frapper, composés, encres.

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

Machines à coudre, à arrêter, etc.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass.

Machines à coudre avec fil ciré. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

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

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

Contre-forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont.

Lacets à chaussures.

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

LAISSEZ-NOUS VOUS AIDER AVEC VOS TROUBLES D'EM- PAQUETAGE

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

DECIDEZ MAINTENANT DE NOUS CONSULTER.

Une demande ne vous placera sous aucune obligation.

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

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864, Avenue Lasalle . . . Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Cuir de côté
de haute qualité de

ROBSON

Côté chromé de couleurs
Côtés Kip Gun Metal
Côtés Kip Mats
Grenelé Armée Retan

Côtés vernis chromés
Côtés Kip Box
Rennes (couleurs diverses)
Splits Chrome Ooze

Echantillons fournis avec plaisir

NOS MEILLEURS VOEUX DE BONNE ANNEE

THE ROBSON LEATHER CO., Limited.
OSHAWA, Ont.

Montréal

Québec

OFFRIR à vos clients de belles chaussures qui répondront à toutes leurs exigences en fait de modèles à la dernière mode, tout en leur donnant satisfaction sous les rapports de la durée et du confort, est l'un des moyens certains d'attirer et de conserver une clientèle profitable. Les chaussures qui édifieront le plus rapidement un tel commerce sont les lignes

CHAUSSURES

Qui édifient
un commerce

Une grande
variété au choix
de
Modèles faciles
à vendre
à des
prix populaires
profitables.

DA--LA--CO

Welts et McKays pour hommes et femmes.

PATRICIA

Turns pour femmes.

METROPOLITAN

Welts et McKays pour hommes et femmes.

A l'occasion de Noël et du Jour de l'An, nous offrons à notre nombreuse clientèle nos meilleurs souhaits de bonheur et de prospérité pour l'année nouvelle.

Daoust, Lalonde & Cie, Limitée
MONTREAL.

Succursales: The Metropolitan Shoe Co., 91 rue Saint-Paul.

Daoust & Cie, 60 Boulevard Beaumarchais, Paris, France.



Souhais

A cette saison de l'année nous vous adressons nos meilleurs souhaits de santé et de prospérité pour le Nouvel An.

***The Columbus Rubber Co.
of Montreal, Limited.***

1349 rue DeMontigny Est, Montréal.

Avec succursales à

Montréal Ottawa Winnipeg Calgary

Nous adressons à tous nos clients et amis nos meilleurs voeux de bonheur et de prospérité à l'occasion de Noël et du Nouvel An.

C'EST UNE IDEE DE L'ANCIEN TEMPS

que de croire que le cirage à chaussures ne se vend pas en hiver. Cela n'arrive pas avec le

CIRAGE A CHAUSSURES

"NUGGET"

Ce cirage se vend durant toutes les saisons de l'année. Il conserve le cuir souple, donne un poli luisant, résistant et rend les chaussures imperméables. Il est bon également pour les claques.

Vous pouvez vous en procurer durant tout l'hiver. Il ne gèlera pas.

Donnez votre commande à votre marchand de gros ou écrivez-nous.

THE NUGGET POLISH CO., Limited,
Toronto.



**UN
JOYEUX
NOEL**

**UNE
BONNE et HEUREUSE
ANNEE**

Nous remercions nos clients de l'encouragement qu'il nous ont accordé durant l'année 1919. Nous leur adressons ici nos voeux les plus sincères de bonheur et de prospérité pour l'An Nouveau, et nous espérons qu'à l'aide de nos lignes si remarquables, ils feront de plus grosses affaires que jamais en 1920.

La Compagnie
de Chaussures

LA RENA

Angle rue Ernest et 3ème avenue, Maisonneuve, Montréal



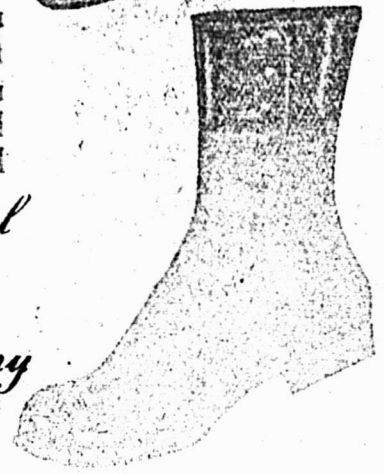
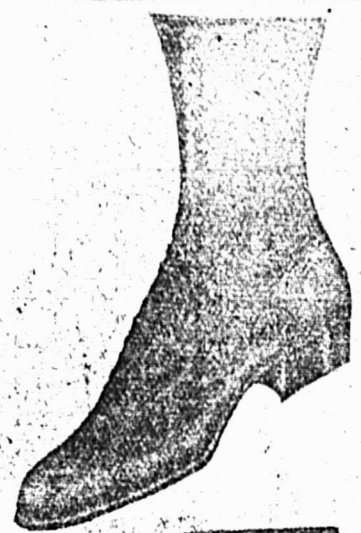
CHAUSSURES POUR ENFANTS

Pour répondre aux demandes de
 "Jobber"

Notre production comprend une ligne complète de McKay pour bébé et enfants et nous venons de y ajouter une ligne nouvelle pour fillettes. Nous nous ferons un plaisir de vous faire voir des échantillons de nos formes les plus populaires et de vous donner les meilleures cotations. Vous êtes invités à venir visiter notre fabrique munie d'un outillage moderne et de toutes les facilités pour manufacturer un produit de première classe. Vous constaterez qu'elle est dirigée par des hommes ayant plusieurs années d'expérience pratique — d'où la garantie d'une qualité recommandable.

L'administration et le personnel

de la
United Shoe Machinery Company
 of Canada Limited



sous adressent conjointement leurs meilleurs

souhaits d'un

Joyeux Noël

avec leurs vœux les plus sincères de bonheur et
 de prospérité pour la Nouvelle Année.

Montréal

Dix-neuf-cent dix-neuf.

702. TANCY

Bien à vous,



CHAUSSURES POUR ENFANTS

Pour répondre aux demandes du
"jobber"

Notre production comprend une ligne complète de McKays pour bébés et enfants et nous venons d'y ajouter une ligne nouvelle pour fillettes. Nous nous ferons un plaisir de vous faire voir des échantillons de nos formes les plus populaires et de vous donner nos meilleures cotations. Vous êtes invités à venir visiter notre fabrique munie d'un outillage moderne et de toutes les facilités pour manufacturer un produit de première classe. Vous constaterez qu'elle est dirigée par des hommes ayant plusieurs années d'expérience pratique — d'où la garantie d'une qualité recommandable.



CHILDRENS SHOE MFG. CO.,

REG'D

11 rue Belleau - - - - QUEBEC, P. Q.

TELEPHONE 6632

SPECIALTY: SPORTING SHOES

JOS. TANGUAY

FABRICANT DE CHAUSSURES
BOOT AND SHOE MANUFACTURER

ANGLE DES RUES DU ROI ET ST-DOMINIQUE

COR. DU ROI AND ST. DOMINIQUE STS.

QUEBEC, Décembre 1919

A vous lecteur,

L'année 1919 sera bientôt écoulee, mais je ne puis la laisser finir sans adresser un cordial merci à mes nombreux clients pour l'encouragement reçu, et vous offrir mes meilleurs voeux pour la nouvelle année.

J'espère que l'année qui finit vous a été profitable et que j'aurai le plaisir de vous servir comme par le passé, vous assurant d'avance de ma meilleure attention.

Je vous prie de noter dès maintenant que j'aurai quelque chose de très nouveau à vous offrir, et spécialement dans la BOTTINE A PATINS, d-s modèles qui vous seront une SURPRISE, et il sera de votre intérêt comme du mien de voir ces échantillons avant de placer vos commandes pour la prochaine saison.

Encore une fois mes meilleurs voeux pour votre succès.

Bien à vous,

JOS. TANGUAY

Nous offrons à tous nos amis et à tous nos clients nos vœux sincères de Santé, Bonheur et Prospérité pour la nouvelle année.

Chaussures à prix modérés pour dames.

Oxfords, Escarpins et Bottines Hautes

EN

Cuir et en Matériel Blanc

Splendide variété et valeurs véritables

avec

chaque ligne que nous offrons.



Le choix considérable que nous avons préparé pour la saison prochaine mérite votre examen soigné. On y trouvera une grande variété de nouveaux modèles à la mode, jolis et chics, qui seront sûrement populaires et de vente facile. Une bonne qualité et un service satisfaisant sont assurés avec ces chaussures.

A partir du Jour de l'An, nous serons en mesure d'apporter une attention prompte à toutes les commandes d'automne que l'on voudra bien nous confier.

Nous ne vendons qu'aux
"Jobbers"

Ne manquez pas de voir
nos échantillons.

GAGNON, LACHAPELLE & HEBERT

55 rue Kent - - - MONTREAL, Qué.

Chaussures pour dames et demoiselles.

POUR FAIRE DES VENTES REPETEES

Prenez en stock les chaussures GERMAIN et chaque paire que vous vendrez vous vaudra plusieurs autres ventes, tellement vos clients seront satisfaits du service donné par ces chaussures de qualité.

Les chaussures GERMAIN pour enfants représentent actuellement la meilleure valeur sur le marché, tant pour le marchand que pour le client.

Le soin apporté à la fabrication de nos chaussures leur donne une DUREE et un CONFORT que seules des chaussures faites par un spécialiste peuvent avoir.

Outre les avantages exceptionnels offerts par nos chaussures, nous les vendons à des prix qui laissent au marchand une superbe marge de profits.

Notre service de livraison est rapide et nous garantissons vous donner entière satisfaction.

LOUIS GERMAIN

Spécialiste en fait de chaussures "Turn" pour enfants.

251, rue Christophe-Colomb, Montréal.



A NOS CLIENTS

L'année qui finit a été exceptionnelle pour nous.

Durant 1919, nous n'avons rien épargné pour maintenir le renom et la haute qualité de nos chaussures ainsi que la ponctualité de notre service. Nous avons fait en sorte d'offrir à nos nombreux clients, des lignes dont les qualités exceptionnelles comptaient pour beaucoup dans le succès de leur commerce.

En 1920, nous allons encore faire mieux, si possible, et nous profitons de l'occasion pour leur offrir nos souhaits sincères de SANTE, BONHEUR et PROSPERITE et les assurer que nous ferons en sorte de continuer à mériter leur précieux encouragement, si nécessaire à nos intérêts mutuels.

La Maison GIROUARD Limitée

(Successeurs de The E. T. Shoe Company)

St-Hyacinthe, Qué.

POUR LA NOUVELLE ANNEE

Nous présentons à tous nos clients et au commerce de la chaussure en général, nos voeux les plus sincères de

SANTE,

de BONHEUR

et de PROSPERITE

Nous profitons également de l'occa-

sion pour leur rappeler que nous allons continuer à nous efforcer de leur

donner un service aussi satisfaisant

que celui que nous leur avons donné

dans le passé, afin de mériter l'encouragement qu'ils nous ont si chaleureusement accordé depuis que nous

sommes en affaires.

J. R. Labelle

229 rue Lemoine, - - - MONTREAL.



CLAQUES

pour tous les modèles et toutes les formes de chaussures portées par les hommes, les femmes et les enfants.

Peu importe ce qu'il vous manque pour compléter votre stock de claques, écrivez ou télégraphiez à notre succursale de service la plus rapprochée. Vous pouvez de cette manière vous procurer exactement ce qu'il faut à votre commerce, afin d'ajuster parfaitement tous les clients qui entrent dans votre magasin, avec

LES PRODUITS DU SYSTEME DOMINION RUBBER

Les "Jacques Cartier" — "Merchants" — "Maple Leaf" — "Dominion" — "Granby" et "Daisy" sont les six marques qui sont annoncées d'un océan à l'autre. Mettez en évidence les marques les mieux appropriées à votre commerce, et de cette façon vous aurez tous les avantages de notre publicité dans les quotidiens, dans les magazines et sur les grandes affiches.

Vous pouvez avoir un service rapide et satisfaisant par l'intermédiaire des

Succursales de service du système Dominion Rubber

situées à

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



SECTION de la CHAUSSURE



Vol. II

MONTREAL, DECEMBRE 1919.

No 13.

Notes sur le Cuir et la Chaussure

Les affaires ont marqué un grand progrès dans toutes les branches pendant les deux dernières semaines. Les détaillants rapportent un regain d'activité et la disparition graduelle du malaise et du soupçon créés par les rapports sensationnels des journaux au sujet des profits exagérés. Les commissionnaires rapportent également une grande activité dans le réassortiment et déclarent que le mois courant promet d'être aussi satisfaisant que d'ordinaire pour la chaussure. Beaucoup d'ennui et de malaise a été créé par l'"Ordre" du Conseil du Commerce, qui a été interprété comme s'il signifiait que le détaillant n'avait droit d'ajouter qu'un tiers au prix d'achat des chaussures dans le commerce de gros. Cela aurait un résultat désastreux pour le commerce de détail, si cela avait été vrai, mais l'ordre montre lui-même que le pourcentage doit être calculé sur le prix de vente, ce qui signifie naturellement une augmentation de 50% sur le prix de facture. Ceci est considéré comme très satisfaisant par le ban et l'arrière-ban du détail, car il n'y a pratiquement rien de changé en ce qui concerne les bénéfices. Comme le disait un détaillant: "Cela aurait pu être pire". Etant donné que l'opinion publique avait été travaillée par les rapports sensationnels des journaux, il était à craindre qu'on prenne quelque mesure draconienne qui aurait paralysé les affaires au moment le plus important et le plus critique de l'année. Rien de plus mauvais n'a peut-être été fait que de donner au public la fausse impression que les chaussures allaient diminuer de prix.

Les prix vont-ils baisser? Comme question de fait, beaucoup de détaillants par tout le pays se sont contentés d'un bénéfice moindre que celui qui leur était permis par le règlement du Conseil du Commerce. Un certain nombre se sont efforcés de travailler avec un faible bénéfice d'un tiers du prix coûtant et ne sont arrivés qu'à vivre bien modestement d'année en année sans avoir aucune réserve. Le Conseil du Commerce, qui a certainement étudié tous ces faits et qui s'est rendu compte des frais du commerçant, a basé son règlement sur le fait équitable que le commerçant doit réaliser en plus de son salaire et de ses dépenses courantes d'affaires,

un profit qui, d'après les expériences répétées, ne doit pas être moindre que de 25% de ses ventes et non pas de son prix coûtant. Le geste du Conseil du Commerce vient donner raison à la campagne qui a été faite depuis des années pour démontrer que le détaillant de chaussures doit ajouter une moyenne de 50% à son prix coûtant pour réaliser un bénéfice approprié à son commerce.

Les fabricants de chaussures sont très affairés. Quelques fabricants ont leurs commandes de printemps en bonne voie d'exécution, tandis que d'autres sont obligés d'attendre par suite de manque de matériel ou pour d'autres considérations. On se plaint en général des expéditions de cuir, surtout celles venant de l'autre côté de la frontière. Des ordres vieux de plusieurs mois ne sont remplis que maintenant et les livraisons n'arrivent pas assez vite pour permettre aux fabricants de fournir les différents genres de marchandises. Les maisons de cuir canadiennes semblent bien servir leurs clients, bien qu'on entende ça et là quelques plaintes au sujet du retard dans la livraison et de la trop grande attention apportée au commerce d'exportation. Autant que nous sachions, il n'y a cependant aucune raison d'accuser l'importance des exportations faites par les tanneurs canadiens d'avoir eu quelque répercussion sur les besoins intérieurs. Les ordres de printemps continuent à arriver dans les cas où les détaillants avaient tout d'abord acheté avec tant de parcimonie qu'ils comprennent maintenant qu'ils vont se trouver au dépourvu. Le réassortiment est bon, quoiqu'il n'atteigne pas celui des autres années à cette époque. Les détaillants semblent suivre la situation de très près. Ils se sont trouvés presque désemparés le mois dernier par suite de la mauvaise interprétation des ordres du Conseil du Commerce. On a beaucoup parlé d'annulations probables s'il était prouvé que le pourcentage indiqué devait s'appliquer au prix coûtant. Nombre de fabricants ont reçu de pressantes demandes à ce sujet et même les commerçants de cuir ont ressenti la force du frisson qui a passé sur cette branche de commerce par suite de la crainte de quelque mesure draconienne de la part du Conseil du Commerce.

Cuir et peaux. — Les ventes de cuirs ont été très actives, bien qu'aucun mouvement extraordinaire ne se soit produit. Les fabricants de chaussures sont venus s'approvisionner sur le marché, mais ont acheté avec précaution. Il y a quelque tendance à faire certaines concessions sur les qualités inférieures, mais toutes les bonnes lignes se maintiennent fermes dans les cours des tanneurs. Les fabricants semblent disposer à suivre une politique d'attente et espèrent toujours un marché plus facile. Bien que rien n'indique une nouvelle hausse pour les cuirs, il n'y a rien non plus qui promette une baisse pour les meilleures qualités, qui non seulement sont en grande demande, mais qui encore ne semblent pas être en quantité suffisante pour y satisfaire. L'exportation est très active des expéditions extraordinairement importantes ont été faites dernièrement en Grèce. La demande est bonne également dans le Royaume-Uni, bien que les approvisionnements locaux semblent être de nouveau à la hauteur des besoins. De grosses expéditions de cuir fin, principalement du cuir verni, ont été faites durant le mois passé. Pour les peaux de chèvre et de mouton la situation est toujours très ferme et il n'y a aucune indice de baisse. Le marché des peaux continue à être tranquille et on a accumulé quelque stock le mois passé. Les gros boeufs de boucherie sont cotés à 46 cents et les buffles de campagne sont descendus à 31 cents. Dans l'Amérique du Sud les peaux des monts Bagota se maintiennent dans les environs de 48 cents, mais il n'en a pas été fait beaucoup. L'abattage a naturellement augmenté pendant le mois d'octobre et en raison de la rareté du fourrage, les bestiaux ont été en plus grand nombre qu'auparavant. On s'attend à ce que le marché s'améliore d'ici quelque temps et que les peaux de buffles atteignent le prix de 30 cents avant longtemps. Les tanneurs ne semblent pas beaucoup acheter et vivent dans la conviction que le marché va continuer à s'améliorer.

La Belgique est inondée de chaussures — Le Ministère du Commerce vient, dit-on, d'être avisé que le marché belge est actuellement inondé de chaussures importées. Les envois sont arrivés si nombreux des Etats-Unis, de Suisse, d'Espagne, de France et de Hollande, que les importateurs sont obligés de réexporter une partie des stocks. Le prix de détail des chaussures importées est si élevé que le public a été très lent à acheter. En dépit de l'importance des stocks en mains, il semble n'y avoir que peu d'espoir de baisse dans les prix.

Les fabricants de chaussures belges se plaignent amèrement des gros achats faits récemment à l'étranger. Les fabricants belges sont grandement embarrassés par le prix élevé des matériaux, principalement le cuir américain. En vue de remédier à cette situation, un syndicat de fabricants de chaussures a soumis au gouvernement la question de produire une chaussure nationale à un prix rai-

sonnable. On espère que de cette façon les fabricants belges seront capables de produire un article qui ne se vendra pas plus de 50 francs, qui répondra à une demande urgente du public et qui en même temps protégera les intérêts de l'industrie belge de la chaussure.

Quoique la Belgique n'ait importé que peu de chaussures des Etats-Unis avant la guerre, il est probable que dans des conditions normales les chaussures de bonne qualité pourraient se vendre de plus en plus. Cependant les prix inusités des chaussures ainsi que la prime énorme à payer sur le change du dollar empêcheront certainement toute augmentation de ventes pour le moment. Les acheteurs belges peuvent maintenant se faire faire sur place des chaussures à meilleur marché que ne leur reviendraient les chaussures importées, ce qui naturellement réduit encore les chances de vente immédiate. Les achats de cuir importé ont également été très importants pendant les mois derniers et quelques marchands sont surchargés de stock.

NOTES SUR LE CAOUTCHOUC

Les demandes actuelles de caoutchouc faites par les marchands de gros et les fabricants semblent dépasser celles des années passées. Cela est d'autant plus difficile à comprendre que l'hiver dernier a été particulièrement doux et que les détaillants ont un stock important en mains. Il semble donc raisonnable de supposer que les ordres pour cet automne ne seraient pas aussi considérables car on pensait généralement qu'il resterait un peu partout des stocks importants.

Et bien que cette saison ait été prévue comme une saison de réassortiment plutôt que comme une saison de commandes, des ordres arrivent assez importants, particulièrement de l'ouest. La seule explication que l'on puisse donner à cela, c'est que les commandes du printemps dernier n'ont pas été aussi importantes que d'habitude, parce que l'hiver dernier avait été très doux et que l'on s'attendait à ce que l'hiver actuel le serait également, en outre dans certaines parties de l'ouest la moisson n'avait pas été aussi bonne qu'on l'aurait désirée et tout faisait prévoir que les ordres seraient placés avec précaution. Mais il y a trois semaines environ une abondante chute de neige marquant assez durement le commencement de l'hiver a créé une demande de chaussures de caoutchouc plus tôt que d'habitude.

Dans l'Ontario les ventes sont au-dessus de la normale en dépit du fait que le temps a été extraordinairement doux et l'on s'attend à ce que la demande des caoutchouc soit plus grande que les années précédentes dès que le froid et la neige auront fait leur apparition réelle. Les marchands de gros et les fabricants pensent aussi que le prix élevé

des chaussures de cuir sont pour quelque chose dans l'augmentation de la demande des caoutchoucs. Les gens portent sous des claques des chaussures qu'ils ne porteraient pas ordinairement sans caoutchouc. Dans les chaussures de fatigue et celles pour les chantiers de bûcherons, les ventes ont augmenté et cette augmentation est sans aucun doute causée par le prix élevé du cuir. Cependant les fabricants de chaussures fortes de travail disent qu'ils sont très occupés.

Les prix de quelques lignes ont augmenté, et le nouveau tarif a été mis en vigueur à partir du 1er décembre. Cette augmentation n'a porté que sur les articles en caoutchouc avec tiges en cuir pour les gros ouvrages. Pour la qualité No 1 l'augmentation a été d'environ 25 à 30 pour cent et pour le No 2 de 10 à 20 pour cent.

Articles de tennis. — Les ordres continuent à arriver pour les articles de sport et de tennis. Les fabriques quoique bien même mieux préparées que

la saison dernière pour satisfaire aux demandes présentes et futures, auront fort à faire pour répondre aux besoins du commerce. Il semble que beaucoup de détaillants n'ont compris qu'un peu tard qu'il y aurait une grande demande dans ces lignes à la saison prochaine et ils augmentent considérablement leurs commandes. Ce qui aide beaucoup le fabricant, c'est que beaucoup de clients ont déjà placé leurs ordres. Les commandes additionnelles sont une bonne précaution pour les détaillants et dans bien des cas elles ne seront pas livrées aussi tôt que les commandes originales.

Caoutchouc brut.—En dépit du fait que le stock disponible est beaucoup plus abondant qu'il y a quelque temps, le prix reste ferme. Le prix de novembre et décembre est de 54½ cents. Le prix pour le stock de 1920 varie de 55 à 55½ cents. Un rapport récent dit que le caoutchouc de plantation a subi un léger recul et vaudra de 52½ à 53 cents pour expédition en juin.

Les conditions du marché de la chaussure

La plupart des détaillants sont loin d'être d'accord sur la question des achats qui est un des points les plus importants du commerce de détail. Tout d'abord nous sommes dans une saison intermédiaire ou plus justement on pourrait dire que la saison est passée car un grand nombre de voyageurs sont rentrés, et en fait plusieurs d'entre eux ont été rappelés après avoir vendu toute la production de la fabrique pour cette saison. Il n'en était pas de même l'année dernière. On était sous l'impression que les prix pouvaient baisser. Tandis qu'aujourd'hui, et cela depuis plusieurs mois déjà, tous les acheteurs de chaussure sont persuadés que les prix vont demeurer aussi fermes que jamais et tout le monde est porté à penser qu'au lieu d'une baisse il y aura encore une nouvelle hausse importante. Il s'ensuit que la majorité des détaillants ont placé leurs commandes et on peut ajouter que les expéditions se sont faites bien mieux que l'année dernière. Il est très agréable de constater qu'une très grande proportion des articles d'automne est arrivée à temps cette année et bien des gens seront peut-être surpris d'apprendre que les marchandises de printemps sont déjà rentrées et que d'autres sont en route. Tout ceci indique que les fabricants atteignent leur maximum de production, ce qui est une très heureuse nouvelle.

On prévoit que les marchandises de printemps seront livrées en mars ou au plus tard pour le 1er avril. C'est beaucoup mieux qu'au printemps dernier et qu'en 1918. En 1918 il y a eu des lignes de Pâques qui n'ont pas été livrées avant août ou septembre. Mais alors c'était la guerre et on avait une excuse. La situation actuelle indique franchement

que les choses en général reprennent leur cours normal peut-être plus vite que l'on ne s'y attendait. Un marchand nous a montré une lettre d'un fabricant qui lui demande la permission de lui envoyer immédiatement sa commande de printemps. Le marchand lui a répondu de l'expédier tout de suite. Bien que ce soit là un cas exceptionnel, car il s'agissait d'une grosse commande, cela montre cependant comment les fabriques travaillent actuellement.

Un autre marchand explique qu'il est si bien placé pour cet automne et le printemps prochain, qu'il serait disposé à donner dès maintenant sa commande pour l'automne prochain s'il trouvait un fabricant qui voulait accepter son ordre. Mais les fabriques ont tellement à faire avec les commandes actuelles et avec les ordres pour le printemps qu'elles ne peuvent rien accepter aussi longtemps à l'avance. Il a encore une autre raison, c'est qu'on ne peut pas connaître d'avance quelles seront les conditions du marché de cuir pour pouvoir accepter des ordres aussi éloignés.

Tout ce qui précède s'applique naturellement aux grands magasins et à ceux qui sont capables de placer leurs ordres de bonne heure et de faire venir leurs marchandises de suite s'ils en ont besoin avant l'époque fixée dans leur commande. Un magasin qui se trouvait dans cette situation a maintenant en mains un stock si grand que le propriétaire est certain de ne pas avoir besoin de réassortiment pour l'automne et peut-être pas pour le printemps.

Partout l'on constate que les détaillants ont acheté en abondance pour l'automne. On pré-

voyait de bonnes ventes pour l'automne et personne ne semble avoir été désappointé. Chaque détaillant arbore ce sourire qui est l'indice de la satisfaction et de la bonne marche des affaires. Cela peut paraître extraordinaire si l'on songe aux conditions de la température. Dans beaucoup d'endroits le temps a été très doux, ce qui a affecté jusqu'à un certain point la vente des chaussures fortes, mais malgré tout il semble y avoir une vente régulière et continue qui fournit le chiffre d'affaires prévu. Les oxfords se vendent extraordinairement bien et les marchandises de pesanteur moyenne dans d'autres modèles s'écoulent facilement.

Bien entendu il y en a qui n'ont pas acheté autant que les grands magasins. De ce nombre sont les petits détaillants qui ne sont pas capables de placer des commandes importantes et dont l'écoulement ne leur permet pas d'acheter en grandes quantités. Ceux-là naturellement sont obligés de compter sur le commissionnaire ou le marchand de gros. Il est impossible de suggérer à ces détaillants ce qui leur convient le mieux d'acheter, car les besoins du commerce des divers détaillants varient pour ainsi dire pour chacun d'eux. Le genre de marchandises qui convient à l'un peut ne pas convenir à un autre détaillant de la même ville et encore moins à ceux qui sont dans d'autres parties éloignées du pays.

Une particularité des lignes de printemps réside dans la prédominance des articles blancs. Les détaillants mentionnent la popularité croissante de ces articles et en demandent beaucoup pour le printemps, non seulement en raison de leur vogue, mais surtout à cause du prix qui contribuent énormément à les rendre populaires.

ARTICLES EN FEUTRE POUR LA NOËL

Préparez-vous de bonne heure pour vos ventes d'articles de feutre et d'autres lignes pour cadeaux de Noël. — Faites des étalages dans vos vitrines pour recommander les cadeaux utiles.

Nous sommes à une saison de l'année où plus qu'à tout autre on vend des articles de feutre de bonne qualité. On fait aujourd'hui dans ce genre des articles si coquets qu'ils peuvent convenir comme cadeaux pour les gens les plus chics et qu'ils justifient le vieil adage: "Fait pour un roi". Pouvez-vous rêver quelque chose de plus joli que la plupart des pantoufles, des Juliette et des Roméo qui se font aujourd'hui en feutre de première qualité? Elles sont réellement artistiques et outre leur aspect attrayant, elles possèdent le double avantage d'être durables et confortables.

N'hésitez pas à mettre ces articles dès maintenant dans votre étalage et exposez-les dans votre magasin. Dans votre premier étalage mettez envi-

ron 25% de ces marchandises et le reste en articles courants. A mesure que la saison avance augmentez-en la proportion graduellement jusqu'à atteindre 90 ou 95% pendant la semaine de Noël.

A l'époque où nous sommes où tous les articles de première nécessité sont si chers, les cadeaux utiles sont plus recherchés que jamais. Il y a là une occasion splendide pour le détaillant de chaussures, car ses nombreuses lignes rentrent dans cette catégorie et s'il les annonce bien, s'il en parle et s'il les expose, il en récoltera de bons résultats. Les différents genres de chaussures que l'on trouve dans la moyenne des magasins rentrent dans la catégorie des articles utiles et on peut placer l'étiquette de cadeau de Noël à peu près sur chaque paire. Mais, naturellement ce sont les lignes de fantaisie qui sont en plus grande demande pour Noël. Tous les genres de feutre de fantaisie mentionnés plus haut seront en vogue pour les cadeaux. Ensuite viennent les souliers et pantoufles de divers genres et pour beaucoup de gens même les modèles courants constitueront des cadeaux s'ils sont achetés aux environs de la Noël. Ceci est surtout vrai pour les articles d'enfants.

Si l'on considère à ce point de vue la vente de Noël, on constate le besoin d'inculquer dans l'esprit du public la nécessité d'acheter des cadeaux utiles parmi lesquels se trouvent les chaussures, ainsi que le grand avantage de faire ses achats de bonne heure afin d'éviter l'encombrement des derniers jours qui précèdent la Noël.

Pour sortir des sentiers battus dans vos annonces de Noël, il est bon d'y introduire quelque chose de nouveau. Dans vos annonces de journaux mettez un Santa Claus dans le genre de celui qu'on emploie pour les jouets. Cela attirera l'attention des lecteurs sur les achats de Noël. Une fois que leur attention sera attirée, vous pourrez la diriger vers la chaussure et si tout cela est fait avec tact, vous arriverez à accaparer l'attention du lecteur et à lui faire comprendre qu'une paire de chaussures ou de pantoufles peut faire un cadeau très acceptable et très utile.

Il est bon également de garnir votre magasin dès maintenant de différentes décorations de Noël. Nous sommes déjà dans la saison de Noël et vous constaterez le grand avantage que vous retirerez à tirer parti du moindre détail capable de retenir l'attention du client. En donnant un air de fête à votre magasin vous donnerez à vos clients l'impression que vous tenez des cadeaux de saison tout comme les autres magasins.

Que vos étalages aient une note spéciale se rapportant à la Noël. Il y a cent façons de le faire. Si vous ne tenez pas à une disposition compliquée, vous pouvez vous en tenir à une décoration sobre et attrayante où dominant le rouge et le blanc et où

vous introduisez de l'amiante avec de la poussière de diamant pour représenter la neige. Ajoutez-y des fleurs ou du feuillage, et employez des rubans ou du papier crépé dans vos décorations pour les rendre plus jolies.

Le sapin doit former la base de la décoration d'une vitrine de Noël. On peut placer un petit arbuste dans l'étalage et le décorer comme un arbre de Noël. Ou encore on peut mettre des branches dans le fond de la vitrine et employer l'amiante pour simuler la neige. Nous recommandons l'amiante

qui est préférable au coton en raison de son incombustibilité. Sur cet amiante on peut saupoudrer un peu de poussière de diamant pour imiter le frimas ou bien on peut employer des rognures de savons pour donner l'illusion de la neige et du frimas.

Avec ces quelques suggestions et un peu d'imagination, chacun est capable d'installer un superbe étalage de Noël qui procurera un bon chiffre de vente pour la saison des fêtes, bien que les chaussures ne soient pas considérées généralement comme un article qu'on offre en cadeau pour Noël.

La vente des bas dans les magasins de cordonnerie

Une ligne qui va bien avec la chaussure en raison de son rapport intime. Elle peut devenir un accessoire intéressant pour le détaillant.

La vente des bas dans les cordonneries n'est pas une idée nouvelle. Mais il est à remarquer que beaucoup de bons magasins n'ont pas adopté cette idée. Il peut y avoir de nombreuses raisons à cela. La principale, à notre avis, est la routine qui hésite à sortir des sentiers battus. Nous devenons tellement routiniers dans nos façons de faire que nous répugnons même à penser à quelque chose de différent. Avez-vous jamais vu un homme qui étudie un projet jusqu'à ce qu'il ait découvert tout le bien qu'il peut en tirer? Eh bien il y a une foule de gens comme cela. Un homme va penser à une chose pendant une semaine, après quoi il l'essayera et risquera un succès ou un échec. Ceux qui réfléchissent trop longtemps finissent par tuer l'idée par la réflexion. C'est là la raison pour laquelle beaucoup de cordonniers ne vendent pas de bas. Ils retournent le sujet dans leur esprit si longtemps qu'ils finissent par perdre de vue tous ses avantages.

Un de nos correspondants nous déclare qu'il est arrivé à ouvrir un rayon de bas simplement en suivant les idées nouvelles. Il avait remarqué que beaucoup de magasins importants et des plus modernes avaient adopté cette ligne et semblaient en faire un succès. Tout au moins ils continuaient à tenir cet article en stock ce qui était une bonne preuve qu'ils y trouvaient leur intérêt. Lorsque notre correspondant commença à introduire la ligne des bas dans son magasin, il était le seul dans toute son voisinage et bien des gens lui prédisaient un échec. Il y a plus de douze ans de cela et il continue toujours de plus belle.

Tout ceci, ajoute notre correspondant est une petite histoire et ce qu'il faut c'est un petit conseil pour ouvrir un rayon de bas. Je pense, dit-il que le meilleur moyen de vous donner ce conseil est de vous rapporter notre propre expérience. Tout d'abord nous avons la place. Pour ceux qui pensent qu'ils n'ont pas assez d'espace pour ce nouveau

stock nous dirons que nous avons un stock d'environ \$500 de bas qui n'exige pas plus de place qu'une centaine de paires de chaussures. On peut en dire autant de la réserve.

Pour ceux qui peuvent supposer que c'est un ennui de tenir un stock de ce genre, nous dirons simplement que si tel est leur avis, il vaut mieux qu'ils laissent cet article de côté. Si je fais mention de cela, c'est que je sais qu'il y a des détaillants qui sont de cet avis, ce qui montre qu'ils sont encore attachés à leur vieille routine. Si un magasin a quelque employé, principalement une vendeuse, la vente de cet article n'ajoutera rien pratiquement à ses dépenses. Si le magasin est assez grand pour exiger l'emploi d'une vendeuse spéciale pour s'occuper de cette vente, ce rayon deviendra assez important pour payer ses propres dépenses. Dans notre cas l'une ou l'autre des jeunes filles employées dans notre magasin fait la plus grande partie des ventes des articles pour dames et environ 50% des articles pour hommes.

Chacun, avant de s'engager dans une nouvelle entreprise, cherche ordinairement à se rendre compte des avantages de cette entreprise. Voici donc les avantages d'un rayon de bas d'après notre propre expérience. Tout d'abord il faut peu de place et pas de frais supplémentaires de loyer, de lumière, de chauffage ou d'employés. Ensuite le capital engagé est relativement petit en comparaison avec le chiffre d'affaires. Pour ceux qui pensent que cet article ne doit pas être vendu dans les cordonneries et doit continuer à être vendu par les magasins de nouveautés et les merceries, je demanderai quels sont, en dehors des cols et des cravates, les deux articles d'habillements qui sont plus intimement liés que la chaussure et les bas. Personne ne pensera acheter un faux col dans un magasin et ne pas être capable d'avoir au même endroit une cravate ou une chemise. Si l'épicier du coin peut vendre du cirage sans choquer la tradition du commerce, il est certain qu'une cordonnerie peut vendre des bas dans les mêmes conditions.

Pour la vente de beaucoup de genres de chaussures et de pantoufles, principalement des souliers de soirée, il est quelquefois essentiel d'avoir les bas pour assortir. Il est beaucoup plus agréable pour le client de pouvoir se procurer ces articles dans le magasin où il achète ses souliers que d'être obligé d'aller ailleurs pour les assortir. Ceci était encore beaucoup plus important il y a quelques années lorsque les souliers de satin de fantaisie étaient plus en vogue. Ils reviendront d'ailleurs à la mode lorsque la roue aura tourné de ce côté.

Par la suggestion, nous sommes à même de vendre beaucoup de paires de bas avec les chaussures que nous vendons. Ceci est un fait très important. Le public en général s'est fait à l'idée que les bas doivent être achetés dans les magasins de nouveautés et il est long à se départir de cette idée, aussi ne pense-t-il pas à acheter des bas dans une cordonnerie. Il est donc nécessaire de faire un peu son éducation à ce sujet et de suggérer à une cliente qu'elle peut avoir besoin d'une paire de bas lorsqu'elle achète une paire de chaussures. Cette suggestion procure souvent l'occasion de faire une vente. Il est curieux de voir combien de gens, surtout des femmes, achètent des bas avec une paire de chaussures neuves. Et comme ce nombre est considérable, le résultat net des ventes est très appréciable.

On peut aisément estimer qu'on vend 4 paires de bas pour chaque paire de chaussures vendues en moyenne à chaque personne. Les bas de soie varient aujourd'hui de \$1.50 à \$4. — et \$5.00 la paire et même au-dessus, mais la moyenne se tient entre \$1.50 et \$4.00. Si l'on en vend 4 paires pour chaque paire de chaussures, 4 paires de bas à \$3.00 font \$12.00 pour chaque paire de chaussures ce qui chiffre autant que les chaussures tant comme prix que comme bénéfice. On juge ainsi d'un seul coup d'oeil les avantages du comerce des bas.

Il n'est pas nécessaire de tenir en stock un grand nombre de tailles. Quatre ou cinq grandeurs pour dames, huit pour enfants et quatre pour les hommes seront parfaitement suffisantes pour répondre aux besoins. A notre avis le noir ne se vend pas bien dans les petites tailles, c'est-à-dire jusqu'au 6. Mais au-dessus de ce point le noir est en bonne demande.

Voici encore un autre point très important. Bien qu'on n'ait pas le désavantage d'avoir à ajuster les bas comme les chaussures, l'importance d'avoir des bas qui aillent bien est beaucoup plus grand que l'on ne se l'imagine en général. Beaucoup de maux de pieds sont attribués aux chaussures, lorsqu'en réalité ils sont dus aux bas. Le grand défaut, c'est que l'on achète les bas trop petits. Et non seulement on les achète trop petits, mais les fabricants limitent leur production à des tailles qui sont trop petites pour les femmes qui portent des chaussures au-dessus de la moyenne.

D'ordinaire la cliente qui achète des bas demande qu'ils soient bien ajustés. On les lui donne et elle ne tient pas compte du rétrécissement du tissu, car malgré tous les progrès de la fabrication et du procédé de lavage, le rétrécissement existe toujours plus ou moins. La mesure des pieds et les lavages réguliers raccourcissent jusqu'à un certain point les bas, de sorte qu'un bas bien ajusté devient rapidement trop petit et finit par blesser le pied, tandis qu'on accuse la chaussure de tout le mal. Lorsque vous vendez des bas dans une cordonnerie, vous connaissez le point de la chaussure portée par la cliente, vous pouvez donc indiquer la taille exacte de bas qui convient, ce qui ne peut se faire dans un magasin de nouveautés. Dans celui-ci la cliente demande son point et on le lui donne sans faire aucune question, c'est tout ce que l'on peut faire, car on ne peut pas prendre sa pointure de chaussures comme dans une cordonnerie.

La dernière raison qui est peut-être la meilleure pour tenir un rayon de bas réside dans les bénéfices qu'on peut retirer du capital engagé. Il est possible de renouveler le stock environ cinq fois par année. Il y a peu ou pas d'articles invendables qui doivent être sacrifiés. Les bénéfices sur un stock de \$500.00 renouvelé cinq fois dans l'année sont très appréciables lorsque les dépenses pour tenir ce rayon sont si peu élevées et que la moyenne des profits se chiffre par 33 1/3%. Cela veut dire que le rayon de bas aidera beaucoup à payer le loyer.

REGLEMENT DU TRIBUNAL DE COMMERCE CONCERNANT LE PROFIT DU DETAIL SUR LA VENTE DES CHAUSSURES

Tribunal du Commerce
Ottawa

Le 26ème jour de Novembre 1919

Commodité. Chaussures.

Présents:—

Le Commissaire en chef

W. F. O'Connor, C.R.

James Murdock,

Commissaires.

Après avoir entendu M. Whitla, C.R., M. Price, C.R., et M. Morison du Conseil de ce Tribunal respectivement à Winnipeg, Toronto et Hamilton. au sujet des procédures relatives à la commodité ci-dessus mentionnée, ainsi que M. Frame, C.R., du Conseil des Gouvernements du Manitoba et de la Saskatchewan.

Et comme il paraît désirable qu'un profit maximum soit fixé pour les détaillants de chaussures, caoutchoucs, pardessus, guêtres et autres articles ordinairement vendus dans les établissements de chaussures au détail au Canada, dont tous les articles mentionnés en général et en particulier sont considérés comme étant les "dites commodités",

Il est ordonné que, jusqu'à nouvel ordre de ce Tribunal, la marge des profits bruts au détaillant sur les dites commodités et chacune d'entre elles au Canada ne dépasse pas trente-trois et un tiers pour cent (33-1/3%) de leur prix de vente et que les ventes des dites marchandises faites en contravention de cet ordre soient jugées faites avec un profit illégitime.

Il est en outre ordonné que jusqu'au 24ième jour de décembre 1919, toute personne concernée, soit vendeur ou consommateur, puisse s'adresser par écrit au Tribunal du Commerce pour tout amendement ou changement à cet ordre devant avoir effet sur certain territoires ou autrement, mais que, malgré tout, les termes de cet ordre soient en vigueur à la date et après la date ci-dessus mentionnée.

H. A. Robson, Commissaire en chef.

W. F. O'Connor, Commissaire.

James Murdock, Commissaire.

COMMENTAIRE.

Nous donnons ci-contre le texte officiel du règlement du Tribunal de Commerce concernant le profit du détail sur la vente des chaussures.

Comme on pourra s'en rendre compte, la marge de profit allouée au détaillant sur la vente des chaussures est de 33-1/3% du prix de vente. En somme, cette marge est fort raisonnable et fut d'ailleurs toujours de règle dans le commerce de détail de la chaussure sans qu'il fut pour cela besoin de l'intervention du Tribunal de Commerce.

Certains détaillants ont cru que le nouveau règlement portait préjudice à leur commerce et restreignait leurs profits, parce qu'ils se sont mépris sur l'application du 33-1/3% qui s'applique au prix de vente et non au prix d'achat. En réalité, le bénéfice concédé par l'ordre en question est de 50% du prix d'achat et cette marge paraît amplement suffisante pour la vente profitable de la chaussure au détail.

Mes prévisions pour 1920

Voici ce que nous dit un de nos correspondants au sujet de ses prévisions pour l'année qui vient:

Si vous me demandez mon avis sur les prévisions du commerce pour l'année prochaine, j'hésite à le donner car je peux être un peu trop optimiste. En somme, c'est ma conviction. J'ai remarqué depuis les années que cela ne vaut rien de voir tout en noir, j'ai donc pris l'habitude de voir les choses en général sous un jour plus plaisant. N'allez pas croire par là que je prévois des temps difficiles ou un arrêt dans les affaires. Je ne le prévois pas avant longtemps.

Il est de fait que les conditions climatiques affectent tous les genres de commerce de détail à un degré plus ou moins grand. Cela est surtout vrai pour tous les articles de toilettes, que ce soit des vêtements ou des chaussures. Dans de nombreuses parties du pays, le temps doux a diminué les ventes d'automne. Nous nous en sommes nous-mêmes aperçus dans notre magasin. De fait novembre a été très tranquille chez nous. Et c'est justement là que je mets à profit ma philosophie et mon optimisme. J'ai travaillé une fois chez un homme grognon. C'était un véritable baromètre. Si les affaires allaient bien, il était bon et joyeux. En somme il était tout ce qu'il y a de plus humain. Mais si pendant une semaine ou pendant un mois cela allait mal, tous les employés du magasin s'en apercevaient. Il le montrait de tous les façons. Il le portait d'abord sur sa figure, il parlait au premier qui se présentait et blâmait tout et tout le monde en général et finissait toujours en maudissant la température et les commis.

Je pense que c'est la façon de faire de cet

homme qui m'a rendu optimiste. De voir un homme se révolter ainsi contre des événements incontrôlables vous donne une façon de voir toute différente de ce que vous feriez si vous vous trouviez à sa place. Je n'ai aucun doute que si cet homme avait vu quelqu'un d'autre faire ce qu'il faisait, il aurait constaté lui aussi l'inutilité d'une telle conduite. En le voyant ainsi de temps en temps je me mis à réfléchir et je pris la détermination de ne pas l'imiter dans sa façon d'envisager les affaires lorsqu'elles ne sont pas aussi bonnes qu'on le désire.

Revenons à la saison actuelle, comme je l'ai dit plus haut la température nous a quelque peu désappointés. Ceci peut sauter aux yeux de l'observateur le moins averti. Ce n'est pas souvent que l'on voit de jeunes femmes porter en décembre de légers souliers d'été. Cela a pourtant été le cas cette saison. Ceci signifie que les articles épais ne s'écoulent pas aussi rapidement qu'on le désire et l'homme qui pense à la semaine ou au mois qui vient est pardonnable d'avoir le bleu et de réfléchir à l'incertitude du commerce de détail dans la chaussure. Mais voici comment je raisonne: En moyenne chaque personne doit acheter environ autant de paires de chaussures par an. Cela peut varier quelque peu d'une année à l'autre. Le fait que les jeunes filles et les jeunes gens portent encore leurs souliers légers et n'achètent pas d'articles plus lourds, signifie seulement un retard dans les achats. Dès que le froid fera son apparition, et il ne peut manquer de venir dans notre climat rigoureux, on fera des ventes en assez grand nombre pour compenser celles qu'on a perdues en raison du temps doux de l'automne dernier. Il est bon de considérer la moyenne.

Que penser maintenant du fait que l'on porte les chaussures légères à l'automne? Une paire de chaussures ne peut durer qu'un temps déterminé. Peu importe qu'elles soient portées en été, au printemps ou à l'automne. Elles n'auront jamais que leur durée. Si donc une personne porte une paire de chaussures pendant un mois ou six semaines de plus qu'à l'ordinaire à l'automne, elle les portera cela de moins au printemps, de sorte que la vente qui aura été perdue à l'automne se fera au printemps. C'est pourquoi je dis qu'il ne faut pas avoir la vue trop courte dans les prévisions des affaires. Ne considérez pas une semaine ou un mois. Considérez la saison ou même l'année complète. Je suis parfaitement d'avis qu'il est de bonne politique de comparer les ventes de la journée avec celles de la journée correspondante de l'année précédente. De même pour les ventes de la semaine. Cela donne du stimulant et je ne me départirai pas de cette habitude. J'ai travaillé pour des maisons qui n'acceptent aucune excuse si le chiffre de vente a baissé. Le gérant du département dont les ventes avaient diminué était mis sur la sellette et appelé à expliquer d'où provenait cette baisse. Cela peut être un bon moyen de tenir les hommes sur le qui vive. De les tenir en éveil et sous la crainte du patron, cela les engage à mener durement leur personnel et cela les encourage à faire de fausses représentations pour arriver au chiffre voulu. Mais il me semble toujours que lorsque ces hommes sont sur la sellette, le gérant des ventes ou celui qui fait la remontrance, quel qu'il soit, sait dans le fond de son coeur qu'il est matériellement impossible d'avoir le même chiffre de ventes que l'année précédente s'il a plu toute la journée et que seuls sont sortis ceux qui avaient réellement besoin de sortir. Il y a encore beaucoup d'autres circonstances qui peuvent affecter les affaires d'une journée, d'une semaine ou d'un mois et aucun gérant n'y peut rien. La température de cet automne est une de ces circonstances. Il est donc bon de faire montre d'un peu de philosophie et de ne pas envisager l'abaissement du chiffre de ventes sur une période trop restreinte, car on peut être assuré que la réaction viendra.

Examinons la situation et les prévisions d'une façon générale. Nous entendrons beaucoup parler aujourd'hui de malaise général, de grèves, de circonstances inusitées aussi bien dans le commerce que dans la vie mondaine. Il est tout naturel de s'y attendre. Une pareille situation a toujours existé après une grande guerre et si ces conditions sont plus graves que jamais, c'est que la dernière guerre a été plus grande qu'aucune autre. A mon avis, on a beaucoup trop parlé et on s'est beaucoup trop plaint de cette situation, ce qui a faussé l'état des esprits. Les journaux en parlent beaucoup trop. En faisant des nouvelles des choses les plus banales, en faisant de gros titres pour le moindre trouble dans la main-d'oeuvre, ils mettent de l'huile

sur le feu. Je ne tiens pas à me poser en prophète, mais je pense qu'avec le temps, disons dans 2 ou 3 ans, les choses reviendront d'elles-mêmes à la normale et tout ira comme sur des roulettes.

Mais dès maintenant, pour l'année qui vient, je suis assez optimiste pour croire que les affaires seront bonnes. Tout d'abord il n'y a pas de surcroît de stocks d'aucun article d'utilité. Ce qui signifie que les prix resteront élevés. Peu importe ce que dit le public au sujet du coût élevé de la vie. Lorsque les prix sont élevés, les affaires sont ordinairement bonnes. Le fait que les prix commencent à baisser est la preuve que les affaires commencent à périlcliter, tout au moins c'est là une des raisons. Le besoin de production dans toutes les lignes maintiendra les affaires bonnes pendant longtemps encore. L'Emprunt de la Victoire qui a eu tant de succès, va fournir au pays le capital nécessaire pour traiter les affaires au comptant ce qui évitera toute diminution dans les affaires. Mais le détaillant de chaussures doit faire bien attention. Il a besoin d'acheter avec prudence, il doit user de beaucoup de tact pour expliquer au public pourquoi les prix ont tellement haussé. En général le public se révolte contre les prix élevés, et bourré comme il l'est par les journaux sur la question des profits exagérés, les futurs prix des chaussures feront supposer au public que le détaillant est la cause de tout le mal. Ayez donc du tact, de la patience et surtout ne perdez pas la tête et vous en viendrez à bout. Vous constaterez à la fin de 1920 que vos bénéfices auront atteint ceux de 1919, quelles qu'aient été vos craintes du contraire.

Il faut aider le client dans ses achats

Les détaillants et les vendeurs de chaussures doivent aider de leurs conseils l'acheteur, mais il faut le faire avec tact.

Le défaut de connaissance du public en général au sujet de la cordonnerie et du cuir est tel que le client a besoin d'être aidé lorsqu'il achète des chaussures. D'après l'ancien système, le client devait savoir ou pensait savoir la pointure dont il avait besoin et il n'était pas permis de discuter cette pointure. Ceci était vrai surtout pour beaucoup de femmes.

D'une façon générale pour la vente ordinaire, l'estimation de la pointure est une excellente pratique, mais le système de vente a subi beaucoup de changements depuis quelques années et de grandes améliorations y ont été, croit-on, apportées. Parmi les nouveaux avantages se trouve la question d'ajustement. L'ancienne habitude d'acheter les chaussures par la pointure est devenu si fortement ancrée

dans l'esprit du client qu'il est nécessaire de faire un véritable travail de missionnaire et d'éducateur pour se débarrasser de cette antique coutume. Jusqu'à un certain point il s'agit d'imposer son avis à des gens qui ne se rendent pas compte qu'ils en ont besoin. Malgré leur bonne volonté, de tels gens apprennent lentement.

Il y a des ingénieurs consultants, des chimistes consultants, des opticiens consultants, etc. . . . , mais personne ne reconnaît la nécessité d'un "ajusteur de chaussures consultant". Il est devenu cependant un personnage réellement nécessaire si l'on considère la question du pied et son influence sur la santé et les affaires. Etant donné l'énorme travail imposé chaque jour aux pieds, il est étrange qu'on les traite avec tant d'indifférence quand il s'agit de l'ajustement de la chaussure. Des centaines de personnes veulent bien admettre qu'elles souffrent des pieds ou que leurs pieds leur causent des maux, mais pas une seule ne veut admettre que ce sont ses chaussures qui en sont la cause. Ils connaissent leur pointure et jamais de leur vie ils ne porteront un point plus grand. Il peut se faire que la pointure soit exacte, si l'on ne considère que la taille, mais la forme, la largeur et d'autres considérations entrant dans l'ajustement approprié peuvent ne pas convenir. C'est donc en matière d'ajustement que le détaillant peut en premier lieu aider le client dans ses achats. Nous admettons naturellement que le détaillant emploie les dernières méthodes les plus scientifiques en ce qui concerne l'ajustement.

Le manque de connaissance dont nous parlions en commençant s'applique aussi à la qualité du matériel et de la façon tout comme à l'ajustement. De sorte que dans le choix des chaussures le détaillant peut être d'un grand secours en aidant ses clients. Prendre soin que votre client soit bien chaussé, signifie que son achat lui donne le confort. Il faut aussi lui fournir des chaussures qui lui donneront un usage proportionné au prix payé.

Chaque détaillant de chaussures sait qu'il peut diviser ses clients en compagnies et que chaque compagnie achètera un certain genre ou une certaine qualité de chaussures. En d'autres mots, la même qualité ou la même ligne de chaussures ne peut pas être vendue à tout le monde. Pour mieux nous faire comprendre divisons par exemple ces qualités en lourde, moyenne et légère. On peut aussi prendre la classification suivante: moyenne, bonne et supérieure. L'idée est de connaître dans chaque catégorie les clients que vous pourrez aider de vos conseils pour leur permettre d'acheter les chaussures qui leur donneront le meilleur usage qu'on puisse exiger de chaque modèle. Cela ne veut pas dire qu'il faut s'attendre à ce qu'une paire de chaussures de \$4.00 fasse le même usage qu'une paire de \$10.00, mais cela veut dire qu'une paire de

\$4.00 doit donner tout le confort, tout l'usage et toute la satisfaction qu'on peut attendre d'une paire de \$4.00 et qu'une paire de \$10.00 doit donner tout ce qu'on peut attendre d'une paire de ce prix.

Le détaillant va voir immédiatement que la question d'ajustement est presque entièrement entre ses mains et il peut dire également que l'emploi de matériaux appropriés et le bon façonnage des chaussures est entièrement au pouvoir du fabricant. Tout ceci est absolument vrai, aussi est-il important de faire bien attention dans le choix des chaussures. Un point important, c'est que vous achetiez chez des fabricants que vous connaissez pour faire des chaussures de bonne qualité, ce qui vous donne un énorme avantage. Cela vous donne non seulement confiance pour recommander vos articles, mais encore vous permet presque de garantir vos marchandises. Cela vous permet de dire à vos clients qu'ils obtiendront une valeur correspondante pour chaque dollar dépensé.

Et ceci nous ramène à la question de l'ajustement. Il faut montrer au client l'importance d'un ajustement parfait et son rapport avec l'usage de la chaussure. La durée du service d'une chaussure dépend beaucoup de la correction de son ajustement. Dans le courant d'une journée une chaussure est appelée à supporter des efforts considérables. S'il était possible de soumettre votre chaussure vide à tout l'effort exigé dans une journée ordinaire où elle est portée, elle tomberait en morceaux rapidement. Ce qui signifie que l'aide du pied est nécessaire pour permettre la durée de la chaussure. La chaussure ne doit donc pas être trop serrée ni trop ample. Une chaussure correctement ajustée qui tient le pied à l'aise conservera mieux sa forme, donnera plus de confort et plus d'usage que n'en donnera une chaussure mal ajustée. Ainsi il y a d'autres raisons que le confort qui font qu'il est important qu'une chaussure aille bien.

Ne conseillez pas l'achat d'une chaussure quand vous savez que le prix en est trop bas pour donner satisfaction. Pour donner satisfaction, une chaussure, de quelque genre qu'elle soit, doit de toute nécessité posséder deux qualités essentielles: bon matériel et bonne façon. Au prix actuel de la matière première et de la main d'oeuvre, des chaussures au-dessous d'un certain prix doivent forcément manquer de l'une ou l'autre de ces qualités et par conséquent ne méritent pas d'être recommandées. En réalité, le défaut sera presque entièrement sur le matériel, car le prix de façon d'une chaussure avec des matériaux inférieurs est aussi élevé à quelques cents près que celui de la façon avec des matériaux de bonne qualité. Si pour une raison ou pour une autre vous tenez de ces articles, donnez cette explication pour éviter les retours. Bien entendu, ceci ne s'applique pas aux marchandises vendues à réduction mais cela s'applique aux prix réguliers.

CUIRS RARES

Outre les cuirs obtenus avec la peau des veaux marins, des vaches marines et des loups de mer, il y a un grand nombre d'autres animaux marins dont les peaux sont converties en cuir, sans mentionner les cuirs faits avec la peau des poissons rares.

La peau du requin a un beau lustre bleuâtre ou de couleur cendrée, et ressemble exactement au cuir à grains fins, à cause d'innombrables petits points fins tournés tous dans la même direction. Ces points sont si fins qu'ils sont pour la plupart invisibles à l'oeil nu, mais ils sont si nombreux et si régulièrement arrangés qu'ils donnent au cuir une très riche apparence. Si l'on passe la main sur la surface du cuir on éprouvera la même sensation désagréable qu'en touchant la peau du requin. Cette propriété de la peau du requin la rend très précieuse, et elle est souvent utilisée pour le polissage de certains objets. Le cuir est dur, mais en même temps facile à travailler, et est beaucoup recherché pour la fabrication d'articles de fantaisie. Malgré sa rudesse le cuir de requin est très appréciable.

De la peau des grands esturgeons qui abondent sur la côte du Pacifique et dans les grands Lacs, on confectionne un cuir extrêmement dur et rigide qui est employé pour faire des ceintures.

Dans les eaux de la Turquie, il y a un très gros poisson appelé raie, qui dit-on appartient à la famille des requins avec la peau de laquelle on fait un excellent cuir de couleur verte qui est très estimé chez les Ottomans.

En Russie, les paysans ornent leurs habits d'un cuir fait avec la peau d'un poisson appelé turbot. En Egypte on porte des sandales faites avec la peau d'un poisson qu'on prend dans la Mer Rouge. Aux Etats-Unis, les peaux des morues ont été employées pour un usage semblable, et à Gloucester (Mass.) le cuir de la morue ordinaire est employé sur une considérable échelle pour faire des chaussures et des gants.

Les peaux des anguilles de mer sont employées pour différents usages, parmi lesquels la reliure des livres et pour des mèches à fouets.

Le poisson-aiguille ou à corne, un poisson d'eau douce près des côtes d'Espagne, donne un cuir qui est capable de prendre un poli aussi uni et luisant que celui du marbre. Ce cuir sert à confectionner des cadres de tableaux, des bijoux, des boîtes, etc. Et l'on dit que les Indiens s'en servent comme armure. Il est si dur et si solide qu'un couteau ou une lance ne peut le pénétrer, et l'on en fait des boucliers pour résister aux coups des tomahawks des Indiens de l'Amérique. Un usage rare est celui dont se servent les Esquimaux pour construire des canots avec les intestins du veau marin. De même avec la peau du loup marin ils

font des jaquettes avec capuchons, et ils prétendent que ces vêtements sont supérieurs à ceux faits en caoutchouc.

Nous terminons ce rapide exposé par le cuir d'hippopotame, que nous pouvons appeler sans inconvénient "inusable". Son épaisseur varie entre trois et quatre pouces; on conçoit alors que cet animal puisse dédaigner les projectiles des fusils!

On imagine la solidité d'un paire de chaussures faites avec ce cuir... Malheureusement elles seraient un peu lourdes et on ne pourrait guère prétendre leur donner une forme élégante de souliers de bal.

Prenez en stock le

TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

et vendez à votre clientèle une préparation infaillible pour détruire

POUX, MITES, PUNAISES, COQUERELLES, MOUCHES, ETC.

Son emploi ne présente aucun danger, vu qu'elle ne renferme pas de poison. Se vend au détail 25c la boîte ou 30c pour un soufflet rempli de poudre.

C'est un article dont la vente est profitable.

Pour plus de renseignements, adressez-vous à

J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.

LA ST-HYACINTHE SOFT SOLESHOE CO.

DEVIENT LA

A. A. COTE & FILS, Limitée

et fabrique dans sa nouvelle usine des Chaussures McKays et des Vissés Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants.

Telle est la nouvelle que le commerce de chaussures a appris avec plaisir, sûr de trouver à cette nouvelle source d'approvisionnement les

MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES

MCKAY ET VISSÉES STANDARD

qui puissent supporter le plus rude usage.

Demandez des prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. COTE & FILS, Limitée

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

ST-HYACINTHE, P. Q.

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

ABONNEMENT	{	Montréal et Banlieue	\$2.50	} PAR AN.
		Canada	\$2.50	
		Etats-Unis	\$3.00	
		Union postale	\$4.00	

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 19 décembre 1919.

Vol. XXXII — No 51

LA MACHINE AGRICOLE NATIONALE, LIMITEE

"Le Soleil" de Québec publiait il y a quel-
que temps un article fort judicieux au sujet des
placements faits à la campagne, et il attirait spé-
cialement l'attention des petits capitalistes, sur-
tout des cultivateurs de la province de Québec,
sur le fait qu'il arrive assez souvent que des ac-
tions de compagnies offrant plus ou moins de sé-
curité, étaient offertes en vente, principalement à
la campagne, et il ajoutait:

*"Il y aurait lieu, cependant, d'aller un
peu plus loin et de dire un mot de la vente
des obligations ou débetures que l'on of-
fre, comme placement de tout repos, aux
petits capitalistes à la campagne.*

*"Sans doute, la débeture offre tou-
jours plus de garantie que les parts ordi-
naires dans une compagnie, mais à la con-
dition d'être appuyée sur des fonds immo-
biliers, possédant une réelle valeur, libres
de tout engagement préalable, ou affectés
que pour une faible proportion de leur éva-
luation. En plus, il importe que ces biens
immobiliers soient en plein rapport et que
les perspectives de rendement soient plus
que suffisantes, pour assurer les profits,
pour payer chaque année les intérêts sur
les débetures et constituer en outre un
fonds de réserve qui servira à racheter
celles-ci, à leur échéance.*

*"Or, si le prêteur, — car l'acheteur
d'une débeture est un véritable prêteur
sur hypothèque, — ne s'assure pas d'a-
vance des garanties de paiement des inté-
rêts et de remboursement du capital, sur*

*les débetures qui lui sont offertes, il peut
se trouver, en peu de temps, avec un papier
sans valeur, parce que l'entreprise à la-
quelle il a prêté son argent, n'a pas réussi
et que les biens immobiliers qui garantis-
saient son prêt, sont dépréciés par cet in-
succès et ne peuvent être vendus qu'au ra-
bais, ou même ne peuvent trouver acheteur
à aucun prix.*

*"Nous passons actuellement à travers
une véritable frénésie de placement de dé-
betures, dont une certaine partie sont loin
d'offrir toutes les garanties désirables. Ce
sont surtout ces dernières que l'on cherche
à placer à la campagne, parce que les prê-
teurs sont moins méfiants, et acceptent plus
facilement que l'homme d'affaires, dans les
villes, les arguments qu'on avance pour
l'induire à placer ainsi ses économies."*

Il nous semble que ce qui précède devrait ser-
vir de base en principe à l'émission de toutes dé-
betures. Cependant, nous ajouterons qu'il est
nécessaire en plus que le prospectus des compa-
gnies offrant en vente des actions ou des débetures
soit très explicite de manière à démontrer la
situation financière de la compagnie, car après
tout, c'est l'information contenue dans le pros-
pectus qui décide le prêteur à faire l'achat de
telles ou telles débetures, et comme pour bien
s'entendre il faut bien se comprendre, il devient
absolument nécessaire que le prospectus soit clair
et précis.

Nous avons devant nous le prospectus de la
compagnie "La Machine Agricole Nationale, Li-
mitée", offrant à la souscription publique deux
millions de dollars de débetures, et vraiment,



VENDEZ LE TABAC A FUMER GREAT WEST

**IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.**

nous avons rarement vu un prospectus contenant autant d'informations, mais dans une forme où il est aussi difficile de pouvoir comprendre exactement quelles sont les garanties offertes aux souscripteurs de cette émission.

Dans l'intérêt de nos lecteurs, nous nous permettrons de poser quelques questions, et nous serons heureux de publier dans notre prochain numéro les réponses que les intéressés voudront bien nous faire tenir.

A la première page du prospectus, il est dit :

“Les obligations peuvent être rachetées, en tout ou en partie, à 102 plus l'intérêt accru, à trente jour d'avis, le premier novembre 1921 et à chaque date d'échéance subséquente de l'intérêt.”

Devons-nous comprendre par là que ce rachat est à l'option du détenteur d'obligations, ou à l'option de la compagnie?

Dans un autre paragraphe de ce prospectus, il est dit :

“Le Canada construisait en 1911 pour une quinzaine de millions de dollars d'outillage agricole, et il avait recours à l'importation pour environ 25 millions. La Province de Québec seule absorbait le cinquième de ce total.”

Où peut-on se procurer les chiffres pour démontrer que la Province de Québec seule absorbait pour environ huit millions de dollars par année de machines agricoles? N'aurait-il pas fallu plutôt dire cinq pour cent?

D'autres clauses se lisent comme suit :

“La Machine Agricole Nationale (limitée) absorbe les Usines Générales de Chars et Machineries moyennant \$1,000,000 d'actions préférentielles et de \$2,000,000 d'actions ordinaires. Elle conserve dans le trésor \$500,000 d'actions préférentielles et \$500,000 d'actions ordinaires. Son capital autorisé est de \$4,000,000.

“La Machine Agricole Nationale (limitée) fait une émission de \$2,000,000 d'obligations garanties d'abord par un actif de \$3,567,194.15, ensuite par l'actif de la Compagnie de Construction de Montmagny, qui se chiffre à \$200,000, enfin par les constructions et l'outillage nouveaux évalués à \$650,000.

“Le produit net de cette émission est affecté à payer le passif de la compagnie — \$500,000.00 d'obligations 1923 remboursables avant échéance; \$321,000.00 dus aux banques; \$89,000.00 de créances diverses; \$60,000.00 pour le remboursement des obligations de la Compagnie de construction, la balance, déduction faite des frais d'émission, à des constructions nouvelles tel qu'indiqué plus haut et la balance comme capital de roulement.”

Devons-nous comprendre que “La Machine Agricole Nationale, Limitée” a payé pour l'actif des Usines Générales de Chars et Machineries un million de dollars d'actions préférentielles, et deux millions de dollars d'actions ordinaires, et en plus que la Compagnie “La Machine Agricole Nationale, Limitée”, a assumé le passif de “Les Usines Générales de Chars et Machineries, Limitée”, soit cinq cent mille dollars d'obligations; \$321,000 dus aux banques; \$89,000 de créances diverses, et \$60,000 d'obligations de la Compagnie de Construction de Montmagny?

Une autre clause dit :

“Quand vint la guerre, les Usines Générales adaptèrent une partie de leur outillage aux besoins nouveaux et, de 1915 à 1918, livrèrent pour \$8,000,000 d'obus et autres fournitures de guerre.”

Le bilan mentionne aussi :

Marchandises d'après inventaire.	\$1,054,792.67
Machineries et outillage	901,519.43
Plans, spécifications, modèles, machines et organisation depuis inventaire, suivant évaluation par les ingénieurs F. L. Gagnon et W. Rowlands	979,210.38

Devons-nous comprendre que ces marchandises, d'après inventaire, au montant spécifié, seront toujours une garantie pour les porteurs de débetures ou seront-elles vendues et remplacées par d'autres? Cette somme est-elle appelée à varier? Les prix de cette marchandise ont-ils été calculés au prix coûtant pendant la guerre, ou aux prix qu'elle pourrait être remplacée aujourd'hui?

Les machineries et l'outillage sont-elles des machines et de l'outillage pouvant servir exclusivement aux nouvelles fins de la compagnie, ou comprennent-elles aussi de l'outillage et des machineries qui ont servi à faire des obus et qui nécessitent des dépenses de transformation?

Les plans, spécifications, modèles, machines et organisation depuis inventaire sont-elles des choses pouvant servir entièrement aux nouvelles fins de la compagnie, ou représentent-elles des plans, spécifications, modèles, machineries ayant servi à la manufacture d'obus, et demandant aujourd'hui une nouvelle transformation?

Les ingénieurs F. L. Gagnon et W. Rowlands sont-ils des employés de la compagnie, ou ont-ils des intérêts dans la compagnie?

L'actif de \$3,567,194.15 comprend-il tous les immeubles, ou y a-t-il sur les immeubles des hypothèques ayant priorité sur les débetures?

Nous espérons que les intéressés voudront bien nous faire tenir des réponses à ces questions. Nous serons heureux de les publier dans notre prochain numéro.

LES IMPORTATIONS DE BANANES AUGMENTENT

Les importations de bananes ont été beaucoup plus fortes cette année qu'il y a un an parce que les compagnies d'importation ont pu se procurer de l'espace sur les océaniques. L'an dernier le tonnage était accaparé par le Gouvernement pour le mouvement des troupes. Les arrivages à New-York, en novembre furent de 285,125 régimes contre 177,250 régimes il y a un an.

NOUVELLE USINE D'ÉVAPORATION OUVERTE EN NOUVELLE ÉCOSSE.

La Graham's Ltd., de Belleville, Ont., a ouvert la dixième de ses usines d'évaporation dans la vallée d'Annapolis, Nouvelle-Ecosse. La dernière à être mise en opération est la succursale de Kentville. La compagnie contrôle à présent soixante usines. Les dix usines de la Vallée d'Annapolis employeront environ 8,000 boisseaux de pommes par jour. Cette firme a acheté en Nouvelle-Ecosse un quart de million de barils de pommes pour l'évaporation et l'exportation.

**LES DETAILLANTS DES ETATS-UNIS DEMAN-
DENT 2 CENTS DE MARGE SUR LA VENTE
DU SUCRE: ILS DISENT QUE CE CHIF-
FRE EST ESSENTIEL POUR UN
COMMERCE PROFITABLE**

Déclarant qu'une marge maximum d'au moins deux cents la livre de profit sur le sucre est nécessaire pour le détaillant dans les conditions présentes et avec les frais actuels d'un commerce, la National Association of Retail Grocers des Etats-Unis a soumis la question au procureur général M. A. Mitchell Palmer. Le message de protestation se lit come suit:

"Il est respectueusement soumis que le profit maximum pour la vente du sucre au détail ne devrait pas être de moins de deux cents par livre, en s'appuyant sur le fait que les frais de la vente au détail sont en moyenne de 17 à 20 pour 100 du prix de vente. Ce ne serait qu'une marge légitime sur votre prix de gros nouvellement établi de 12 à 17 cents et serait en conformité avec le 1½ cent de marge permis par l'administration des vivres alors que le prix de gros était d'environ 9½ cents. Le pourcentage des frais de magasin a suivi le mouvement d'augmentation des commodités.

NOUVELLE HAUSSE PROBABLE DES BALAIS

Le marché des balais manifeste une fermeté considérable et les avis reçus indiquent qu'il y aura une nouvelle hausse au début de la prochaine année sinon avant.

Un manufacturier de l'est canadien soulignait récemment le fait que les augmentations récentes pour les produits de fil de fer constitueraient un des facteurs importants de la hausse. En outre les manches ont haussé récemment ainsi que les clous de broche. Au demeurant les prix élevés demandés pour le maïs à balais sont le plus gros facteur de hausse et la main-d'oeuvre n'en est pas non plus un élément négligeable.

Encore que les rapports du gouvernement indiquent que les envois de blé d'inde à balais ont été plus forts pour les mois de 1919 que pour ceux correspondants de 1918, cela ne prouve pas que les provisions sont plus grandes.

Les manufacturiers ont différé leurs achats de matière première dans l'espoir qu'il surviendrait quelque chose qui amènerait la baisse. Il s'en est suivi que lorsque la récolte de 1919 fut mise en grange les différents manufacturiers se sont dépêchés de donner leurs commandes pour obtenir des provi-

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 73	Clark, Wm. 63	Gunns 60	Old City Mfg. 62
Armour & Co 56	Cluett, Peabody 72	Gutta Percha & Rubber Co. Couverture	Ottawa Paint Co., Couverture
Ames Holden McCready 3-4-5-6-7	Columbus Rubber Co. 27	Hamilton Stone Couverture	Packard & Co., L. H. 18
Assurance Mont-Royal 80	Chouinard 42b	Imperial Tobacco 42	Panther Rubber 8
Banque d'Hochelega 78	Connors Bros. 63	International Supply 24	Paquet & Bonnier 80
Banque Nationale 78	Côté, A. A., & Fils 42b	Jonas & Cie, H. 58	Perfection Counter 18
Banque Provinciale 78	Côté et Lapointe 52	King Paper Box 25	Perth Shoe Co., Ltd. 15
Bennett Limited, Couverture	Couillard, Auguste 80	Kingsbury Footwear 19	Pigeon Lymburner 52
Bowser 60	Cowan & Co. 61	Lady Belle Shoe Co. 24	P. Poulin & Cie 52
Breithaupt Leather Co., Ltd. 20	Daoust, Lalonde & Co. 26	La Prévoyance 80	Ramsay Paint 77
British Colonial Fire Ins. 80	Dominion Canners (Ltd.) 53	Leslie & Co., A. C. 72	Rena Footwear 28
Beckwith Box Toe 20	Dupont 23	Labelle J. R. 33	Robinson, James 13
Brodie & Harvie 52	Dowswell Lees 75	Liverpool Manitoba 80	Robson Leather Co 25
Brodeur, A. 52	Duclos & Payan 14	Mathieu, A. 69	Scholl Mfg. 16
Brandram Henderson 66	Duffy, J. J., & Co. 65	Mathieu (Cie J.-L.) 65	Simms 73
Canada Foundries 76	Dufresne & Locke 21	Maxwells Ltd. 77	Stauntons Ltd. 77
Canada Life Assurance Co. 80	Eddy & Co. 65	McArthur, Irwin Ltd. 70-71	Still Mfg. Co. 77
Canadian Cons. Rubber 34	Fabrique de Balais de Granby 64	McArthur, A. 72	Steel Co. 72
Canadian Polishes Ltd. 56	Fairbanks, N. K. 64	Megantic Broom 56	Slater Shoe 17
Canadian Salt 51	Fontaine, Henri 52	Mcdonald 57	St. Williams Fruit 54
Cie J. A. M. Côté 9	Ford Motor 74	Miner Shoe 22	Sun Life of Canada 80
Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 80	Gagnon, Lachapelle & Hébert 31	Montbriand, L.-R. 80	St. Lawrence Flour Mills 55
Chamberlain Medicine 59	Gagnon, P. A. 80	Montreal Biscuits 65	Tanguay, Jos. 30
Church & Dwight 51	Garand, Terroux & Cie 80	Morrow Screw 76	Tétrault Shoe 11
Children Shoe 30	Gendron Mfg. Co. 76	Nova Scotia Steel Co. 76	Trudel & Gullet 52
	Germain 32	Nugget Polish 28	United Shoe 29
	Girouard Limitée 32	National Varnish 12	Williams Co., J. H. 76
	Gonthier & Midgley 80		Western Assurance Co. 30
	Goodyear Rubber Co. 10		

sions capables de regarnir leurs stocks dépourvus. C'est la raison des envois plus forts que précédemment.

De toute façon, la demande demeure importante, malgré les prix élevés pour cette commodité.

CHEF DES VENTES DE L'APPAREIL HINMAN



E. A. Lockyear

M. E. A. Lockyear, gérant des ventes de H. F. Bailey & Son, Galt, Ont., manufacturiers canadiens de la machine à traire Hinman, fait rapport d'un grand développement de l'organisation des ventes de cette compagnie pendant l'année écoulée. C'est un des hommes les mieux informés en ce qui a trait à l'industrie de l'équipement de fermes du fait qu'il possède une expérience extrêmement vaste. Dès l'âge de dix-sept ans, il entra dans le commerce du beurre et du fromage dans l'Ontario, et suivit

plus tard un cours spécial sur la laiterie au Collège Agricole de Guelph où il obtint ses diplômes dans toutes les branches de cette étude. Pendant deux ans il fut employé comme vérificateur pour l'Association Holstein et dirigea ensuite de grosses manufactures de fromage et de beurre. Abandonnant cette ligne il entra dans le commerce de machinerie de ferme à Cathcart, Ont., pour tenir la ligne Empire. Plus tard il fit partie de cette compagnie et fut nommé subséquemment gérant des ventes de la succursale de Montréal. Il y a un an, il entra dans la maison H. F. Bailey. Il s'attend à une grande demande pour la machine à traire Hinman dans les territoires de l'Ouest Canadien.

LIEUTENANT-COLONEL HERCULE BARRE

A sa séance du jeudi, 27 novembre 1919, la Chambre de Commerce Française du district de Montréal a adopté la résolution suivante:

Sur proposition de M. Paul Seurot, secondé par M. Em. Mériot:

"La Chambre de Commerce Française de Montréal est heureuse d'apprendre la nomination de M. le Lieutenant-Colonel Hercule Barré, Chevalier de la Légion d'Honneur, au poste d'Attaché Commercial du Gouvernement Canadien en France.

"Elle voit dans cette nomination, un témoignage d'appréciation du Gouvernement canadien envers M. le Lieutenant-Colonel Barré pour les services qu'il a rendus à la cause des Alliés et le désir

du Dominion d'organiser un bureau dont le but sera de faciliter et d'améliorer les relations commerciales franco-canadiennes.

"La Chambre de Commerce française désire que la présente résolution soit insérée aux minutes et qu'une copie en soit expédiée à M. le Lieutenant-Colonel Barré et à la Chambre de Commerce du District de Montréal."

La même résolution a été endossée avec plaisir par la Chambre de Commerce du district de Montréal à sa séance du 3 décembre.

La nomination du Lieutenant-Colonel Hercule Barré est bien vue dans tous les cercles commerciaux, et nous ne doutons pas qu'il saura remplir ses nouvelles fonctions de manière à donner satisfaction aux commerçants du Canada.

Le Lieutenant-Colonel Barré doit s'embarquer la semaine prochaine pour prendre charge de sa nouvelle position.

LE RAPPORT DE SHERWIN-WILLIAMS CO.

Le rapport de Sherwin-Williams Company Limited pour l'année financière close le 31 août et présenté aux actionnaires lors de l'assemblée annuelle, est l'un des meilleurs que la compagnie ait jamais publié, puisqu'une seule fois dans le passé les chiffres actuels furent dépassés.

Ce rapport fait voir que pour l'année, les recettes, avant prévision pour dépréciation et paiements des coupons, se sont élevées à \$990,919.03 contre \$1,162.06 pour l'année qui a établi le record.

Après qu'il a été prévu à un montant de \$125,830.78 pour dépréciation de \$130,070.92 pour paiements des coupons, de \$239,750.00 pour les dividendes de priorité et après déduction de \$144,497.83 pour taxes à payer au gouvernement, il reste encore une balance de \$350,769.50 comme revenu net, ce qui représente le 8¾ pour cent du capital ordinaire.

Le fonds d'amortissement qui était, il y a cinq ans, de \$40,000 s'élève maintenant à \$216,300.00 pour les cinq ans et l'encaisse et les obligations entre les mains des compagnies fiduciaires se montent à \$78,528.38.

Le montant reporté au surplus est de \$350,769.50, de sorte que le surplus actuel s'élève présentement à \$2,684,051.88 auxquels il faut ajouter un fonds spécial de réserve de \$100,000, soit un total de \$2,784,051,188 de disponible pour les dividendes, ou environ 70 pour cent du capital ordinaire.

Le bureau de direction a été élu comme suit: H. W. Cottingham, hon. C. C. Ballantyne, Wm McMaster, W. J. White, C.R., J. W. McConnell, Geo. A. Martin, W. S. Fallis.

M. Cottingham a été réélu président, l'hon C. C. Ballantyne, vice-président; W. S. Fallis a été de nouveau choisi comme directeur-gérant, et J. H. Gordon a été confirmé dans les fonctions de secrétaire-trésorier.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Cie Nationale de Feuilles Mobles vs Corriveau Advertising Service, \$46.
 Borden's Farm Product vs J. A. Gauthier, \$25.
 A. Thibeault vs C. O. Waldron, \$24.
 E. Demers vs A. Fox, \$27.
 D. Laplume vs N. Desgroseilliers, \$50.
 D. Labelle vs G. F. Faust, \$72.
 P. M. Beaudoin vs J. Therrien, \$14.
 P. M. Beaudoin vs A. Slabenno, \$46.
 Gold Medal Furniture Mfg. Co. vs Wm. Schonfield, \$47.
 H. Lavallée vs R. Lefebvre, \$14.
 P. A. Desgroseilliers vs A. Heon et al., \$71.
 L. Plante vs Mme C. E. Jumeau et vir., \$20.
 G. H. Thimmeur vs L. Forget, \$47.
 S. Gold vs J. Hobbs, \$47.
 Soc. Financière Inc. vs A. H. Lavoie, \$48.
 E. F. Emery vs Hears C. Campton, \$50.
 Willson Coal vs J. H. McCombe, \$26.
 O. Lecours vs West-End Cleanrs, \$42.
 O. Soucisse vs J. L. Morin, \$60.
 J. S. Beaudry vs J. Déry, \$15.
 A. Ferron vs E. Pautrat, \$10.
 J. Vanier vs P. Landry, \$90.
 R. Lavigneur vs J. Brunet, \$31.
 Parisian Wardrobe, Ltd. vs A. E. Sullivan, \$76.
 E. Vinette vs Jos. Bord, \$43.
 J. F. Fernet vs E. Benoit, \$37.
 I. Landry & Fils vs R. C. Sturgeon, \$37.
 T. Klamon vs A. Carsley, \$10.
 M. L., H. & P. Co. vs J. G. Leduc, \$31.
 M. L., H. & P. Co. vs Wm. Kelly, \$10.
 M. L., H. & P. Co. vs Jas. Hull, \$19.
 M. L., H. & P. Co. vs N. Brisebois, \$31.
 Granger Frères, Ltée vs C. Larose, \$36.
 H. Fortier Co., Ltd. vs J. B. McComber, Lachine, \$55.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

Ludger Emard vs Félix Brunelle, Montréal, \$150.
 J. P. Dupuis Ltée vs J. A. Julien, Montréal, \$170.
 Jos. Sanscartier vs Montreal Loc. Works, Ltd., Montréal, \$105.
 L. N. Dupuis vs Eug. Bolleau, Montréal, \$23,000.
 Roch Jetté vs Maria Miron, Mme Nap. Marinier, Montréal, \$2,000.
 Succession J. W. Molson vs Vict. Morin, Art. Mignault, Montréal, \$50,000.
 J. H. Goulet vs Marie Guérin, Mme J. E. Beaulieu, Rosalie Racette, Mme J. E. Guérin, Salon Rosalia, Montréal, \$390.
 A. D. McGillis et al. vs Grahams Ltd., Belleville, Ont., \$580.
 Ada Wingard vs Thos. H. Ryan, Montréal, \$3,000.
 Arthur Daigneault vs Art. Achin, St-Lambert, \$927.
 S. Richstone Regd. vs A. Lebo, Montréal, \$366.
 Mme E. S. Hart vs Succession H. G. Williams, Westmount, \$1,070.
 Rosina Morrier vs Nap. Loïselle, Montréal, 1ère classe.
 Mendel Mallek vs David Weingarten, Montréal, \$200.

F. D. Garrett vs North Am. Iron & Metal Co., Montréal, \$2,000.
 Royal Bank vs D. Labelle, Montréal, \$155.
 Geo. Millen vs Christy Bell, Montréal, \$240.
 Z. Pesant vs Succession David Forget, Montréal, \$1,646.
 Cie H. Fortier, Ltée vs A. Patenaude, St-Jean, \$150.
 Gunns Ltd. vs O. Hubert, Montréal, \$243.
 H. Lamontagne, Ltée vs Nap. Duval, Montréal, \$194.
 A. Ferland vs Eug. Leroux, Montréal, \$100.
 Cie Terrains Suburbains vs F. Martel, Montréal, \$918.
 Pelletier & Cie vs Raoul Richard, Montréal, \$145.

VENTES PAR HUISSIER

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

S. Ernlander vs Mme J. M. McCarthy, 22 décembre, 11 a.m., 1209 St-Urbain, Lalonde.
 Jos. Burelle vs Wilf. Bigras, 22 décembre, 11 a.m., 922 Clarke, Lalonde.
 Cohen Ltd. vs Nap. Miron, 23 décembre, 10 a.m., 418 Champlain, Brossard.
 Cohen Ltd. vs Jos. Robillard, 22 décembre, 1 p.m., 1111 Gertrude, Brossard.
 Jos. Lebrun vs Lr Côté, 22 décembre, 10 a.m., 72a Woodland, Brossard.
 A. Dufault vs R. Lalarme, 22 décembre, 10 a.m., 232 St-Hubert, Lalonde.
 G. N. Beaudoin vs E. Leblanc, 22 décembre, 10 a.m., 110 Parthenais, Lalonde.
 J. E. Montpetit vs Théo. Huerst, 22 décembre, 11 a.m., 12 Ste-Zoé, Brossard.
 L. Sabourin vs L. Aubin, 22 décembre, 11 a.m., 455 des Seigneurs, Brossard.
 Mme V. Prizéau vs Emile Daoust, 22 décembre, 10 a.m., 201 Guy, Brossard.
 Omer Mongeau vs Raben Shapiro, 23 décembre, 10 a.m., 151 Dorchester Ouest, Lapierre.
 R. Tessier vs Malcome Lemieux, 23 décembre, 10 a.m., 39 Prosper, Morin.
 Jos. Rochon vs Jos. Ward & Co., 22 décembre, 10 a.m., 115 Place Youville, Morin.
 J. H. Hand vs Ls Major, 29 décembre, 11 a.m., 4 St-Frs d'Assises, Lapierre.
 M.-Lse Pilon vs J. G. Laliberté, 22 décembre, 2 p.m., 1545 Notre-Dame Ouest, Desmarais.
 E. Desjardins et al. vs François Roy, Jr., 24 décembre, 10 a.m., Rivière des Prairies, Desmarais.
 British & Colonial Furniture Co., Ltd. vs D. N. Nicholson, 24 décembre, 10 a.m., 146 Laurier Ouest, Proulx.
 Wilder Ltd. vs E. Whitting, 24 décembre, 2 p.m., 5589 Moksland, Proulx.
 P. E. Layton et al. vs Chas Guérin, 22 décembre, 10 a.m., 370 Fabre, Morin.

G. Aubertin vs N. Sénécal, 23 décembre, 11 a.m., 221 Préfontaine, Aubin.
 Albert Marcell vs Jos. Desrochers, 24 décembre, 11 a.m., 838 Létourneux, Normandin.
 J. O. Tardif vs Ulric Matte, 23 décembre, 11 a.m., 1216 Ontario Est, Normandin.
 H. A. Callé vs Mme P. Leclair, 22 décembre, 10 a.m., 87 Parthenais, Brossard.
 A. Clément vs Alired Jacques, 23 décembre, 11 a.m., 24 Guy, Lalonde.
 Beaudin Ltée vs Léo. Côté, 22 décembre, 1 p.m., 72a Woodland, Brossard.
 Mme J. Dumontier vs Edouard Moreau, 22 décembre, 2 p.m., 362 Châteauguay, Brossard.
 Beaudin Ltée vs Lewis Koropsky, 22 décembre, 10 a.m., 246 Dorchester, Brossard.
 Wm. Fisher vs Vve Geo. McDonald, 22 décembre, 10 a.m., 622 des Erables, Lalonde.
 A. Drouin & Cie vs C. F. Globensky, 22 décembre, 10 a.m., 478 Berril, Brossard.
 A. Lafond vs H. C. Duvert, 24 décembre, 11 a.m., 455c, 8ème Avenue, Rosemont, Brossard.
 Victor Brosseau vs D. Fortier, 24 décembre, 11 a.m., 869 Drolet, Brossard.
 J. Juteau & Cie vs Adolphe Tremblay, 23 décembre, 10 a.m., 1 Maisonneuve, Lalonde.
 Jcs. Friedman vs Arthur Roy, 24 décembre, 10 a.m., 322 Parthenais, Brossard.
 J. B. Vallquette vs Henri Sylvestre, 22 décembre, 11 a.m., 731 Laval, Brossard.
 W. Drouin & Cie vs Rosaire Daoust, 22 décembre, 10 a.m., 519 Ontario, Maisonneuve, Brossard.

LA LOI LACOMBE

Déposants

Employeurs

T. P. Allard Eaton Shoe Market
 Adolphe Beauchemin . Larivière & Co.
 S. Beaudry J. H. Gervais
 Ernest Beausoleil C. P. R.
 A. Bernier Commission du Havre
 B. Bilodeau Regent Knitting Mills
 W. Bonneville
 United Shoe Machinery
 Charles Charest M. H. Péladeau
 Jos. Crevier J. J. Payette
 Modeste Dagenais
 Hormisdas Lapointe
 A. Danis Magloire Dupuis
 H. Forest E. Bernier
 Nap. Gagné J. E. Desmarais
 Geo. Gauvreau Olivier Gélinas
 Henri Girard
 Montreal Tramways Co.
 Chs Godbout Wilfrid David
 J. Héту
 Can. Pacific Ry., Angus Shop
 Albert Houle
 Consumers Sack Supply Co.
 Arthur Lamarche
 Can. Pacific Ry., Angus Shop
 Alfred Lavoie Steel Co. of Canada
 Albert Lescarbeau W. K. Trower
 S. Marks Mutual Life Ass.
 Omer Meunier Century Coal Co.
 Georges Paterson
 Bell Telephone Co. of Can., Ltd.
 Joseph Perrault Médéric Sansregret
 Arthur Plouffe Wilders Furniture Co.
 Willie Polras Antoine Despatie
 Ernest Sigouin J. Leclair
 Edouard Tremblay Alfred Mercure

Renseignements du District de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA SEMAINE FINISSANT LE 6 DECEMBRE 1919.

HYPOTHEQUES

- Dame Léon Mailloux à F. E. Danforth pour \$300.00, affectant partie lot 9, Waterville.
 Louis Gillick à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$3,500, affectant lot 1402, quartier sud, et droit de passage d'une partie du lot 1405.
 Louis H. Olivier à James S. Mitchell pour \$65,000.00, affectant partie lot 1265, quartier sud.
 Dame Louis Carrier à Emmanuel Leclerc pour \$1,000.00, affectant lots 7a, rang 3 et 7c et 8e rang 2, Compton.
 T. T. Delisle à La Banque Nationale pour \$8,066.14, affectant lots 16b-266 à 250 inclusivement; 253 à 277 inclusivement; 279 à 302 inclusivement; 334 à 364 inclusivement; 366 à 409 inclusivement; 411 à 469 inclusivement; tous dans le rang 9, Ascot.
 T. T. Delisle à La Société de Prêts et Placements de Québec pour \$25 000.00, affectant lot 1325 et lots 1247 et 1276, quartier sud.
 Arthur Chevalier à Dame Joseph Massé pour \$5,000.00, affectant lot 202, quartier centre.
 Ludger Cantin et Auguste Charest à Dame Joseph Massé pour \$15,000.00, affectant lot 230-4, quartier centre.

QUITTANCES

- Dame Léandre Sasseville à Dame Léon Mailloux, hypothèque du 12 octobre 1917.
 Joseph Croteau à Georges Auger, hypothèque du 22 avril 1911.
 Succession de Dame Augustin Morin à George Morin, hypothèque du 24 septembre 1912.
 M^{lle} E. C. Tétu et al. à Dame F. X. Tremblay, hypothèque du 15 février 1901.
 Théode Camirand à Arthur Chevalier, hypothèque du 9 août 1918.
 Dame Joseph Massé à Arthur Chevalier, hypothèque du 3 août 1918.
 William Ramsay à Ludger Forest et J. W. Grégoire, hypothèque du 11 mai 1910.
 Gladden Sisco à Dame A. G. Parsons, hypothèque du 22 juin 1899.
 F. C. Cleveland à P. A. Parsons, hypothèque du 17 juin 1904.
 Ludger Forest à Dame Octave Demers, hypothèque du 25 novembre 1913.
 J. A. Leblanc à J. A. Corbell, hypothèque du 16 novembre 1907.
 Dame Joseph Corbell à P. M. Corbell, hypothèque du 17 avril 1915.
 J. D. Bush à Napoléon Côté, hypothèque du 19 novembre 1919.
 Succession Joseph Paré à Henri Benoit et al., hypothèque du 11 décembre 1914.
 Long Bros. et al. à Dame Benjamin Lebrun dit Caron, hypothèque du 2 septembre 1893.
 Téléphore Daigle à Alfred Couture, hypothèque du 1er mars 1913.
 Mlle Alice Guay à Téléphore Daigle, hypothèque du 5 novembre 1908.
 L. T. Beaudoin à T. T. Delisle, hypothèque du 29 novembre 1918.
 Codère & Fils Ltée à T. T. Delisle, hypothèque du 17 mars 1919.
 Séminaire St-Charles-Borromé à T. T. Delisle, hypothèque du 25 mars 1918.
 W. H. Wiggett à Ernest et Rémi Cousineau, hypothèque du 29 juin 1916.
 John Edwards à Ludger Cantin et Auguste Charest, hypothèque du 7 juin 1917.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à E. D. Kelly, hypothèque du 23 juin 1916.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à George Long, hypothèque du 5 juillet 1917 et 12 novembre 1918.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Sherbrooke Cong. of the Methodist Church, hypothèque du 19 novembre 1912.
 Sherbrooke Loan & Mortgage Co. à Thomas Théberge, hypothèque du 7 juin 1918.
 E. G. Wiggett à Fred. Parkin, hypothèque du 21 septembre 1914.
 M. W. Mitchell à Dame J. H. Bell, hypothèque du 30 novembre 1918.
 Thomas Smith à George Edgecombe, hypothèque du 7 mai 1919.

- J. A. Stewart à D. W. O'Keefe, hypothèque du 13 octobre 1917.
 Dame W. C. Clark à F. J. Fortin, hypothèque du 5 décembre 1916.
 Main-levée par R. F. Collins à T. T. Delisle, dégageant les lots 16b-38, 41, 67, 88 et 89, rang 9, Ascot.
 Main-levée par O. C. Morissette à Arthur Chevalier, dégageant lot 202, quartier centre.
 Main-levée par A. M. et J. K. Edwards à Ludger Cantin, dégageant lot 230-4, quartier centre.
 Bail par Arthur Chevalier à Dame J. G. Gagnon, partie lot 205, quartier centre, pour 2 ans, pour \$1,248.00 pour le dit terme.
 Bail par Dame Edouard Boudreau à Moses Steinfeld, pour 3 ans, pour \$900.00 pour le dit terme, aussi avis déclarant le dit bail affectant partie lot 1302, quartier sud.
 Avis cadastral par Dame A. G. Parsons, affectant lot N. ½ 5a, rang 5, et lots 6d et 6e, rang 4, Compton.
 Dissolution de société par W. B. McCaw et A. C. Bissell sous le nom de "The McCaw-Bissell Furniture Company".
 Acte de société par W. B. McCaw et Alfred Avery sous le nom de "The McCaw-Bissell Furniture Company".
 Dernières volontés et testament de Dame Narcisse Dudevior, avec transmission affectant la moitié indivise du lot 20a, rang 2, Compton, légué à sa fille, Mary Lucy Dudevior.
 Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de Narcisse Dudevior, affectant lot 20a, rang 2, Compton.
 Dernières volontés et testament de feu L. A. St Jean, avec transmission affectant lot 122, quartier centre, légué à son épouse, Juliette Zoé Cimon.
 Reçu par le percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu L. A. St-Jean, affectant lot 122, quartier centre.
 Jugement par V. J. Morisset vs J. C. Gagné pour \$65.36, avec intérêt et frais, aussi avis affectant un quart indivis des lots 1324, quartier sud, et lot 447, quartier est.
 Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant que les droits sur la succession de feu Isabella M. Short ont été payés.
 Reçu du percepteur du revenu provincial déclarant que les droits sur la succession de feu Dame Susanna Short ont été payés.
 Dernières volontés et testament de feu W. S. Pocock, avec transmission affectant lot 5a, 6a, rang 4, 6d, 5c et 5d, rang 3, Compton, légué à son épouse, Dame Isabella Lindsay Church.
 Reçu par le percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu W. S. Pocock, affectant lots 5a, 6a, rang 4, 6d, 5c et 5d, rang 3, Compton.
 Transfer par Wilhrod Bibeau à F. X. E. Codère de \$975.00 dus par J. P. Brodeur.
 Acte de société par Owen Murphy et O. W. J. Murphy sous le nom de "Owen Murphy & Son".
 Droit de passage par H. E. Thompson à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur lots 319 et 320 Orford.
 Droit de passage par Dame G. G. Vallée à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur partie lots 34 et 37, Orford.
 Droit de passage par H. W. Waite à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur lot 39, Orford.
 Droit de passage par François Therrien à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur lot 35, Orford.
 Droit de passage par Clovis Roy à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur lot 222, Orford.
 Droit de passage par Arthur Arbery à The Southern Canada Power Co., Ltd., sur partie lot 597, Orford.
 Déclaration de décès et transmission par Dame J. J. Rule, déclarant que feu John J. Rule est mort le 10 juillet 1911. Intestat et que sa succession comprend le lot 5g, rang 10, Ascot, revenant à son épouse, Dame John J. Rule et al.
 Reçu par le percepteur du revenu provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu John J. Rule, affectant le lot 5g, rang 10, Ascot.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

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

Semaine du 2 au 10 décembre

- Vente — Arthur La Gélinas à Adolphe Houde.
 Donation — Dame Théodule Houde à Adolphe Houde.
 Vente — A. Lebrun et P. D. Forest à Alexandre Alain.

Vente — Uldéric Lampron à Thomas Lampron.
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Vve Jos. Desautels.
 Vente — Josephat Gélinas à Moïse Hubert.
 Renonciation — Wilfrid Lafrenière à Succ. Onés. Lafrenière.
 Obligation — Chs Ed. Allard à Geo. Levasseur.
 Obligation — Thomas Marcouiller à Joseph Lajoie.
 Edmond Aucoin à Joseph Grenier.
 Obligation — Arthur Lehoux à Grégoire Veillette.
 Joseph St-Onge à F. X. Nobert.
 Alph. Marcouiller à Dame Benj. Bourgeois.
 Vente — Napoléon Lapointe à Wilfrid Lachance.
 Vente — Trefflé Guilbert à Dorlus Dupont.
 Vente — Alex. Collins et al. à Arthur Parent.
 Quittance — Shaw. W. & P. Co. à Alfred Pathier et al.
 Quittance — J. N. Bourassa à Arthur Lehoux.
 Quittance — Alph. Frenette à O. J. Gélinas.
 Quittance — Eucher Masse à Jos. Montplaisir.
 Echange — Roméo Racine à Sévère Gélinas.
 Transport — Sévère Gélinas à Alfred Morin.
 Cession de droits successifs — Laura Berthiaume à Adolphe Berthiaume.
 Obligation — Dame Jos. Bruneau à Jos. Nault.
 Obligation — Ephrem Matteau à Malvina Lavergne.
 Obligation — Joseph Goulet à Rév. Edmond Mercier.
 Déclaration pour radiation — Alph. Marcouiller.
 Déclaration pour radiation — Jean-Bte Pellerin.
 Déclaration pour radiation — Raphaël Bourassa.
 Déclaration sociale — Shawinigan Fish Market.
 Vente — Choquette & Lebrun à O. Zéph. Paquette.
 Vente — Joseph Léonard à Arthur Renière.
 Vente — Hilarion St-Onge à François der Kinderen.
 Vente — The Shaw. W. & P. Co. à Octave Beaulieu.
 Vente — Phillas Déry à Napoléon et Joseph Déry.
 Vente — F. X. Lambert à Wilson Mongrain.
 Vente — Grégoire Boisvert à Wilfrid Gélinas.
 Vente — Grégoire Boisvert à Denis Gélinas.
 Vente — Grégoire Boisvert à Louis Gélinas.
 Vente — Wilfrid Gélinas à Louis Gélinas.
 Vente — Sévère Gélinas à Elzéar Chainé.
 Vente — Elzéar Chainé à Cyprien Chainé.
 Vente — Fabrique St-Philippe à Emile Poliquin.
 Quittance — J. B. Pellerin à Urbain Duchesne.

Quittance — Clara Lavergne à Urbain Duchesne.
 Quittance — Geo. Lafontaine à Louis Gauthier.
 Quittance — Narcisse Pelletier à Reine Francoeur.
 Quittance — A. A. Paquette à Nicolas Huses et al.
 Quittance — Uldéric Leblanc à Mike Wynoradnik.
 Quittance — Consuelo Drolet à Georges Baril.
 Quittance — The Shaw. W. & P. Co. à Jos. et Philémon Trudel.
 Quittance — Gédéon Morel à Louis Guirard.
 Quittance — Racine & Caron à A. E. Guillemette.
 Quittance — Jean Gélinas à Elzéar Chainé.
 Quittance — Rose Anna Chainé et al. à Elzéar Chainé.
 Quittance — Eméry Massicotte à J. A. Peltier.
 Résiliation — Arthur Désautels & Phillas Pellerin.
 Main-levée — Philippe Bourassa.
 Bordereau d'hypothèque — Three Rivers Shipyards à Corporation des Trois-Rivières.
 Vente — Barbara E. Forsyth à Dame Albert Blanchette.
 Vente — David Pratte à Dionis Bolsvert.
 Vente — Chs Hamelin à Dame Chs Leclerc.
 Vente — Guillaume Courtois à Xavier Beaudry.
 Quittance — Eva Beauchemin et al. à Nap. Parenteau.
 Quittance — Jules Projean à Jos. Lessard.
 Quittance — Percepteur du Revenu à Succ. Dina Beauchamp.
 Quittance — Dame J. H. Leduc et al. à C. J. Gélinas.
 Obligation — Jos. G. Labarre et al. à Benj. Bourgeois.
 Obligation — Eudore Deshaies à Dame F. F. Farmer.
 Promesse de vente — Honoré Sévigny à Arthur Trempe.
 Echange — Alexis et Ernest Blanchet à Jos. Glasson Rivard.
 Echange — Harry Ferron et Emile Ferron.
JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE
 Corporation de Ste-Thècle vs Adjutor Laroche et al., \$700.
JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT
 Donat Cloutier, Cap de la Madeleine vs Alphonse Godon, \$17.50.
 Ovide Bonin, Cap de la Madeleine vs Ovide Carle, même lieu, \$2.00.
 Joseph Fortier, Trois-Rivières vs La Cie de Granit Artificiel, même lieu, \$59.50.
 Hector Aubain, Cap de la Madeleine vs Frs alias Frank Dubois, \$25.00.
 Joseph René Beaudet, Shawinigan-Falls vs Elisé Morin, même lieu, \$76.00.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Entrepôt de \$20,000 pour Thos. Argall, Trois-Rivières. Cet entrepôt servira pour emmagasiner de la peinture et de la machinerie.

2 logements de \$6,000 sur la rue Ste-Madeleine, Pont St-Maurice pour Nicolas Chenevert. On est à lever les murs.

Moulin à scie de \$100,000 sur la propriété Ogden, pour J. A. Rousseau, Ste-Anne de la Pérade. Le propriétaire est à la recherche d'un bon site sur la rive est de la rivière St-Maurice, au Cap de la Madeleine. Le propriétaire achètera les matériaux dont il a besoin.

DRUMMONDVILLE

Fabrique de \$75,000 pour la Butterfly Hosiery Co., Architectes: J. M. Robertson Ltd., 20 rue St-Nicolas, Montréal. On est à lever les murs.

GRAN'MERE

Installation de compteurs électriques de \$10,000 pour le compte du conseil de ville. Maire: P. C. Neault. Ingénieur: M. Dubé. La municipalité sera sur le marché pour des compteurs électriques.

LIMOILOU

Addition à un magasin, \$1,500, 74, 3ème rue, pour The Quebec Glove Leather Mfg Co. Propriétaire: Alex. Grenier. Le travail sera fait à la journée.

MONTREAL

Deux résidences de \$15,000, sur l'avenue Lansdowne, Westmount, pour

Isaac Collins, 207 avenue Ash. Le travail sera commencé cette semaine si le temps le permet.

Résidences de \$7,000 chacune, à la Ville Modèle du Mont-Royal pour la Model City Housing Co., Ltd., 304 immeuble Eastern Township Bank, qui s'attend de construire entre 100 et 150 résidences l'an prochain.

Théâtre de vues animées, sur l'avenue Bernard pour Geo. Gladianos, 2498 avenue du Parc. L'architecte n'est pas encore nommé. On s'attend de commencer les travaux le printemps prochain.

Addition de \$70 000 à une manufacture, sur la rue d'Argenson pour la Dougall Varnish Co., Ltd., 305 rue des Manufacturiers.

2 résidences de \$26 000 sur l'avenue Connaught pour W. T. Trenholme, 150 avenue Brock. On est à lever les murs.

Résidence et garage de \$12 000 dans le haut de la rue Belmont, Westmount pour John Watson, 167 rue Wellington. On est à lever les murs.

QUEBEC

Garage, angle des rues de la Couronne et Fleury, pour la Frontenac Realty Co., Gérant: Dr M. J. Mooney, 58 Côte du Palais. Le contrat sera bientôt accordé.

Addition à une résidence, \$1,500, 25 rue Aberdeen pour F. Parent. Le contrat a été accordé et les travaux viennent de commencer.

ST-JEAN

Fabrique de soies de \$30,000, sur la rue Richelieu pour la Belding Paul

& Corticelli Ltd. On est à lever les murs.

ST-HYACINTHE

Fabrique de coton, sur la rue Laframboise pour Roland H. Ballou, 1406 Turks Head Bldg., Providence, R. I. Les travaux doivent commencer immédiatement.

ST-ANICET

Résidence pour Napoléon Dupuis. Les travaux commenceront au printemps.

ST-GUILLAUME D'UPTON

Salle publique de \$18 000 pour le compte du conseil de ville. Architecte: L. J. Caron, Nicolet. Des soumissions seront reçues jusqu'au 15 janvier par Théo. Vanasse, St. Guillaume d'Upton. Aucun matériel n'est acheté.

TROIS-RIVIERES

14 magasins de \$84,000, sur la rue Royale, pour J. B. Richer, de Trois-Rivières et Joseph Trudel, de Viauville, Montréal. Le site a été acheté.

Patinoir et garage, \$80,000, sur la rue des Forges pour J. B. Richer et Joseph Trudel. Le site a été acheté.

Moulins à papier et à pulpe de \$6,500,00 sur la rue St-Charles, pour la St-Maurice Lumber Co., 2 rue Notre-Dame. Gérant: R. T. Remsen. Les travaux en brique sont commencés.

200 logements de \$600,000, sur la rue St-Maurice pour la Three Rivers Housing Association. Les travaux doivent commencer bientôt.

Boulangerie sur la rue Bonaventure pour L. P. Desautels, rue Alexandre complètement détruite par le feu. Elle sera reconstruite immédiatement au coût de \$6,000.

Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 17 décembre 1919.

Il n'y a pas de changement à enregistrer sur le marché local des porcs vivants. Les offres ont été peu considérables et il y a eu une demande continue de la part des acheteurs locaux et des ventes de lots de choix ont été faites de \$16.50 à \$16.75 les 100 lbs, pesés en descendant des chars, la plus grande partie de ces ventes étant faites au dernier chiffre ci-dessus mentionné. Le ton du marché pour les porcs abattus était plus ferme avec une demande améliorée par suite de la température plus froide que nous avons actuellement, et des ventes de porcs légers abattus à la campagne ont été faites de \$22.50 à \$23, et lourds de \$20 à \$21, tandis que le stock frais tué à l'abattoir de la ville s'est vendu à \$24.50.

Le marché des viandes fumées et préparées n'offre aucun changement digne de mention, les prix sur toutes les lignes restent stables avec un commerce raisonnable passant pour le marché local et celui de la campagne et des ventes de jambons de 8 à 10 lbs ont été faites à 35c la livre; de 12 à 15 lbs, de 33c à 34c et lourds à 32c. Le bacon à déjeuner ordinaire s'est vendu 40c; le Windsor de choix de 42c à 45c, et le bacon désossé Windsor à 45c.

Un bon commerce est rapporté pour le lard, et le marché a été actif avec des ventes de saindoux canadien pur de 29c à 30c la lb. en seaux de bois de 20 lbs et à 28c en tierces.

LE MARCHÉ DES PORCS MONTE; LE BOEUF PLUS CHER AUSSI

Viandes fraîches — Bien que le marché des porcs ait été plus facile au cours de la semaine, il s'est affermi et des lots choisis se sont vendus de \$16.50 à \$17.75. Les porcs abattus de choix se sont vendus jusqu'à date \$25 le quintal, tandis que le porc abattu à la campagne se vend de \$1 à \$2 de moins.

Les prix ont considérablement monté pour les divers morceaux du boeuf, les bouvillons et les vaches se vendant plus chers. Les veaux de choix, aussi, se vendent plus chers. La demande sur le marché est très active.

Nous cotons:

Porcs vivants	16.75
Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs, petits	
65-90	24.00 24.50
Abattus à la campagne	22.00 27.00

Porc frais—	
Gigot de porc (trimmé)	0.31½
Longes (trimmées)	0.36
Longes (non trimmées)	0.32
Epaules (trimmées)	0.25
Saucisse de porc (pure)	0.24
Saucisse de ferme	0.18

Boeuf frais—	
(Steers et Heifers):	
Quartiers derrière	0.25 0.26
Quartiers devant	0.15 0.16
Longes	0.36
Côtes	0.25
Chucks	0.14
Hanches	0.19
(Vaches)—	
Quartiers derrière	0.19 0.22
Quartiers devant	0.12 0.14
Longes	0.27
Côtes	0.22
Chucks	0.12
Hanches	0.18
Veaux (sivant qualité)	0.22 0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb.	0.28
Mouton, 45-50 lbs No 1	0.18

LES JAMBONS ET LE BACON BAISSENT; LE PORC EN BARIL AUSSI

Viandes préparées — Les prix ont enregistré un déclin sur les jambons et le bacon, les changements se produisant graduellement, et le résultat logique de la baisse des prix des porcs vivants et abattus. La demande pour les deux lignes est de saison, bien qu'elle ne soit pas excessive. Les stocks sont suffisants pour répondre aux besoins du commerce.

Jambons—	
8-10 livres	0.34
Medium, fumé, la livre:	
12-14 livres	0.32
14-20 livres	0.31 0.32
20-25 livres	0.25½
25-35 livres	0.25
Plus de 35 livres	0.25

Bacon—	
Déjeuner	0.39
Windsor	0.50
Cottage roulé	0.29½
Jambons Picnic	0.24

Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35	54.50
Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50	61.00
Porc heavy mess (brl)	50.00
Boeuf plate	30.00
Boeuf mess	23.00
Porc engraisé aux pois	50.00

LE COMMERCE SE FAIT A DES PRIX STABLES; LES VIANDES EN GELEE

Viandes en gelée — Les prix restent fermes sans changement pour les viandes cuites et en gelée, et bien qu'il n'y ait pas une demande considérable pour les diverses lignes, les

ventes sont assez bonnes pour la saison. La mince meat continue d'être stable et se vend très bien, et les prix sont fermement maintenus, surtout pour les meilleures qualités.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.14	0.15
Langue de boeuf en gelée, choix	0.55	
Langue de porc en gelée	0.40	
Jambon et langue, la lb.	0.30	
Veau et langue	0.23	
Jambons, cuits	0.46	0.49
Epaules, rôties		
Epaules, bouillies	0.44	
Pâtés de porc (douz.)		
Boudin, la lb.	0.12	
Mince meat, la lb.	0.15	0.19
Saucisse de porc, pure	0.23	
Bologne, la lb.	0.13	

LE MEILLEUR BEURRE DE CRE- MERIE S'EST VENDU A L'ENCAN A 61c

Les arrivages de beurre hier ont consisté en 1326 paquets comparés à 2,174 pour le même jour de la semaine dernière et 233 pour la même date de l'an dernier. A la vente à l'encan faite au Board of Trade, 800 paquets furent offerts en vente, dont 515 paquets étaient du beurre de crèmerie frais de la meilleure qualité qui s'est vendu à 61c la lb., soit un déclin de 67/8c la lb. comparé au prix obtenu le 1er décembre pour la même qualité de beurre. Il y avait également 285 paquets qui furent mis en vente, mais comme le prix n'était pas satisfaisant, aucune vente ne fut faite. A part ces offres, le marché a été tranquille et aucun commerce important n'est rapporté, la demande de toutes les sources étant plutôt limitée.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie	0.67	0.67½
Le meilleur courant	0.62	0.64
Bon crèmerie	0.65	0.66
Le meilleur de ferme	0.62	0.63

LE TON DU MARCHÉ DU FROMAGE EST STABLE

Les arrivages de fromage, hier, ont consisté en 170 boîtes, contre 808 boîtes pour le même jour de la semaine dernière, et 164 boîtes pour la date correspondante de l'an dernier. Le ton du marché reste stable, mais il n'y a pas d'amélioration dans la demande pour les approvisionnements de toutes les sources, et les affaires en général sont très tranquilles avec des cotations difficiles à donner dans le moment.

PEU DE CHANGEMENT SUR LE MARCHÉ DU SAINDOUX

Saindoux — Le marché n'offre pas de changement important à signaler et il se résume à une diminution du choix, le prix des tierces restant à 29c la lb. La demande est très active, vu que nous sommes à une époque où il se fait beaucoup de cuisine pour les fêtes.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 40 lbs, la lb.	0.29	
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0.29½	
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28½	
Morceaux, 1 lb., la lb.	0.31	0.32

LE CHOIX DES PRIX DE LA GRAISSE VÉGÉTALE DIMINUE

Graisse végétale — Bien qu'il y ait peu de changement à enregistrer cette semaine sur le marché de la graisse végétale, le choix s'est rétréci un peu, par suite de la base plus facile qui régit le marché du saindoux. Les ventes sont satisfaisantes pour la saison.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 40 lbs, la lb.	0.28½	
Tinettes, 50 lbs	0.28½	
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.28½	
Morceaux de 1 lb., la lb.	0.30	0.30½

LA MARGARINE SANS CHANGEMENT; LES VENTES PEU CONSIDÉRABLES

Margarine — Le marché de la margarine n'offre pas de changement notable. Les producteurs, en général, ne sont pas satisfaits de leurs ventes. Il semblerait que, quoique le prix du beurre monte continuellement, la margarine ne se vend pas autant que l'on s'y attendait. Les prix sont sans changement, les meilleures qualités, en morceaux, se vendant 38c et 39c la livre.

Nous cotons:

Margarine—		
En morceaux, suivant la		
en qualité, la lb.	0.36	0.38
En tinettes, suivant la		
qualité, la lb.	0.31	0.34

LE MARCHÉ DES OEUFS EST FERME

Il n'y a pas de changement important à signaler sur le marché des oeufs. La demande de la part des épiciers et des autres commerçants pour de petits lots pour répondre aux besoins immédiats est bonne, et un commerce actif a été passé d'ans le gros pour les meilleures qualités.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.81	0.90
Choisis	0.65	
No 1	0.57	0.58
No 2	0.53	0.55

LE MARCHÉ DES VOLAILLES EST ACTIF

Le seul changement d'importance à signaler sur le marché des volailles préparées a été une autre avance de 1c la lb. dans les prix des dindes, par suite de la demande croissante continuellement pour ces oiseaux, et des ventes de lots de choix ont été faites de 52c à 53c la lb., et pour ceux de qualité inférieure à 51c. Les stocks des autres lignes ont été suffisants pour répondre à tous les besoins et les prix restent fermes. En somme, le marché est actif et il se fait un gros volume d'affaires, par suite de l'approche de la saison des fêtes.

Nous cotons:

Dindes, la lb.:		
Choix	0.52	0.53
Bonnes	0.51	0.51½
Ordinaires	0.50	
Poulets:		
Choix	0.33	0.35
Bons	0.30	0.32
Ordinaires	0.25	0.29
Oies	0.30	0.32
Canards	0.38	0.42

LE COMMERCE DU POISSON EST AIDE PAR LES JOURS DE JEUNE

Poisson — L'approche des jours de jeûne, dans cette partie de la province de Québec a contribué à améliorer la demande pour les diverses variétés de poisson et l'on fait rapport que le commerce est actif. Les prix de quelques-unes des variétés de poisson frais et gelé, tel que le haddock, la morue, etc., ont été un peu plus faciles. Les huîtres et les crevettes, le poisson fumé et préparé sont en demande active et les prix restent stables.

Nous cotons:

Poisson frais		
Haddock	0.07½	0.08½
Morue, tranchée	0.11	0.12
Morue pour le marché	0.07½	0.08
Carrelets	0.08	0.10
Crevettes	0.45	
Homards vivants	0.40	
Saumon (B.C.), la lb.		
rouge	0.30	
Maquereau	0.17	
Poisson blanc	0.16	

Poisson fumé		
Haddies, BXs, la lb.	0.12	0.13
Filets	0.17	0.18
Bloaters, la boîte	2.50	
Kippers	2.20	2.40

Poisson gelé		
Gaspereaux, la lb.	0.06½	0.07
Flétan, gros et petit	0.19	0.20
Flétan, de l'Ouest	0.20	0.21
Flétan, moyen	0.21	0.22
Haddock	0.07	0.07½
Maquereau	0.15	0.16
Doré	0.15	0.16
Morue en tranches	0.09½	0.10
Saumon de Gaspé, la lb.	0.24	0.25

Poisson salé

Morue—		
Morue, gros baril, 200 lbs	21.00	
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs	20.00	
Morue No 2, brl de 30 lbs	18.00	
Pollock No 1, brl de 200 lbs	15.00	
Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb.	0.20	
Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb.	0.20	
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs	0.18	
Morue, sans arêtes (2 lbs)	0.23	
Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs)	2.40	2.50
Morue séchée, baril de 100 lbs	16.00	

L'ÉPICERIE

Toutes les raffineries vendent actuellement leur sucre raffiné sur la base de \$12 les 100 livres. Le sirop anglais de Lyle a été réduit d'un dollar la caisse. La choucroute et la rhubarbe se vendent moins cher aussi. Les poudres aux oeufs et à flan se vendent plus chères. Le prix des pêches, gallon, a monté également. Une marque de flocons de blé se vend plus chère et il y aura bientôt une hausse d'enregistrée sur l'avoine en paquets. Le jus de raisin de Welch se vend 50c la caisse plus cher pour les grandes et les petites dimensions. Le Castorla a monté, de même la poudre d'ammoniaque. Le chocolat de Baker se vend 40c la livre pour les ¼s. La corde et la ficelle de coton ont subi une hausse. Les cafés de Rio ont baissé de deux centins et les meilleures variétés ont monté d'un centin. Le prix d'une ligne de soupe a été réduit, — celle de Snider. Le ton des peanuts est plus facile, mais en général, la ligne des noix est ferme. Les fruits secs sont actifs et fermes et des stocks arrivent chaque jour sur ce marché. Les pois pour bouillir sont très fermes et leur prix va probablement monter. Le taploca est un peu plus facile. L'orge, perlé et mondé, est plus ferme. Les ventes de fraises s'améliorent. En général, les marchés sont très actifs sur toutes les lignes.

LA SOUPE SE VEND MOINS CHÈRE ET LA MELASSE EN BOÎTE MONTE

Soupe, mélasse — Les prix de la mélasse en boîtes a monté. Voici les nouveaux prix pour la marque Domolco: Boîtes de 2 lbs, \$6 la caisse; 3 lbs, \$8.25; 5 lbs, \$6.80 et 10 lbs, \$8.65. La mélasse "Gingerbread", en boîtes, se vend aussi plus chère. Le No 2 se vend \$3.85 la caisse et le No 3, \$5.

Le prix de la soupe aux tomates Snider a baissé, les boîtes de 16 onces se vendant \$1.45 au lieu de \$1.35, son prix antérieur.

**LA POUDRE A FLAN PLUS CHERE;
LES FICELLES DE COTON
A LA HAUSSE**

Poudre à flan, floelle et corde — Une avance de prix est annoncée pour la poudre à flan et aux oeufs de la Marque Club, dont les boîtes de 6 onces sont cotées par un marchand de gros à \$1.25 la douzaine, et celles de 1 livre à \$3.

La corde de coton a monté de même que les ficelles de coton. Le nouveau prix pour la corde de coton de 6/16 pouce est de 78c la lb. et 77c pour les plus gros diamètres. Le prix des ficelles de coton a été considérablement augmenté aussi, 4c ayant été ajoutés aux pelotes de ficelles à 4 brins, mettant leur prix à 78c; les ficelles à 3 brins se vendent 74c et les cônes à 3 brins, 71c et à 4 brins, 75c.

**TOUS LES SUCRES SE VENDENT
A PRÉSENT AU MEME PRIX**

Sucre — Toutes les raffineries vendent actuellement leur sucre raffiné sur la base de \$12. La Canada Sugar Refineries a été la dernière à monter le prix de son sucre raffiné. Il n'y a pas grand chose d'important à signaler sur ce marché, à part que le ton est encore ferme. Les stocks ne sont pas considérables, mais les marchands de gros reçoivent de fréquentes consignations, ce qui leur permet de faire des affaires satisfaisantes, si l'on compare la situation locale à celle de certains autres endroits du continent. Toutes les tendances portent vers la hausse.

Nous cotons:

Les 100 livres

Atlantic, extra granulé	12.00
Acadia, extra granulé	12.00
St. Lawrence, extra granulé	12.00
Canada, extra granulé	12.00
Dominion Cristal granulé	12.00
Glacé, barils	12.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.)	12.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.)	12.40
Glacé, 1 livre	13.70
Jaune No 1	11.60
Jaune No 2 or	11.50
Jaune No 3	11.40
Jaune No 4	10.55
En poudre, barils	12.10
En poudre, 50s	12.30
En poudre, 25s	12.50
Cubes et dés, 100 lbs	12.60
Cubes, boîtes de 50 lbs	12.70
Cubes, boîtes de 25 lbs	12.40
Cubes, paq. de 2 lbs	14.00
En morceaux Paris, barils	11.85
En morceaux 100 lbs	11.95
En morceaux boîtes 50 lbs	12.05
En morceaux boîtes 25 lbs	12.25
En morceaux cartons 5 lbs	13.00
En morceaux cartons 2 lbs	13.25
Crystal Diamond, barils	12.60
" boîtes 100 lbs	12.70
" boîtes 50 lbs	12.80
" boîtes 25 lbs	13.00

LES PÊCHES AU GALLON MONTENT; LA RHUBARBE BAISSE

Conserves — Les caractéristiques du marché cette semaine sont une hausse du prix des pêches en boîtes et une baisse sur celui de la rhubarbe. Les pêches sont cotées actuellement à \$1.50 la douzaine. Il y a un bon mouvement des diverses lignes, si l'on considère la saison.

Nous cotons:

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s	4.50	4.85
Asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
Asperges (pointes) canadiennes	5.50	6.00
Fèves, Golden Wax	1.75	2.85
Fèves, Refugee	1.70	1.75
Blé-d'Inde (2s)	1.62½	1.65
Betteraves, 2 lbs	1.00	1.25
Carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.00	7.50
Epinards, 3s.	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s)	3.00	1.80
Epinards California, 2s	3.15	3.50
Tomates, 1s.	1.45	1.50
Tomates, 2s.	1.50	1.50
Tomates, 2½s.	1.80	1.85
Tomates, 3s	1.90	2.15
Tomates, gallons	6.50	7.00
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.50	1.55
Citrouille, gallon (douz.)	4.00	4.00
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz.	3.00	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	1.57½	1.57½
Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv.	2.75	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.55	1.55
Pois importés—		
Fins, caisse de 100, la caisse	27.50	27.50
Extra fins	30.00	30.00
No 1	23.00	23.00
No 2	20.00	20.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. doz.	1.40	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.80	1.95
Pommes, gall., doz.	5.25	5.75
Blueberries, 2s.	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.00	4.05
" gallon, doz.	16.00	16.00
Cerises rouges, sans noyau, sirop épais, la douz.	4.75	4.80
Cerises blanches, sans noyau	4.50	4.75
Gooseberries, 2s doz.	4.65	4.65
Gooseberries, 2s (seaux)	2.75	2.75
Pêches, 20 onces, doz.	3.65	4.00
Pêches, No 2	3.65	4.00
Pêches, 2½ (sirop clair)	4.80	5.15
Poires, 2s	4.25	4.50
Poires, 2½s	5.25	5.25
Poires, 2s (sirop clair)	1.90	1.90
Annanas (gratté et tranché) 2s.	3.60	3.60
Boîtes plates, 1 lb., douz.	1.90	1.90
Boîtes rondes, 2 lbs, douz.	2.30	2.30
Boîtes, 2½s	4.00	4.50
Pruneaux Lombardie	2.00	2.20
Prunes, Reines-Claudes, vertes, 2s.	2.40	2.45
" Reines-Claudes (sirop clair) 2s	2.00	2.00
Framboises, 2s	4.50	4.60
Framboises, 2½s	4.50	4.50
Fraises, 2s	4.65	4.65

POISSON

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

LES PEANUTS PEUVENT BAISSER; LE MARCHÉ EST ACTIF

Noix — Les conditions actuelles du marché sont plus faciles pour les peanuts de la Virginie. Les fermiers semblent avoir plus de temps et être mieux disposés pour faire leurs livraisons, et les stocks sur le marché sont plus considérables.

La plupart des autres lignes sont fermes, et il y a une grande demande de toutes les sources pour des stocks. De récentes consignations de l'Orient et de New-York ont été considérables, et la distribution se fait sur une grande échelle.

Nous cotons:

Amandes Tarragone, la lb.	0.28	0.30
Amandes (écalées)	0.60	0.60
Amandes (Jordan)	0.75	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles)	0.26	0.26
Chataignes (canadiennes)	0.20	0.20
Avelines (Sicile), la lb.	0.28	0.30
Avelines, Barcelone	0.25	0.26
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.40	0.40

Peanuts (rôties) —	
Jumbo	0.23 0.25
Fancy	0.15 0.17
Extras	0.12 0.14
Salées espagnoles, la lb.	0.29 0.30
Ecalées No 1, Espagnoles	0.25 0.26
Ecalées No 1	0.16½ 0.18
Ecalées No 2	0.14
Peanuts (salées) —	
Fancy entières, la lb.	0.33
Fancy cassées, la lb.	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32 0.35
Pecans, grosses, No 2, petites	0.32 0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21 0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	0.60
Noix (Grenoble)	0.29 0.35
Noix (Nouvelles de Naples)	0.23 0.25
Noix (écalées)	0.80 0.82
Noix (espagnoles)	0.33

LES MARCHES DES FEVES TRANQUILLES; LES POIS POUR BOUILLIR SONT RARES

Pois et fèves — Le marché des fèves n'est pas très actif, et bien que les stocks soient suffisants pour les besoins immédiats, les approvisionnements en maïs sont suffisants pour maintenir la base stable avec un ton ferme comme caractéristique. Les meilleures fèves blanches canadiennes se vendent de \$5.10 à \$5.40 le boisseau.

Le stock actuel des pois pour bouillir est, dit-on, insuffisant pour répon-

dre aux besoins et, par suite, les prix sont sujets à monter considérablement. De fait, ils ont déjà commencé à s'affermir.

Nous cotons—

Fèves—	
Fèves canadiennes, triées à la main	5.10 5.40
Japonaises	5.25
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité	0.10 0.12
Lima, Californie	0.17 0.20
Pois—	
Blancs à soupe, le boi.	4.00
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs)	7.25 8.00
Pour bouillir, le boisseau	8.00 8.50
Japonais, verts, la lb.	0.10½ 0.11

LES FRUITS SECS STABLES ET LE MARCHÉ EXCELLENT

Fruits secs — Le commerce de l'importation est très satisfait, dans certains quartiers du moins, des grosses consignations récentes de pruneaux, abricots, pêches, raisins, etc., qui sont arrivées. Ces fruits nous arrivent meilleurs même que l'on s'y attendait. Les prix sont fermes et stables, et il n'y a rien dans le moment pour indiquer des déclinés dans les prix.

Nous cotons:

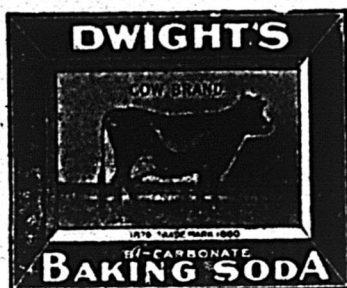
Abricots, fancy	0.36
" de choix	0.34
" slabs	0.30

Pommes (évaporées)	0.23½ 0.24
Pêches (fancy)	0.23
Poires, de choix	0.25 0.26
Pelures séchées:	
De choix	0.26
Ex. fancy	0.30
Limon	0.45
Citron	0.68

Raisin:

En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb.	0.18 0.23
Muscatsels, 2 couronnes	0.16
" 1 couronne	0.17½ 0.18
" 3 couronnes	0.18 0.18½
" 4 couronnes	0.19½ 0.20
Sans pepins de Calif., cartons, 16 onces	0.22 0.23
Corinthes, (loose)	0.22 0.25
" grecs, 15 onces	0.25
Epepiné, fancy	0.17
15 onces	0.21 0.22
Dattes, Excelsior (36-10 onces) paquet	0.15½
Farces, boîtes de 12 lbs	3.25
En paquets seulement	0.19 0.20
" Dromadaire (36-10 onces)	0.19
En paquets seulement, Excelsior	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb.	0.40
" 2½s, la lb	0.45
" 2½s, la lb	0.48
" 3½s, la lb	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces)	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune	0.14
Figues espagnoles 28 boîtes de 8 onces	3.50
Figues espagnoles (12 boîtes de 10 onces)	2.20

Recommandez le Soda "Cow Brand" à la ménagère



que ce soit une ménagère depuis nombre de lunes ou de quelques lunes seulement, elle appréciera la qualité fiable absolue de ce fameux soda. Il est pur, de grande force et est le grand favori des cuisinières partout.

Emmagasinez-en — Votre marchand de gros en a.

Church & Dwight Limited

Manufacturiers

MONTREAL



Usine à sel Windsor, Ont.

Vendez les marques qui ont prouvé leur qualité et solidement établi leur réputation comme "aliments purs."

Il va sans dire que vous vendez le

Windsor Table Salt

Made in Canada

LE SEL DE TABLE WINDSOR

The Canadian Salt Co., Limited

Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s	0.33
30-40	0.30
40-50s	0.25
50-60s	0.22
60-79s	0.21
70-80s (boîtes de 25 lbs)	0.20
80-90	0.18½
90-100s	0.17½
100-120s	0.17

PEU DE FOIN EST LIVRE; PLUS DE COMMANDES SONT REÇUES

Foin et grain — Les cultivateurs de cette partie du pays continuent à refuser de vendre aux prix actuels offerts pour le foin et il y a peu d'indice qu'ils finiront par se laisser influencer. Le mouvement est encore limité.

Les prix des grains sont beaucoup plus fermes et des avances de deux centins ont été faites sur l'avoine. Les acheteurs locaux n'ont pas d'orge à offrir.

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

Foin:	
Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	\$24.00
Bon, No 2	23.00
Bon, No 3	21.00
Paille	11.00

Avoine:	
No 2 C.W. (34 lbs)	1.02
No 3 C.W.	1.00
Extra Feed	1.00
No 1 Feed	0.97
No 2 Feed	0.95

Orge:
No 3 C.W.
No 3
No 4 C.W.
Note — Ces prix sont à l'élevateur et ne comprennent pas le coût des sacs.

LA LISTE DES PRIX EST FORTE; ELLE POURRAIT ETRE REVISEE A LA HAUSSE

Epices — La question des emballages a causé une certaine inquiétude au commerce, et les difficultés rencontrées pour s'en procurer sont encore plus grandes qu'elles ne l'étaient, les dates de livraison ne pouvant plus être promises par les fabricants. Les ventes ont été assez actives ces dernières semaines.

Nous cotons:

Allspice	0.22
Cassia	0.33 0.35
Cannelle—	
Rouleaux	0.35
Pure moulue	0.35 0.40
Clous	0.85
Crème de tartre (française, pure)	0.75 0.80
Chicorée canadienne	0.20
Américaine (high test)	0.80 0.85
Gingembre	0.40
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	0.31
Macis	1.00
Epices mélangées	0.30 0.32
Muscade, entières	0.60 0.70
Muscade, moulue	0.65
Poivre noir	0.38 0.40

Poivre blanc	0.50	0.55
Poivre (Cayenne)	0.35	0.37
Epices à marinades	0.25	0.27
Paprika	0.65	0.70
Turmeric	0.28	0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00	1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00	
Carvi (carraway) holl. nominal	0.30	0.35
Cannelle, Chine, la lb.	0.30	
Cannelle, la lb.	0.35	
Graine de moutarde, en vrac	0.35	0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75	0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21	0.28
Clous ronds, entiers	0.21	0.22

LA MELASSE EN BOITES MONTE; UNE LIGNE DE SIROP BAISSÉ

Sirop et mélasse — Les prix sont soutenus pour les mélasses de choix. Une avance a été enregistrée sur le prix des sirops en boîtes et cette hausse suit la récente augmentation de la mélasse de choix en tonnes.

Le sirop anglais de Lyle est de nouveau sur le marché et il est coté à \$19 la caisse de 112 boîtes, et à \$17.50 la caisse de 50 boîtes. Ces prix représentent une réduction de \$1 la caisse.

Les perspectives du marché de la mélasse suggèrent des prix plus élevés que ceux en vigueur dans le moment.

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

INVENTIONS

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, une marque de commerce à faire enregistrer, veuillez communiquer avec nous. Nous nous chargerons de faire pour vous les recherches nécessaires. Nous vous aiderons de nos conseils et nous vous donnerons tous les renseignements que vous désirez.

PIGEON & LYMBURNER
AUTREFOIS
PIGEON, PIGEON & DAVIS
Edifice "Power" MONTREAL


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
LABALLE 256

Exigez cette  **Marque**

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

Saucisses au porc frais Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux Régulier et à l'ail

—

COTE & LAPOINTE.
Enr.
287 rue Adam, MAISONNEUVE

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet
TRUDEL & GUILLET
NOTAIRES

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

Bureau . . . 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Les
Farines Préparées

l'Avoine roulée "Perfection"

de
BRODIE

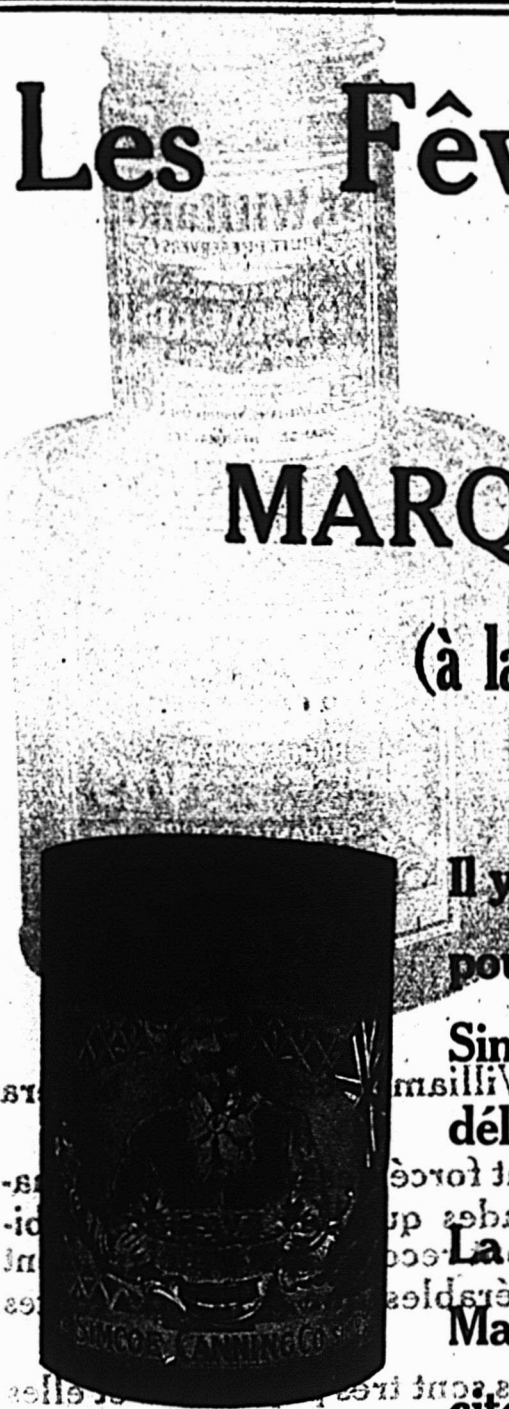
sont toujours en demande, et vous devriez les placer bien en vue dans votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléphone Main 436

Les Fèves cuites au Four

MARQUE SIMCOE

(à la sauce aux tomates)



Il y a dans le moment une bonne demande pour les fèves cuites au four de la Marque

Simcoe. C'est un mets riche, nourrissant et délicieux, chaud ou froid — prêt à servir.

La qualité des fèves cuites au four de la Marque Simcoe permet au marchand d'in-

citer un nombre de plus en plus considérable de clients à en acheter une caisse à la fois.

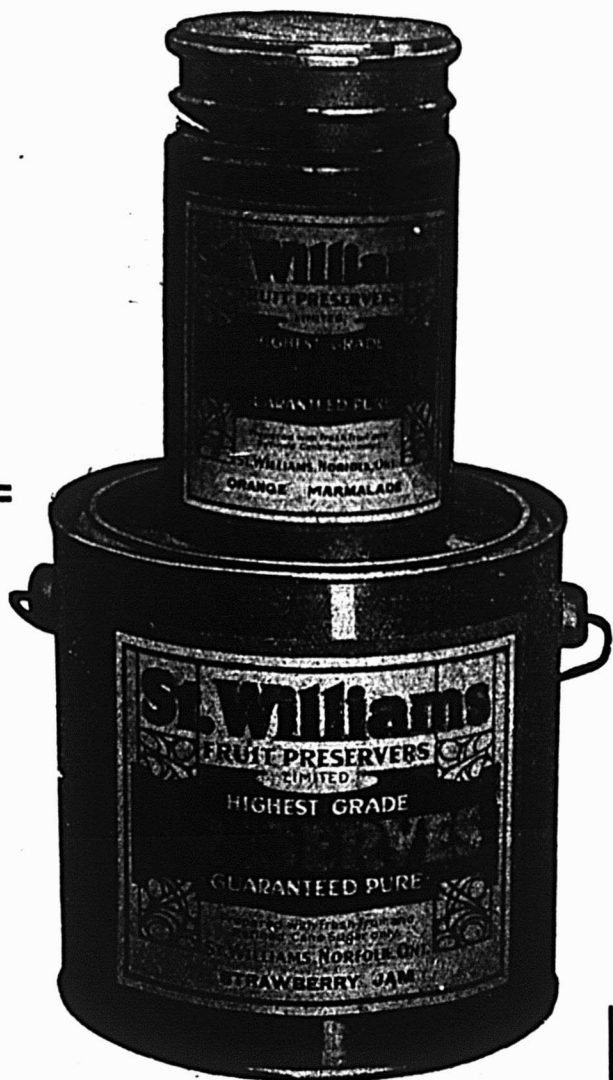
La vente de la Marque Simcoe est très profitable. Ne laissez pas diminuer votre stock.

Dominion Canners Limited

HAMILTON

CANADA

**AVANT DE PLACER VOTRE
COMMANDE DE
CONFITURES ET DE
MARMELADES**



n'oubliez pas que la vente des produits St. Williams, cet hiver, brisera tous les records antérieurs.

La grande rareté du sucre et son prix élevé ont forcé des milliers de ménagères à se passer des confitures et des marmelades qu'elles avaient l'habitude de faire elles-mêmes. Aussi, elles auront recours aux épiciers dont les ventes de ces produits seront plus considérables que celles de toutes les saisons antérieures.

Les confitures et les marmelades St. Williams sont très populaires et elles sont toujours en grande demande partout. Faites uniquement de sucre de canne pur et de fruits bien mûrs et choisis avec le plus grand soin, elles sont à la fois délicieuses et économiques.

Placez votre commande immédiatement pour les fêtes.

Une fois que vos clients auront essayé les produits St. Williams, ils n'en voudront pas d'autres, d'où des ventes répétées pour vous et une source ininterrompue de superbes profits.

ST. WILLIAMS FRUIT PRESERVERS

Limited

SIMCOE et ST. WILLIAMS, Ont.

Distribuées par

MACLURE & LANGLEY

11 rue ST. NICOLAS, MONTREAL



LE BON PAIN

La Farine qui donne un pain de qualité et plus de pain que n'importe quelle autre farine, la favorite des boulangers, c'est la

Farine Fleur de Lis

Blanche et Pure comme le Lis

Fabriquée avec le plus beau blé canadien, elle est particulièrement riche en gluten, lequel donne au pain cette mie longue, élastique, délicate, si appréciée de la clientèle.

Que vous vous serviez d'un pétrin mécanique ou que vous boulangiez à la main, elle vous donnera quantité, qualité et profit.

La FARINE FLEUR de LIS est vendue partout en sacs de 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., Limited
MONTREAL.

Farine Fleur de Lis

L'ANNONCE CI-DESSUS DE LA FARINE "FLEUR DE LIS"

fait partie d'une série qui va paraître, de semaine en semaine, dans tous les journaux de la Province de Québec. Cette publicité va déterminer une forte demande: avez-vous assez de stock en mains pour y faire face?

La Farine "Fleur de Lis" a fait sa marque; elle donne un pain tout à fait supérieur; elle donne plus de pain que n'importe quelle autre farine.

Préparez-vous à répondre à la demande; nous sommes prêts à remplir vos commandes.

Vendue partout en sacs de 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., LIMITED,
MONTREAL

CETTE ETIQUETTE VEUT DIRE UN PROFIT POUR VOUS



Placez votre capital dans des marchandises qui se vendent facilement et continuellement. Prenez en stock des marques reconnues pour leur qualité et leur côté recommandable — des marques qui assurent des ventes répétées.

Les produits alimentaires portant l'étiquette Ovale Armour sont des produits reconnus dignes de confiance, et il y a un produit Armour pour répondre aux besoins de vos clients les plus difficiles. Les produits de la qualité Armour se vendent rapidement. L'étiquette Ovale d'Armour résout le problème de l'achat — pour vous et pour vos clients.

La succursale Armour la plus rapprochée de chez vous vous fournira tous les renseignements que vous pourriez désirer sur toute notre ligne. La vente des produits Armour est payante.

ARMOUR & COMPANY

Bureaux généraux et usine à
Hamilton, Ontario,

Toronto,
Sydney, N.-E.

Maisons-succursales:
Montréal,
St. John, N.-B.

Ces cirages augmenteront vos profits

Poussez la vente de cette ligne de producteurs de profits — tenez en stock la ligne complète — mettez-la en évidence dans votre magasin. Chaque vente vaut des commandes répétées.

Nettoyeurs pour la maison

Le Poli à métal Idéal, le Poli à Métal Klondike, les cirages à chaussures Gold Leaf et Staon, le nettoyeur Bonnie Bright pour la cuisine et le Poli à meubles Renuall.

Pour l'automobile

Préparation Kleanall pour carrosserie d'auto, préparation Renuall pour capote d'auto et Cire à auto.

Envoyez votre commande

immédiatement!

Adressez-vous à votre marchand de gros ou écrivez-nous pour avoir nos prix et nos escomptes.

CANADIAN POLISHES LIMITED

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.

HAMILTON, Canada.



Nos épingles à linge sont d'un modèle qui les fait rester sur la corde. Et elles le font. Les marchands savent cela, à en juger par la manière que les ménagères les demandent. Faites du meilleur bois, elles ne se fendent pas. De superbes profits et la satisfaction des clientes sont assurés au marchand qui vend ces épingles. Adressez-vous à notre agent le plus près.

AGENTS: — Bolvin & Grenier, Québec; Delorme Frère, Montréal; J. Hunter White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Harry Horne Co., Toronto; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; McFarlane & Field, Hamilton, Canada; Pyke Bros., Halifax, N.E.

The Megantic Broom Mfg. Co.

LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Épingles à linge

LAC MEGANTIC, QUE.

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



Marque de fabrique

enregistrée

LE PROFIT SUPPLEMENTAIRE DU DETAILLANT

Si vous achetez le tabac Macdonald dans la boîte de 10 lbs. cachetée, vous y gagnez à la longue, vu que vous faites un profit additionnel de 60c à 80c sur chaque boîte.

TABAC EN PALETTES DE MACDONALD

A fumer

**BRIER,
INDEX,
BRITISH CONSOLS.**

A chiquer

**PRINCE OF WALES,
CROWN,
BLACK ROD, (Torquettes),
NAPOLEON.**

Agents des ventes:

Nouvelle-Ecosse—Pyke Bros., Halifax.
Nouveau-Brunswick—Schofield & Beer, St. John.
Kingston—D. Stewart Robertson & Sons.
Ottawa—D. Stewart Robertson & Sons.
Toronto—D. Stewart Robertson & Sons.

Hamilton—Alfred Powis & Son.
London—D. C. Hannah.
Manitoba et Nord-Ouest—The W. L. Mackenzie & Co., Ltd.,
Winnipeg.
Colombie-Anglaise—George A. Stone, Vancouver.
Québec—H. C. Fortier, Montréal.

W. C. MACDONALD REG'D.

INCORPORATED

MONTREAL



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

encore un article que vous devez avoir et
ant, n'attardez pas le cœur, mais, au
à servir des mets
Le Vernis

77 rue St
MAIS

Les Bons Produits

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

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

Essences Culinaires de Jonas

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

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

Moutarde Française de Jonas

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

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

La Sauce Worcestershire "Perfection" de Jonas

Elle est appréciée aussi par toutes les ménagères qui savent apprécier les bonnes choses et aiment les sauces bien assaisonnées.

de Jonas

1. C'est le vernis par excellence, brillant, l'entretenant en parfait état.

AS & Cie

EE EN 1870

Rue du Ouest, Montréal

... "NOUS VOUS TRAITONS ÉQUITABLEMENT" ...

FACTEURS QUI EDIFIENT N'IMPORTE QUEL COMMERCE ET COMMENT LA CHAMBERLAIN MEDICINE COMPANY A AGI ÉQUITABLEMENT AVEC VOUS DEPUIS BIEN DES ANNEES.

1°—Aujourd'hui, nos prix sont encore même plus profitables pour vous — Par exemple: Vous vendez à 65c aujourd'hui ce qui, avec votre escompte, vous revient à moins de 40c. La dimension que vous vendez 35c vous coûte moins de 21c.

2°—En mettant en évidence le Remède contre la Toux, le Liniment et les Tablettes Chamberlain, vous offrez à vos clients des remèdes d'une valeur éprouvée et qu'ils connaissent très bien depuis plusieurs années par les éloges qu'en font leurs amis et notre publicité *persistante* dans tout le Canada par les quotidiens, les magazines et les journaux d'agriculture. Cette publicité vous aide — et nous aussi.

3°—Les produits Chamberlain ne renferment pas de *Narcotiques*.

PRIX DE LA CHAMBERLAIN MEDICINE CO.

Remède Chamberlain contre la toux, \$4.80 la douzaine.
Se vend \$7.80.

Deux dimensions: 35c et 65c, \$2.50 la douzaine.
Se vendent \$4.20.

Liniment Chamberlain, deux dimensions, même prix que les précédents.

Tablettes Chamberlain, dans de petites bouteilles commodes, \$2.00 la douzaine. Se détaillent \$3.00.

Donnez votre commande à votre marchand de gros, ou directement s'il ne peut vous en fournir.

CHAMBERLAIN MEDICINE CO., TORONTO

Pensez à Votre Salle à l'Huile

Songez aux nombreuses minutes que vous perdez dans une journée à manipuler de la gazoline et de l'huile, minutes que vous pourriez sauver par l'emploi d'un équipement moderne.

Chaque vente que vous faites vous donne-t-elle un profit ou vos profits s'en vont-ils petit à petit à cause d'une mesure trop forte, de l'huile renversée ou perdue par le coulage, l'évaporation et trop de temps passé à la manutention?

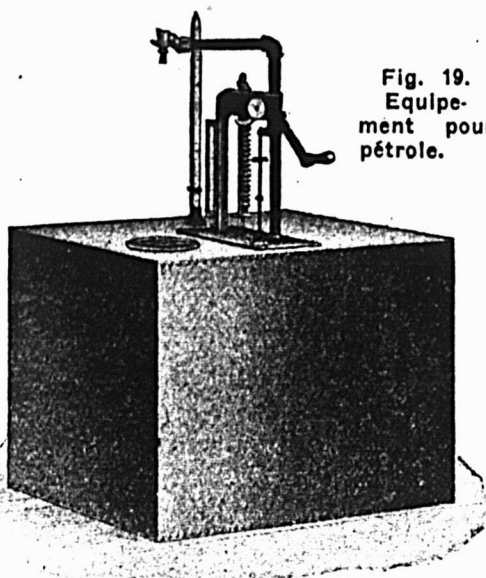


Fig. 19.
Equipement
pour
pétrole.

UNE POMPE
BOWSER
ESTABLISHED 1885

POUR L'EMMAGASINAGE DE L'HUILE

mettra votre commerce d'huile sur une base profitable. Elle est à l'épreuve du coulage et de l'évaporation; elle est précise, commode, absolument propre, jolie et elle sauve beaucoup de temps. Elle vous permettra de vendre plus d'huile avec moins de travail. Pas de perte d'aucune sorte. Pas d'odeur.

Permettez-nous de vous envoyer notre littérature prouvant nos dires.

S. F. BOWSER COMPANY, LTD.

66-68 Frazer Ave., Toronto

Bureaux de ventes dans tous les centres.

Représentants partout.

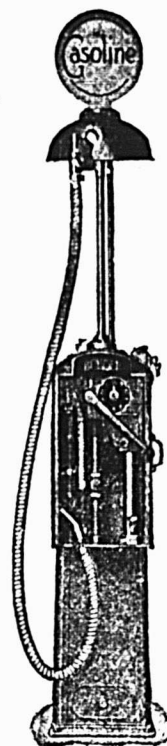


Fig. 241. Pompe à gazoline "Sentinelle Rouge".

Faites un virement de votre argent 12 fois par année.

UN PLUS GROS chiffre d'affaires, avec des marchandises mises en paquets de belle apparence et de vente facile, est la solution des problèmes de l'épicier d'aujourd'hui. Ses frais généraux augmentent sans cesse — ses marges de profits diminuent sur certaines lignes et dans d'autres ils sont nécessairement stationnaires.



La Graisse Végétale "Easifirst" de Gunns assure la plus grande partie du commerce partout où elle est mise en évidence. Elle possède la qualité pour assurer sa vente. Elle est populaire chez les ménagères qui la connaissent.

Prenez en stock la Easifirst — elle se vend facilement.

Gunns
LIMITED

WEST TORONTO

COWAN'S

COCOA RECIPES

RECETTES de COCOA

Cowan Company Limited
Toronto.

PETITS GATEAUX

1/2 tasse de beurre,
1 tasse de cassonade,
3 jaunes d'œufs,
1 tasse d'eau,
1 cuillère à thé de vanille,
1/2 tasse de farine,
3 cuillères à thé de cacao,
1/4 tasse de Cocoa Perfect,
1/4 cuillère à thé de sel.

Battre le beurre en crème, ajouter les jaunes d'œufs bien battus et le sucre tamisé avec le cacao, la poudre et la vanille. Ajouter ensuite la farine et le cacao. Faire cuire dans des moules bien beurrés.

PREMIER
Cowan,
arch,

dire, poser une
un mélange du
jouter le lait;
uire au bain-
tes, remuant
lange épais-
attus et re-
cesser de
r. Ajouter
n faite de
tabig de

Le CACAO Perfection de COWAN

C'EST le cacao qui donne satisfaction au marchand et à ses clients.

Il est absolument pur, d'un goût délicieux, et d'une force concentrée. Cela veut dire satisfaction et économie pour le client et de bonnes affaires pour le marchand.

Les ménagères peuvent l'employer d'une centaine de manières. Les marchands qui vendent le Cacao Perfection de Cowan reçoivent gratuitement sur demande, une centaine ou plus d'exemplaires du livre de recettes du Cacao de Cowan pour être distribués à leurs clients.

Le Cacao Perfection de Cowan est fait au Canada et il est du goût du peuple canadien. Ceux qui en achètent une fois, reviennent en acheter encore. La demande continuelle assure des ventes rapides avec une bonne marge de profits sur chaque livre que vous vendez.

THE COWAN COMPANY LIMITED,

Toronto.

Il est encore temps de placer votre commande pour les Fêtes

Si vous n'avez pas encore placé votre commande de

CONFITURES

aux

FRAISES,

PRUNES,

FRAMBOISES,

PECHES,

GROSEILLES.



GELEES de

GADELLES ROUGES,

SIROPS

de table
et d'érable,

CATSUP,

Notre service de livraison rapide vous en procurera à temps pour votre gros commerce des fêtes de Noël et du Jour de l'An.

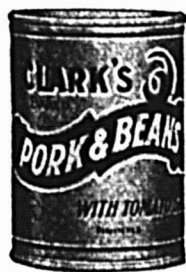
Le joli emballage de nos produits vous permet de faire un superbe étalage de comptoir ou de vitrine qui ne manquera pas d'attirer l'attention de votre clientèle et de vous faire faire des ventes qui vous laisseront une **SUBSTANTIELLE MARGE DE PROFITS.**

La superbe apparence de nos **CONFITURES** et de nos **GELEES**, etc., ainsi que leur goût délicieux en font des desserts on ne peut mieux appropriés pour le temps des fêtes.

Ecrivez aujourd'hui même.

Old City Manufacturing Co., Reg'd.

QUEBEC, Qué.



Mets Préparés de CLARK

Boeuf Salé, Ragoût anglais, Ragoût de queue de boeuf, Saucisse Cambridge, Hachis de boeuf salé, Langue à lunch, Rosbif, Pattes de cochons désossées, Ragout de rognons, Saucisse de Genève, Boeuf à la mode, Langue de boeuf.

QUALITE GARANTIE

Fèves au lard de Clark. Soupes concentrées de Clark. Beurre de peanut de Clark. Viandes en pots de Clark, Dîner bouilli canadien de Clark, Etc., Etc.

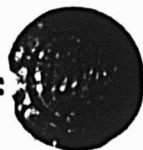
Tous de vente facile.

ACHETEZ-LES MAINTENANT.



W. Clark, Limited

MONTREAL



DU POISSON FRAIS PECHE CHAQUE JOUR

TOUS les matins nos rapides goëlettes à vapeur se rendent au meilleur banc de pêche du monde et reviennent le soir chargées avec la "prise" de la journée. Ce poisson est immédiatement trié et assorti, prêt pour le procédé de préparation et d'empaquetage mis sur le marché portant la fameuse "Marque Brunswick."

Cette annonce est la première d'une série de neuf annonces décrivant les méthodes très modernes employées par la Connors Bros., Ltd., dans la préparation des célèbres aliments marins portant la MARQUE BRUNSWICK. Lisez-les chaque semaine.

CONNORS BROS., LTD.

Black's Harbor, N.B.



PROFITEZ DE NOS PRIX ACTUELS

Les prix auxquels nous vendons nos balais dans le moment constituent pour vous un superbe placement en vue de la hausse continue du coût de la matière première.

En plaçant votre commande immédiatement, vous vous protégez contre les hauts prix qui seront prochainement en vigueur et vous avez de plus la certitude d'avoir les meilleures valeurs sur le marché en fait de balais.

Nous disons les meilleures valeurs, parce que tous nos balais sont faits avec le meilleur blé d'Inde au monde à l'aide des machines les plus perfectionnées dans cette industrie.

Nous apportons une attention toute spéciale aux commandes données par la poste.

Notre service de livraison est rapide et il vous donnera entière satisfaction.

Placez votre commande aujourd'hui même.

La Fabrique de Balais de Granby

Granby, Qué.

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



FAIT AU CANADA



THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
par les Jumeaux GOLD DUST.

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

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

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

PRIX SPECIAUX POUR LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte
COOK'S FAVORITE

Une Bonne Combinaison pour la Vente des "SILENT FIVE" D'EDDY et les Articles en Fibre Durcie d'Eddy.

Les "Silent Five"—les allumettes silencieuses qui ne renferment pas de poison et qui ne présentent aucun danger après avoir servi. Ces allumettes sont bien annoncées et se vendent facilement.

ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY

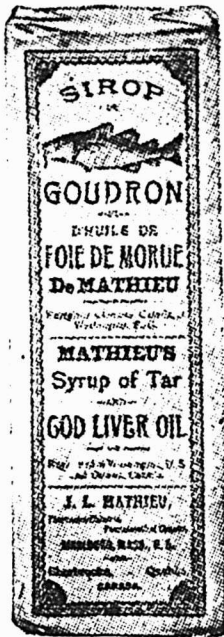
Durables, légers, faciles à nettoyer et à tenir propres. De beaucoup supérieurs aux ustensiles en bois ou en tôle galvanisée. Etaler les articles en fibre durcie veut dire les vendre facilement.

La publicité d'Eddy chez le consommateur crée de plus grandes affaires pour les marchands de partout.

En avez-vous votre part ?

The E. B. EDDY CO., Limited

HULL, Canada.



Le rhume, la grippe et la pneumonie nuisent à votre commerce.

Des clients malades ne sont pas de bons acheteurs. Vous pouvez les remettre en bonne santé en leur vendant le Sirop de Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de Mathieu.

Le Sirop de Goudron et à l'Huile de Foie de Morue de Mathieu est un remède ayant une grande renommée. Ses propriétés curatives souveraines sont reconnues partout. Le marchand qui suggère son usage le vend facilement.

L'avantage de ce remède c'est qu'il vous fournit l'occasion de rendre à vos clients un service qui sera grandement apprécié. Placez une commande d'essai et commencez immédiatement à faire ce commerce supplémentaire profitable.

Donnez votre commande aujourd'hui.

La Cie J. L. Mathieu

PROPRIETAIRE

Sherbrooke, Qué.

BISCUITS

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

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

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

DONNENT UNE SATISFACTION PLUS QU'ORDINAIRE

Nous attirons spécialement votre attention sur nos biscuits:

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

Aussi un joli choix de PATE DE GUIMAUVE, SANDWICH ET LIGNES DE CONFITURES.

Nous sollicitons une commande d'essai, et nous sommes certains que vous serez satisfait de nos produits. Nous fabriquons le fameux Chocolat "BORDO" ainsi que plusieurs autres lignes de BONBONS. Confiez-nous vos commandes et demandez des renseignements sur nos lignes. Nous y apporterons la plus grande attention possible.

The Montreal Biscuit Co.

FABRICANTS DE BISCUITS ET DE CONFISERIES.

MONTREAL



Nous vous présentons nos souhaits sincères d'un Joyeux Noël et d'une Nouvelle Année très prospère.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER

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

Mercredi soir, le 17 décembre 1919.

Des prix plus élevés sont en vigueur sur plusieurs lignes et ces avances affectent le treillis à volailles, les machines à laver, les essoreuses, les scies passe-partout, tous les genres de boulons, les écrous ainsi que les vis à carrosserie. Les pentures suspendues et à vis se vendent plus chères aussi. Le prix des barattes-baril a été augmenté également. Le câble de sisal a baissé, tandis que le câble de coton se vend beaucoup plus cher. Les produits du plomb sont très fermes, car le plomb en saumon et le fer-blanc brut se vendent tous deux plus chers cette semaine. Le cuivre a monté aussi et le spelter ainsi que l'antimoine se vendent beaucoup plus chers que la semaine dernière. Le commerce du gros est particulièrement actif en ce moment et les tendances de presque toutes les lignes portent vers la hausse. La difficulté que l'on éprouve à se procurer des stocks suffisants devient de plus en plus grande. En même temps, les articles pour le commerce des fêtes sont en grande demande.

LE TREILLIS, LES MACHINES A LAVER ET LES ESSOREUSES MONTENT

Treillis, machines à laver — Des prix plus élevés sont en vigueur pour le treillis à volailles. Les nouveaux escomptes sont les suivants: mailles de 2 pouces, canadien, liste nette; mailles de 1 pouce, liste plus 2½ pour cent; Américain, mailles de 1 et 2 pouces, liste plus 2½ pour cent. Une avance est aussi en vigueur sur les machines à laver et sur les essoreuses: de \$1.50 à \$10 par machine, liste, et suivant que la machine est actionnée à l'électricité, à la main ou autre forme de pouvoir. Les prix des essoreuses ont monté aussi. Voici quelques-uns des nouveaux prix: Royal Canadian, la douzaine, \$92.80; Easy, \$99.80; Rapid, \$90.80; Crest, \$88.80; New Eureka, \$79; Eureka, 11 pouces, \$71.40; Bicycle, \$109.30.

LES SCIES PLUS CHERES; DE MEME QUE LES BOULONS.

Scies, boulons — Les scies passe-partout se vendent plus chères cette semaine, l'augmentation se chiffrant à environ 15 pour cent, pour les variétés plus communes et de 5 à 7½ pour cent pour celles de la meilleure qualité. Une hausse d'environ 10 pour cent a été faite sur les boulons et les écrous, et cette augmentation s'applique aux vis et boulons de bouts pour carrosserie de voiture.

LES PENTURES PLUS CHERES; DE MEME QUE LES BARATTES

Pentures, barattes — Les prix ont monté pour les pentures suspendues et à vis, l'escompte actuel étant de 25 pour cent du prix de la liste, quand il était de 35 pour cent auparavant. Les barattes-baril se vendent plus chères aussi. L'escompte actuel de la liste est de 7½ pour cent, contre 17½ pour cent avant.

LES PELLES ET LES LOUCHES PLUS CHERES

Pelles, louches (scoops) — Le prix des pelles et des louches a monté. L'avance, la douzaine, pour les diverses dimensions au-dessus du No 2 a été de 25c la douzaine. Elle est présentement à 35c la douzaine de plus.

UNE FERMETE ET UNE ACTIVITE CARACTERISENT LE MARCHÉ DES POELES ET DES ACCESSOIRES

Poêles et accessoires — Les manufacturiers font encore beaucoup de livraisons de plusieurs lignes de poêles et pour les ranges et les fournaises, le marché continue d'être actif. Naturellement, les prix sont très fermes, et certains suggèrent qu'il y aura d'autres avances encore. Les accessoires sont très actifs, aussi, surtout les nickelés et les vernissés. Le ton est très fort.

ENCORE DES VENTES ACTIVES DE BROCHE ET DE CLOUS

Clous et broche — Le marché canadien, dit-on, reçoit de meilleurs approvisionnements de clous que certaines sections du commerce des Etats-Unis. Le commerce semble ici recevoir des stocks raisonnables et bien que les prix soient fermes, ils se maintiennent encore à \$5 le baril, ce prix s'applique également aux clous découpés. La demande est encore considérable. Les produits de la broche, aussi, sont très actifs pour cette saison de l'année, la broche d'acier polie étant soutenue à \$5.25 les 100 livres.

LE CABLE DE SISAL BAISSÉ; CELUI DU COTON MONTE

Câble et cordage — Les prix ont été réduits sur le câble de sisal et le manille anglais et Beaver. Les prix actuels sont: Manille pur, 31c la livre; manille anglais et beaver, 26c et le sisal, 22½c la livre. Le câble de coton a monté et la base actuelle est:

3 1/16 pouces, la livre, 81c; ¼ pouce et plus, 80c.

LES AFFAIRES SONT BONNES POUR LA GAZOLINE ET L'HUILE

Gazoline et huile de charbon — La demande pour la gazoline et l'huile de charbon est, dit-on, bonne, et les prix demeurent sans changement pour ces deux lignes. L'huile, suivant sa qualité, se vend de 22 à 25 cents le gallon, tandis que la gazoline à moteurs se vend 33 cents le gallon.

LES TOITURES MONTENT DE 5c LE CARRE

Toitures — Une avance de 5 cents a été enregistrée sur le prix des toitures. Quelques-unes des lignes affectées sont les suivantes: Everlastic, la double, \$1.85 le carré; 2 doubles, \$2.20 le carré; 3 doubles, \$2.55 le carré; Panamoid, 1 double, \$1.75 le carré; 2 doubles, \$2.05 le carré; 3 doubles, \$2.40 le carré.

LES STOCKS DE TOLES DIMINUENT; PRESQUE N'IMPORTE QUEL PRIX DEMANDE

Feuilles et plaques — On peut dire que la situation des tôles est telle que les stocks sont presque tous épuisés; les stocks que l'on pouvait avoir sont très diminués ainsi que le tonnage et, par suite, il est presque impossible de donner ici des cotations bien définies. Des primes sont payées pour les stocks que l'on peut se procurer.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.90	6.20
Calibre 12	5.95	6.25
Calibre 14	6.00	6.30
Calibre 16	6.10	6.40
Calibre 18-20	6.55	6.70
Calibre 22-24	6.70	6.75
Calibre 26	6.70	6.80
Calibre 28	7.00	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10¼ onces	9.00
Calibre 28	8.85
Calibre 26	8.75
Calibres 22 et 24	8.40
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.25
Calibre 20	8.25

Tôle anglaise:

Calibre 28	10.00
Calibre 26	9.75
Calibre 24	8.15
Calibre 22	8.80
Calibre 18 et 20	8.60

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

UNE DEMANDE ACTIVE POUR LE FER ET L'ACIER

Fer et acier — Il y a encore une demande active pour le fer et l'acier en barres, et le ton est très ferme. Aucun changement n'a été fait au cours de la semaine et bien que les stocks ne soient pas du tout excessifs, ceux qui sont placés à la disposition des jobbers sont suffisants pour leurs besoins.

Nous cotons:

Acier doux	4.05
Acier à machinerie, fini fer . . .	4.10
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.00
Acier à pneus	4.25
Acier à bandes	4.05
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire ven barre, les 100 lbs	3.90
Fer raffiné, les 100 lbs	4.90

LA SOUDURE PEUT MONTER; LES PRODUITS DU PLOMB PLUS FERMES

Produits du plomb — Par suite des prix plus élevés en vigueur actuellement pour le plomb en saumon, ainsi que pour le fer-blanc, il semblerait que la soudure sera revisée à la hausse si ces avances continuent. En attendant, le ton est plus ferme, et cela s'applique, aussi, aux divers autres produits du plomb.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12½
Rebuts de plomb	0.13½
Courbes et trappes en plomb, 15%	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré, la lb.	0.12½
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09½
Feuilles coupées, ¾c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra	
Soudure, garantie, la lb.	0.37½
Soudure, strictement, la lb.	0.35½
Soudure, commerciale, la lb.	0.33½
Soudure, wiping, la lb.	0.30½
Soudure à broche (No 8) —	
40-60	0.36
45-55	0.38½
50-60	0.41½
Zinc en feuilles, casks	0.16
Zinc en lots brisés	0.16½

TUYAU DE FER Standard Buttweild

Les 100 pieds.

		Acier		Fer forgé	
		Noir	Gal.	Noir	Gal.
½ pc...	\$ 6.00	\$ 8.00			
¾ pc...	4.53	6.66	5.13	7.26	
1 pc...	4.53	6.66	5.13	7.26	
1½ pc...	5.99	7.57	6.84	8.42	
2 pc...	7.53	9.66	8.68	10.81	
2½ pc...	11.14	14.28	12.84	15.98	
3 pc...	15.07	19.32	17.37	21.62	
3½ pc...	18.01	23.10	20.76	25.85	
4 pc...	24.24	31.08	27.94	34.78	
5 pc...	38.90	49.73			
6 pc...	50.87	65.03			
7 pc...	61.86	81.88			
8 pc...	76.85	97.01			

Standard Lapweild.

		Acier		Fer forgé	
		Noir	Gal.	Noir	Gal.
2 pc...	\$27.94	\$34.78		\$31.64	\$38.11
2½ pc...	40.66	51.48		46.51	57.33
3 pc...	53.17	67.32		60.82	74.97
3½ pc...	66.70	83.72		75.90	92.92
4 pc...	79.03	99.19		89.93	116.09
4½ pc...	88.00	113.00		107.00	132.00
5 pc...	103.00	132.00		125.00	154.00
6 pc...	133.00	171.00		162.00	200.00
7 pc...	175.00	224.00		211.00	259.00
8 pc...	184.00	235.00		221.00	273.00

LE FER-BLANC, LE PLOMB, LE SPELTER, LE CUIVRE, TOUS PLUS FORTS

Métaux en lingot — Les marchés en général sont plus forts, et ceci s'applique au plomb en saumon, au fer-blanc, au spelter, au cuivre et à l'antimoine.

Cuivre — Un nouvel affermissement a été enregistré sur ce marché, et de nouveau les tendances portent vers la hausse. L'électrolytique est cotée à 24½c et le casting à 24c la livre.

Fer-blanc — Les marchés de Londres ont monté de 10 livres la semaine dernière. La situation locale est plus ferme, et les prix cotés sont de 60c la livre.

Plomb — Un commerce considérable a été passé sur ce marché. Les prix sont montés encore. Prix local: 8½c.

Spelter — Ce marché est plus fort aussi et les prix cotés sont actuellement de 10½c la livre.

Antimoine — Il y a de belles perspectives pour ce métal, déclarent les importateurs. La base du prix est plus ferme de nouveau à 11½c la livre pour l'anglais et 11¼c pour le chinois.

Aluminium — Sans changement à 33c la livre.

LA PEINTURE

Les prix du marché pour l'huile de graine de lin sont plus élevés à cause de la rareté des approvisionnements de lin, et avec \$2.47 le gallon le bas niveau pour les barils simples d'huile brute. Les tendances portent vers la hausse, car les stocks de graine sont limités et les broyeurs ne s'attendent pas à un soulagement immédiat. Certains s'attendent à des prix plus élevés, et déclarent que ceux qui achèteront autour de \$2 le gallon sont bien heureux. On éprouve également de la difficulté à se procurer des stocks suffisants de térébenthine. Les shellacs se vendent 50c plus chers. Les peintures mélangées sont très fermes, et le ton du mastic et du blanc de plomb dans l'huile est ferme. Des vitres sont offertes par les fabricants belges, et cela aura, probablement, un peu plus tard, un bon effet sur ce marché. Les commandes du commerce

pour la livraison du printemps sont, dit-on, très considérables.

L'HUILE SE VEND PLUS CHERE; LA SITUATION EST DIFFICILE

Huile de graine de lin — Les marchés ont subi une autre hausse au cours de la semaine, et la base du prix pour l'huile brute, sur la base des lots d'un seul baril, est de \$2.47 le gallon. Nous sommes à l'époque de l'année où les fabricants de peinture en emploient une grande quantité pour la fabrication, et personne ne semble disposé à vendre, et en lots d'un seul baril seulement. En ce qui concerne les stocks de graine du Canada, il y a peu de probabilité d'amélioration en ce moment, déclarent les marchands. Le seul espoir réside dans la graine de l'Argentine, et si les perspectives sont aussi favorables pour les prochaines semaines qu'elles le sont actuellement, on dit que la récolte y sera très considérable. Toutefois, l'effet de cette récolte ne se fera pas sentir au Canada avant plusieurs semaines et l'huile peut monter encore en attendant. Deux mois s'écouleront probablement avant que l'arrivée de la graine du Sud soit un facteur réel sur ce marché. Les approvisionnements de l'Ouest déclarent plusieurs, ne sont pas beaucoup augmentés dans le moment.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	2.47	2.50
1 à 9 barils		
10 à 25 barils		
Bouillie—		
1 à 4 barils	2.49½	2.52½
5 à 9 barils		

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

IL N'EST PAS FACILE DE SE PROCURER DE LA TERE BENTHINE

Térébenthine — Les stocks sont très rares, et les tendances sont encore fermes. Les jobbers et surtout les fabricants de peinture sont actuellement intéressés dans la perspective des approvisionnements pour eux-mêmes, et la quantité de stock qui arrive, et que l'on peut se procurer, est très limitée. Dans certains cas, l'on peut se procurer des lots de baril simple, mais ceux qui les détiennent ne sont pas très disposés à les vendre.

Nous cotons:

Térébenthine—

	Gal	Imp.
De 1 à 4 barils	2.35	2.45
Par petits lots		2.65
(Empaquetage extra)		

LES MASTICS SE VENDENT ACTIVEMENT; LES VITRES ETRANGERES COMMENCENT A ARRIVER

Mastic et vitres — Le mouvement du mastic est très actif en ce moment, et le marché, bien que sans changement, reste ferme. Les prix sont donnés plus bas.

Il nous est arrivé, dit-on, des vitres de Belgique, et en dépit des dommages faits par la guerre dans l'un des centres producteurs les plus importants de ce pays, des stocks sont offerts au commerce canadien en quantités de plus en plus grandes. Ces offres comprennent des glaces et des vitres et certains se demandent, en vue de la situation américaine, si ces offres et la vente de ces vitres belges n'auront pas, tôt ou tard, un effet salutaire sur la base du prix au Canada. En attendant, le commerce est actif et les prix n'ont pas subi de changements.

Mastic Standard:

	Au-dessous		
	5 tonnes	1 tonne	de 1 tonne
En barils	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	6.30
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12½ livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.35	10.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

DE GROSSES COMMANDES DE PEINTURE SONT PLACEES ET LE TON EST FERME

Peinture préparée — Les commandes données pour de la peinture sont très considérables et quelques manufacturiers se demandent si cela continue, comment ils vont s'y prendre pour les remplir toutes. Les fabriques sont très occupées dans le moment et travaillent sans arrêt. Il y en a qui ne s'attendent qu'à une base ferme pour les peintures préparées, et avec tous les facteurs qui contribuent à maintenir la base élevée et avec l'affermissement des matières premières et même leur hausse, l'on ne peut s'attendre à un déclin des prix.

LE BLANC DE PLOMB EST FERME SOUS L'INFLUENCE DU PLOMB EN SAUMON

Blanc de plomb dans l'huile — Le ton du marché est ferme. Avec l'huile de graine de lin aussi chère et le marché du plomb en saumon plus ferme, il ne saurait y avoir de fléchissement dans la base, et l'on commence à se demander si le plomb ne montera pas encore, vue que l'on rapporte une ex-

portation considérable de plomb en saumon et de plomb dans l'huile. Les prix restent à \$16.50 les 100 lbs pour les lots de 5 tonnes; \$17.35 les 100 livres pour les lots d'une tonne et \$17.35 les 100 en plus petites quantités.

LES SHELLACS SE VENDENT PLUS CHERS; CINQUANTE CENTS LE GALLON

Shellacs — Le prix du shellac a encore monté. L'avance est de cinquante centins le gallon et elle s'applique au shellac orange et au blanc. Les marchés de la gomme sont très fermes et les prix sont sujets à monter dans un avenir immédiat.

PEINTURES

Alabastine.
Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$9.50 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.00 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Liquide-bronze.
Liquide-bronze, No 1 . . \$1.50 \$2.00
Huile de banane, gall. . . \$3.50 \$7.00
f.o.b. Montréal.

Bleu.
La livre 0.11 0.12

Couleurs (sèches) la livre

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15	0.17
Terre de Sienna brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.08½	0.09½
Terre de Sienna pure, tonnelets de 100 livres	0.15	0.15
Terre de Sienna brûlée, No 1, 100 livres	0.9½	0.9½
Terre de Sienna brûlée, pure, 100 livres	0.15	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.17	0.19
Vert Chrome, pur	0.19	0.35
Chrome jaune	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs.	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres	0.06	0.17
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec	0.09½	0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.08	0.12
Ochre blanche, 100 livres	0.05½	0.06
Ochre blanche, barils	0.04	0.04½
Ochre jaune, barils	0.03½	0.05½
Ochre français, barils	0.06	0.10½
Ochre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils	0.02½	0.03½
Rouge Super Magnetic	0.05	0.05
Vermillon	0.40	0.40
Vermillon anglais	2.50	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

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

Rouge Vénitien	0.23	0.30
Rouge Indien	0.30	0.36
Jaune chrome, pur	0.53	0.55
Ochre d'or, pur	0.30	0.32

Ochre de sapin français,

pur	0.25	0.29
Verts, purs	0.28	0.38
Terres de Sienna	0.34	0.36
Terres d'Ombre	0.34	0.36
Bleu Ultra-marin	0.45	0.50
Bleu de Prusse	1.00	1.02
Bleu de Chine	1.00	1.02
Noir fin	0.35	0.37
Noir ivoire	0.36	0.36
Noir de peintre d'enseigne pur	0.38	0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emalls (blancs) Gallon

Duralite	\$7.47½
Albagloss, C. P. C.	5.75
Email "Blanc", B-H	6.90
Mooramel	7.00

Vitre Simple épais-seur Double épais-seur

Les 100 pieds	Audessous de 25	\$19.90	\$22.90
26 à 34	20.80	24.85	
35 à 40	21.80	26.40	
41 à 50	23.50	30.00	
51 à 60	24.60	30.80	
61 à 70	26.50	32.70	
71 à 80	29.70	35.40	
81 à 85		45.45	
86 à 90		48.85	
91 à 94		49.80	
95 à 100		58.55	
101 à 105		65.35	
106 à 110		73.10	

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

Glaces Chaque

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

Escompte au commerce, 20 pour 100.
Livraison en ville, 25 pour 100.
f.a.b. Montréal.

AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE

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

JAMES GODDARD.

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

UN IMPORTANT DEVELOPPEMENT DANS L'INDUSTRIE DE LA PEINTURE

Progrès remarquable de la McArthur, Irwin, Limited, une maison de peinture établie depuis longtemps à Montréal.

EN 1842, lorsque feu John McArthur et ses associés fondèrent la maison qui est connue aujourd'hui sous le nom de McArthur, Irwin, Limited, ils adoptèrent une politique bien définie de progrès. Que cette politique ait été fidèlement suivie depuis la fondation de la maison est amplement prouvé par le développement de ce commerce, qui d'un petit magasin est devenu l'importante maison actuelle.

La fabrication des peintures et des produits de la peinture n'est pas le seul objet de la compagnie, mais comme toutes les autres branches de son commerce la vente de sa peinture a été développée par des experts comme une industrie particulière. Par suite, les ventes ont augmenté par sauts et par bonds, et développement après développement sont devenus nécessaires.

Les fondateurs de la maison adoptèrent, comme moyen pour augmenter leurs affaires, la production exclusive de peintures de haute qualité. A cette production, ils ajoutèrent un service aussi parfait qu'il était possible de donner. En dépit de nombreuses difficultés, ils arrivèrent à fabriquer un produit qui s'est acquis un renom enviable pour sa qualité digne de confiance. Et cette fabrication d'un produit de première qualité et des méthodes d'affaires scrupuleusement honnêtes et équitables leur valurent le gros commerce qu'ils font présentement.

Le facteur le plus important dans la production de la qualité dans un article fini est la qualité des matières premières avec lesquelles il est fait. Pendant nombre d'années, la McArthur, Irwin, Limited, importa ses matières colorantes, ses produits chimiques, ses couleurs sèches, son blanc de plomb et ses autres produits similaires servant à la fabrication de ses Peintures Crown Diamond. Aucune dépense n'était épargnée pour obtenir ces matières premières de la meilleure qualité possible et des acheteurs étaient envoyés dans toutes les parties du monde. Toutefois, il n'y a qu'un seul moyen de s'assurer de la qualité de toutes ces matières premières, c'est de se les procurer d'abord et ensuite de les préparer sous votre surveillance personnelle. C'est ce que fit la McArthur, Irwin, Limited. Elle se procura des formules et des procédés de fabrication, et des experts furent ajoutés au personnel de l'organisation sans cesse grandissante.

De temps en temps, à mesure que l'exigeait l'expansion des affaires, le capital-actions de la compagnie fut augmenté. L'accroissement rapide de

ces dernières années est bien illustré par le fait qu'en 1912, lorsque l'organisation fut effectuée, la capitalisation était portée à \$380,000 — aujourd'hui, elle est de \$1,000,000. Cette énorme augmentation du capital est devenue nécessaire par suite de l'établissement de plusieurs fabriques pour la fabrication de produits chimiques, de couleurs sèches, blanc de plomb, etc.

C'est en grande partie à M. John Irwin, le vice-président et le directeur-gérant, que la compagnie doit ses rapides développements. C'est un homme d'affaires énergique et d'un optimisme inaltérable.

Il a l'heureuse faculté de transmettre son énergie et son optimisme aux gens qui travaillent avec lui et un don pour ainsi dit inné chez lui de choisir exactement l'homme le mieux approprié à l'emploi qui lui est confié. Il s'est entouré d'un personnel loyal, animé de la confiance qui fait réussir et qui s'efforce chacun de son côté de faire sa part pour maintenir le bon renom de tous les Produits Crown Diamond.

M. Irwin est un homme expérimenté dans bien des industries. Outre sa maison la plus importante (McArthur, Irwin, Ltd.), est le président de la Parker, Irwin, Ltd., de Montréal, fabricant de ciments à caoutchouc, bottes, rapportés, cirages à chaussures,

etc.; vice-président de la Davies, Irwin, Ltd., Montréal, raffineurs et blanchisseurs de cires, importateurs et exportateurs d'huile;

Vice-président de la Laporte, Irwin, Ltd., Montréal, fabricants de peroxide d'hydrogène et blanc fixe;

Vice-président de la Miller Extracts Ltd., Millerton, N.B. Les seuls manufacturiers au Canada d'extrait de sapinette du Canada;

Directeur de la Standard Amusement Co., Montréal.

La dernière addition à la liste des industries de McArthur, Irwin, Limited, et une industrie qui a une grande importance pour la qualité des Produits de Peinture Crown Diamond, c'est la nouvelle usine pour la corrosion du plomb que l'on vient d'établir à Outremont. Cette usine est, dit-on, la fabrique du genre la mieux dirigée et la plus pratique en Amérique.

Cette fabrique a été construite sous la surveillance personnelle de M. R. H. Monck, et elle est en opération sous sa direction. La haute efficacité et la qualité remarquable du produit sont dues à sa grande expérience et aux connaissances techniques

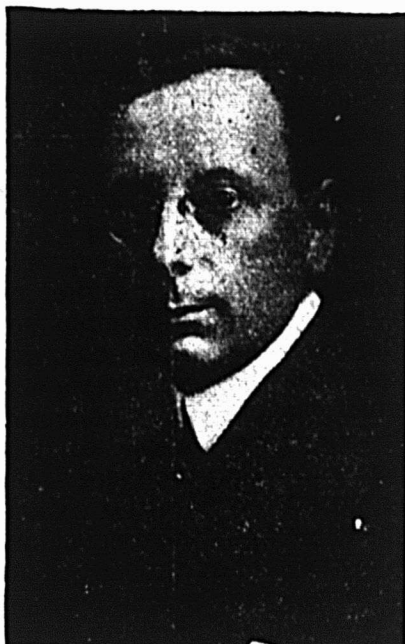
L'histoire de la McArthur, Irwin, Limited, est celle d'un vieux commerce, solidement établi et fondé avec soin. C'est une histoire qui devrait être écrite en deux chapitres, qui raconteraient les phases d'un progrès constant, d'abord sous l'ancien régime et par les vieilles méthodes, et à présent sous la direction d'hommes plus jeunes et du type moderne agressif.



M. John Irwin

de M. Monck. Ce dernier reçut son éducation primaire au King's College, de Londres, Angleterre, dans les laboratoires de recherches de la Sheppard Cooper Cole, de Londres, Angleterre. Plus tard, il fit une spécialité de la technique de la production du blanc de plomb.

La méthode de corrosion du plomb suivie à l'usine McArthur, Irwin, suit fidèlement le principe du procédé connu sous le nom de "Vieux procédé hollandais" dans le-



M. R. H. Monk

Les presses-filtreuses exercent une pression hydraulique sur la pulpe de plomb, faisant disparaître toute trace d'acide et laissant le plomb sous forme d'une poudre blanche sèche. Cette poudre est ensuite soumise à l'action d'une roue de quatre mille livres qui la réduit en une poudre extrêmement fine, douce au toucher et non métallique.

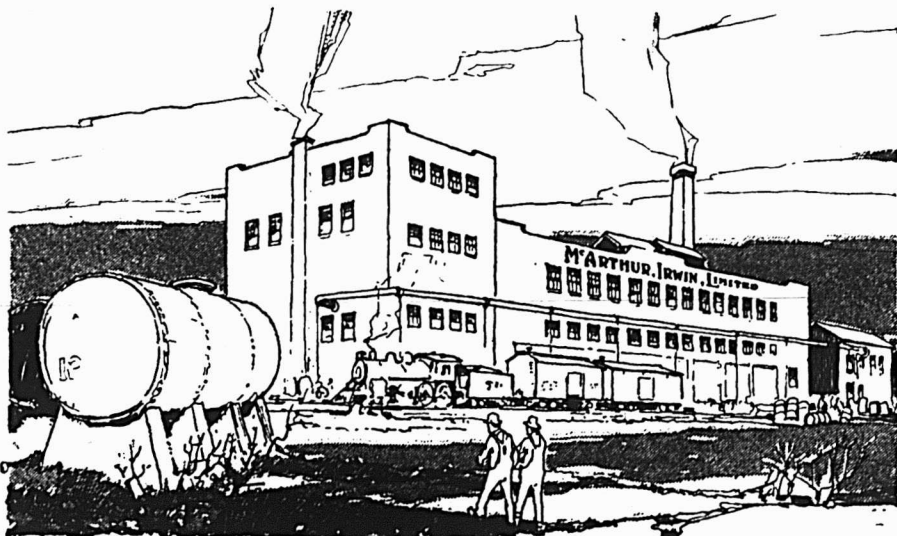
Généralement, le procédé suivant consiste à mélanger le plomb sec avec de l'huile de graine

de lin, de le faire passer à travers un broyeur et à l'emballer pour l'expédition. A l'usine McArthur, Irwin, on consacre cinq autres heures additionnelles à s'assurer si l'huile a bien pénétré chacune des fines particules de plomb. A cette fin, deux machines additionnelles sont employées. La pâte formée par le mélange du plomb et de l'huile est d'abord mécaniquement macérée et ensuite on la fait passer à travers une malaxeuse d'où elle sort parfaitement mélangée. Elle est ensuite poussée dans d'immenses rouleaux de granit, où elle est roulée plusieurs fois pour lui donner cette uniformité parfaite et cette absence d'humidité qui distinguent immédiatement le Blanc de Plomb Crown Diamond de tous les autres. A sa sortie des rouleaux, le blanc de plomb est enlevé, pesé et emballé pour l'expédition dans les récipients en feillard et les tonnelets jaunes bien connus. Pour le commerce domestique, les récipients sont des dimensions ordinaires — 1, 2, 5, 12½, 25, 50 et 100 lbs. Pour l'exportation les dimensions sont réglées par des besoins spéciaux.

D'abord, le meilleur plomb en saumon de la Colombie Anglaise est raffiné dans des fournaies d'une construction spéciale et fondu en lamelles minces pour que la plus grande partie de leur surface soit soumise à l'action des acides et des gaz dans la chambre de corrosion.

La chambre de corrosion est une immense pièce en béton solide. De gros monceaux de lamelles de plomb sont disposés dans cette pièce de manière à ce que l'air, les acides et les gaz puissent circuler librement autour de toute cette masse de plomb. L'oxygène extrait de l'air, l'acide acétique et le dioxyde de carbone tels que produits par le carbone pur et l'air, agissent sur les monceaux de lamelles de plomb les réduisant à un état demi-liquide. Cette substance est pompée dans des réservoirs-filtres très hauts et la plus grande partie possible de l'acide libre est extraite et le reste de la pulpe de plomb est prêt pour les grosses presses filtreuses en bronze.

Une brochette très intéressante a été préparée, laquelle décrit, en détail, cette méthode moderne de la corrosion du blanc de plomb. Cette brochette est intitulée: "From Pig Lead to White Lead". La McArthur, Irwin, Limited, 20 rue St-Paul ouest, se fera un plaisir de vous en adresser un exemplaire sur demande.



Reproduction exacte des usines de corrosion du plomb, à Montréal.

BOQUETTES

pour tout le monde

AJUSTEURS D'AUTO
AJUSTEURS DE VOITURES
MANUFACTURIERS DE
PANIERS
POSEURS DE TAPIS
MANUFACTURIERS DE
CHAUSSURES
EBENISTES

Têtes qui ne se détacheront pas
du corps du clou et pointes qui
justifieront toutes exigences.

**THE STEEL COMPANY
OF CANADA, LIMITED,**
MONTREAL HAMILTON



"Argonne"

UN
**FAUX-COL
ARROW**

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

TOLES NOIRES C. A.

Marque  **GLOBE**

Flexibles, faciles à travailler et appropriées à toutes
les fins.

JOHN LYSAGHT, Limited,
Manufacturiers
NEW PORT, Wales et MONTREAL.

A. C. Leslie & Co. Limited
560 rue Saint-Paul Ouest
MONTREAL.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited
Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL.
Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Mo-
reau et Forsyth, Montréal. Moulin à Papier.
Joliette, Qué.

UNE BROSSE OU UN BALAI POUR TOUS LES USAGES



Vous trouverez dans notre ligne de broasses et de balais exactement ce que votre clientèle tient à avoir.

Lorsque vous vendez un Meilleur Balai ou une Meilleure Brosse SIMMS, vous faites une vente profitable — et vous démontrez à votre cliente que vous vendez CE QU'IL Y A DE MIEUX dans votre ligne, et qu'elle reçoit la pleine valeur de son argent quand elle achète à votre magasin.

Cette clientèle reviendra encore acheter chez vous. Chaque produit de Simms fait faire des ventes répétées.

Prenez en stock cette ligne de producteurs de ventes de SIMMS.

Brosses,	Brosses à chaussures,
Petits balais,	Brosses à poêles,
Pinceaux à peinture,	Brosses à plancher,
	Blaireaux.

Adressez-vous à notre succursale la plus proche de chez vous pour avoir nos prix, etc.

T. S. SIMMS & CO., LIMITED

Fabricants des Meilleurs Balais et Brosses depuis 54 ans.

Siège social: ST. JOHN, N.B.

MONTREAL

LONDON

TORONTO

Le Crampon Tapatco donne une prise solide. Il tient en place les agrafes longtemps après que le tissu lui-même a été affaibli par l'usage.



Une ligne que vous pouvez vendre avec confiance

Les marchands ont de bonnes raisons d'avoir une confiance absolue dans une bourrure à collier de cheval ayant un aussi grand renom parmi les cultivateurs que la ligne Tapatco. Cette ligne a gagné son renom par le "service". Faite de coutil de superbe qualité — avec du rembourrage de composition spéciale faite par notre propre procédé, la Bourrure Tapatco est reconnue comme un article supérieur.

Les marchands constatent que ces bourrures se vendent facilement — surtout lorsqu'ils prennent le trouble d'expliquer à leurs clients qu'en faisant porter à leurs chevaux des Bourrures Tapatco, ils pourront obtenir une plus longue durée du collier lui-même — en leur disant que son usage pourra être continué longtemps après que son usure nécessiterait autrement sa mise au rancart.

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK

BOURRURES

à Colliers de Chevaux

The American Pad & Textile Co.,
Chatham, Ont.

38 ans d'expérience dans la fabrication des bourrures

Où en est votre stock de gants Tapatco? En tenant la ligne complète, vous pouvez répondre aux besoins de n'importe quel client. Le choix comprend des modèles gantelet, avec poignet en tricot et avec bande dans le haut — bouts en cuir et paume en cuir — couleurs: ardoise et oxford. Demandez-les à votre marchand de gros.

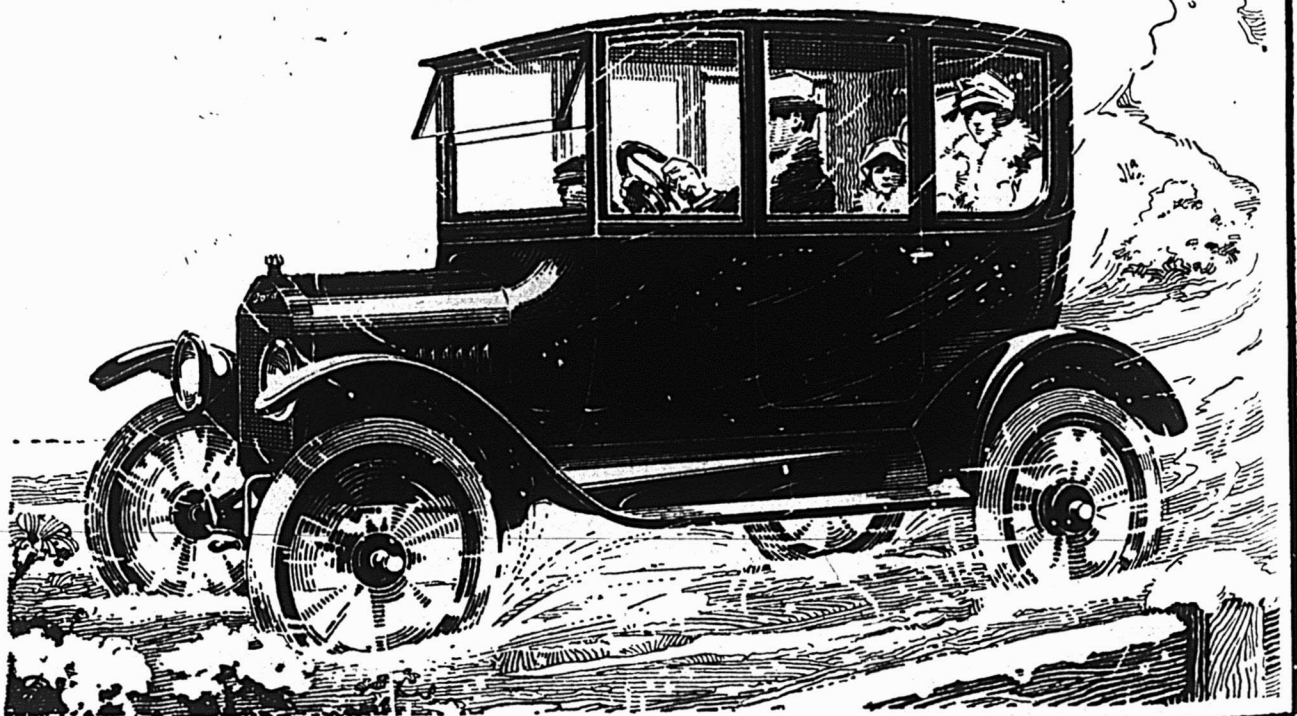
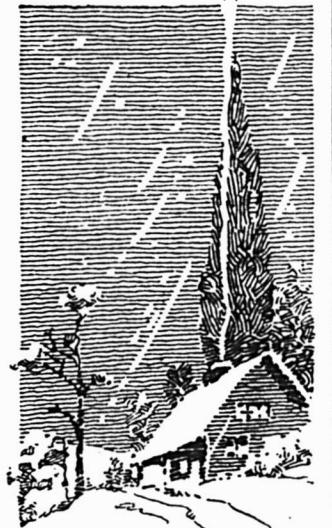


Ford Motor Company
OF CANADA LIMITED
FORD, ONTARIO

Un Cadeau de Noël Durable

Le Sedan Ford sera
une source continue
d'agrément pendant des
années.

Faites de Noël de
cette année le commence-
ment d'une longue saison
de bonheur en présentant
à votre famille un Sedan
Ford---l'auto confortable
à un prix raisonnable.



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



Essoreuses Marque Arrow

LES ESSOREUSES

sont une ligne principale pour le quincaillier et il devrait les mettre en évidence dans son magasin pour avoir toute sa part de ce commerce profitable.

Les Essoreuses portant la marque DOWSWELL ont un renom bien établi depuis 35 ans, parce que ce sont de **BONNES ESSOREUSES**.

Les bonnes essoreuses doivent avoir de bons rouleaux. Dans nos usines munies de tous les appareils pour la fabrication du caoutchouc, calandres, séchoir par le vide, etc., nous prenons le produit à l'état brut et des épreuves quotidiennes prouvent que nos rouleaux donneront un service bien plus long que la période donnée dans notre garantie.

Que vaut pour vous le fait de ne pas avoir de réclamations?

DOWSWELL, LEES & CO., LIMITED

HAMILTON, CANADA.

Fabricants de tous les types de bonnes machines à laver actionnées à la main ou par pouvoir. Aussi des Essoreuses **ARROW BRAND**.

Représentants pour l'ouest:
Harry F. Moulden & Son
Winnipeg, Man.

Représentant pour l'est:
John R. Anderson,
Montréal, Qué.

Pourquoi Employer le Premier Outil qui vous tombe sous la main?



POURQUOI perdre votre temps et gaspiller votre énergie avec des outils appropriés à tout autre travail pour faire des ouvrages de forage lorsque le Porte-outil réglable "Agrippa" pour forer vous offre le dernier degré de la commodité et de l'efficacité. Chaque porte-outil pour forer peut recevoir des barres de plusieurs dimensions. Sa hauteur se règle facilement; un tour de l'anneau strié élève ou baisse la base sur laquelle repose le travail. Tout l'appareil se fixe instantanément en serrant l'écrou de fixation. Quatre dimensions pour les barres de $\frac{1}{2}$ " à $2\frac{1}{4}$ " — fournis avec ou sans barres.

J. H. WILLIAMS & CO.

Porte-outil "Agrippa" de Williams pour forer.

122 S. Clinton St., 122 Vulcan St., 122 Richards St.,
CHICAGO, III. BUFFALO, N.-Y. BROOKLYN, N.-Y.

Représentants pour le Canada:
THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES, HACHETOUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

Nova Scotia Steel & Coal Co.

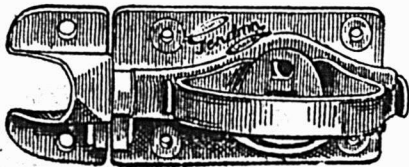
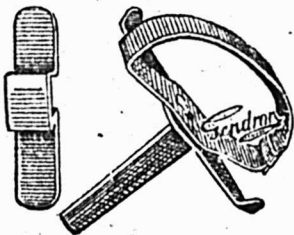
LIMITED

MANUFACTURIERS

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

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

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



Répond à la demande actuelle pour un

Loquet de porte de Grange et de Garage

faisant l'affaire du détaillant et du consommateur

Un article de vente rapide et profitable. Fort, résistant, joli et commode, facile à poser sur n'importe quelle porte. Muni de deux poignées pour ouvrir ou fermer la porte des deux côtés. Les fermetures tiendront la porte ou la barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec boulon fait au tour. Garanti. Nous fabriquons aussi: Vélocipèdes, voitures "Express", autos pour enfants, charrettes et brouettes-jouets, quincaillerie et garnitures de salle de bain. Ecrivez pour avoir nos prix et des renseignements sur n'importe laquelle de nos lignes.

The Gendron Manufacturing Company, Limited

rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.

ECROUS

COMMANDEZ-LES PAR LEUR NOM:

Ecrous avec taraud
"MORROW"

Uniformité et force
— les meilleurs

Foreuses à torsion
"MORROW"

faites d'acier Sheffield (Ang.),
avec un trempage spécial. Outils garantis.

MORROW

Ecrous demi-finis
"MORROW"
ainsi que boulons d'engin,
goupilles terminées en pointe,
boulons pour raplècer les chaudières.



Spécifiez toujours les "MORROWS" et vous serez certain d'avoir les meilleurs. Chez votre fournisseur en gros.
JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED. En gros seulement de
Ingersoll Canada F. BACON & CO., Agents, Montréal, Qué.

TARAUDS

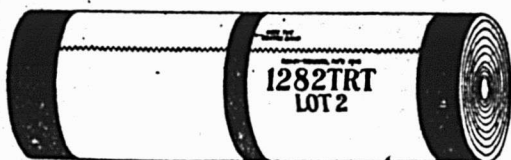
En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant", s.v.p.

On tient à avoir les

PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

parce qu'ils donnent une toilette nouvelle aux murs de la maison et qu'ils mettent dans chaque pièce un atmosphère de confort et de gaieté. Ces papiers offrent tout ce qu'il y a de mieux en fait de tapisseries avec toutes les qualités au choix.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



se gagnent de nouveaux amis chaque fois qu'ils sont employés et ils attirent des clients nouveaux aux magasins qui les vendent.

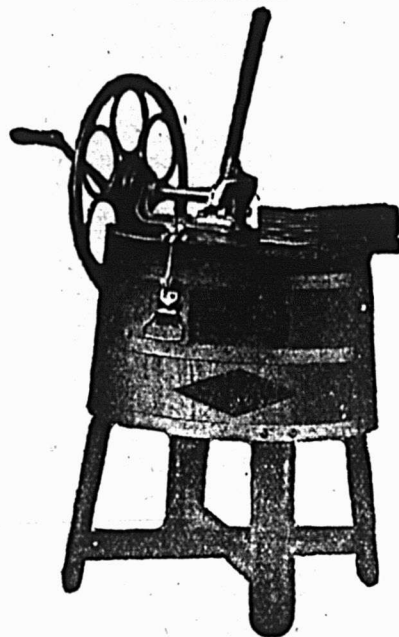
STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 310
Edifice Mappin & Webb, 10 rue. Victoria.

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de

Maxwell



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

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

Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois

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

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

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

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

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

"77"

ANNÉES

de fabrication

des Peintures et Vernis
RAMSAY'S

Cette durée est votre garantie

Laissez-nous résoudre vos problèmes de Peinture

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

LA BANQUE NATIONALE
FONDÉE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000
Capital versé 2,000,000
Réserve 2,200,000

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

W. DESJARDINS,

Boucher

Automobiles à Louer

Boeuf, Mouton,

pour voyages,

Lard, etc., etc.

mariages et

baptêmes

1403 RUE WELLINGTON.
MONTREAL

Tél. Vic. 2998

LaSalle 1748

D. RICHARD

Epicerie, Tabac, Cigares, Provisions, etc.

348 rue Bourbonnière,

MONTREAL

Tél. Main 2877

Salaison: St-Louis 8059

J. B. DESCHAMPS & FILS

BOUCHERS

Etal 55, Marché Bonsecours, MONTREAL

Tél. Est 9240

CAMIL DAVID

BOUCHER

Boeuf, veau, mouton, lard frais et salé, légumes de toutes sortes

1010 rue Ontario Est,

MONTREAL

Tél. Main 3880

Bonsecours Dressed Meat Co.

Successeurs de Bissonnette & Jarry

BOUCHERS EN GROS

1 à 6 Marché Bonsecours,

MONTREAL

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

DIVIDENDE TRIMESTRIEL No 64

AVIS est par les présentes donné qu'un dividende de DEUX POUR CENT (2%), étant au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les actions anciennes et nouvelles entièrement libérées de cette Institution, a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 décembre 1919; de plus, un dividende-intérêt au taux de HUIT POUR CENT (8%) l'an sur les versements faits en acompte sur les souscriptions à la nouvelle émission de capital a été également déclaré pour le temps couru au 31 décembre 1919. Le tout sera payable au bureau central de la Banque, à Montréal, et à ses succursales, le ou après le deuxième jour de janvier 1920, aux Actionnaires enregistrés dans les livres le 16 décembre prochain.

Par ordre du Conseil d'Administration.

Le vice-président et directeur général,

TANCREDE BIENVENU

Montréal, le 28 novembre 1919.

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé \$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve 7,800,000
Total de l'actif au-delà de 67,000,000

— DIRECTEURS: —

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

SIÈGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

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

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

FINANCES

LE DOLLARD ET LE FRANC

Plusieurs financiers canadiens font depuis quelque temps des spéculations sur des francs français. On sait, en effet, que le franc français vaut moins qu'il valait et que, par contre, le dollar canadien ou américain a une plus grande valeur sur le marché monétaire de Paris. En temps ordinaire, 1 dollar valait de 5 fr. 15 à 5 fr. 25, mais depuis la guerre, la valeur du dollar a augmenté de plus de 50 p. c., c'est-à-dire qu'on donne maintenant de 11 fr. 72 à 11 fr. 74 pour 1 dollar. Plusieurs personnes ont voulu profiter de cette aubaine et ont acheté des francs français qu'ils ont déposés à Paris; ils retirent d'abord 3 p. c. et vont réaliser d'autres bénéfices s'ils attendent encore. Il en est même qui font des dépôts dans les banques de France dans le but de s'en servir lorsqu'ils feront un voyage de l'autre côté de l'Océan et ils réaliseront de ce chef, un bénéfice de 50 à 60 p. c.

LE TRAFIC DU PORT DE MONTREAL

Quoique les statistiques n'aient été officiellement publiées par la commission du havre, il apparaît toutefois que durant la saison de navigation qui vient de clore plus de 700 navires ont visité notre port. On a même précisé les chiffres à 710 qui comprennent des navires venus d'outre-mer, des côtes et des grands lacs. Le total d'arrivages de navires océaniques l'année dernière fut de 674. La navigation commença le 22 avril cette année. Le "Redpath" fut le premier arrivé et le dernier le "Bassa". La clôture de la navigation a été plus hâtive que l'année dernière quand le "War Fiend" quitta le port le 14 décembre. Il faut mentionner cependant, que cette année, le transport des troupes a contribué largement à l'augmentation du nombre d'arrivages. Le "Cassandra" fut le premier navire qui arriva chargé de troupes, le 5 mai. La nouvelle marine marchande du Canada a 18 navires en service conjoint avec la Grande-Bretagne aux Antilles, Terre-Neuve et l'Amérique du Sud. La ligne franco-canadienne, qui fait affaire sous le nom de "La Compagnie Canadienne Ltée", la McLean Kennedy Ltd., la Marine Navigation Company of Canada et la France and Canada Steamship Co., font le service entre la France et le Canada et l'on s'attend que ces quatre compagnies auront en disponibilité un grand nombre de navires à la saison prochaine entre le Canada, le Havre, St-Nazaire et autres ports de France. La construction de na-

vires américains sur les grands lacs aide beaucoup à notre commerce ici par le transport du charbon et du grain.

LES VENTES DE FOURRURES A L'ENCHERE DANS NOTRE VILLE

La Montreal Fur Auction Sales Co., avec un capital de \$5,000,000 vient d'être formée dans le but de centraliser au Canada les ventes des fourrures canadiennes. Depuis des années, Londres et les marchés de New-York ont bénéficié des ventes à l'enchère de nos belles fourrures canadiennes. Nos financiers veulent remédier à cet état de choses et ont choisi Montréal pour être le centre des ventes à l'enchère de fourrures.

Dans une assemblée des hommes intéressés au commerce de la fourrure de renard, tenue vendredi à Charlottetown, Lorne C. Webster, de Montréal, a exposé le projet qui a reçu l'approbation générale. L'île du Prince Edouard y est très intéressée vu qu'un pourcentage considérable de fourrures de renard argenté vient de cette province.

Parmi les financiers intéressés dans la nouvelle corporation, on remarque: Lord Shaughnessy, Lorne C. Webster, président Quebec Railway; Sir Herbert Holt, président Royal Bank of Canada; W. A. Black, vice-président et gérant général Olgilvie Flour Mills, Ltd; J. W. McConnell, St-Lawrence Sugar Refinery Company; A. Pierce, de A. et E. Pierce; R. S. Coltart, président Holt-Renfrew Company; E. E. Cummings, président de Cummings et Cummings; A. J. Brown, C. R.; F. Gnaedinger, Wm. Coristine, et F. Cooper.

L'AUTORISATION PERMETTANT L'ASSURANCE GROUPEE AMELIORERA LA SITUATION OUVRIERE

(Suite de la page 81)

genre d'assurance aux Etats-Unis ont été, chaque mois, considérablement dépassées.

Comme exemple on peut citer le cas d'une seule compagnie aux Etats-Unis qui a plus de 250 millions de cette sorte d'assurance dans ses livres aujourd'hui représentant approximativement 10 pour 100 de son total d'affaires.

Tout récemment, par le Board of Trade de Kingport, Tenn., tout ouvrier sur la feuille de paye de chaque firme dans la localité fut couvert par l'assurance groupée.

Il est heureux que la Sun Life se soit fait l'initiatrice de ce genre d'assurance et qu'elle en fasse profiter l'industrie et le commerce canadiens. De fait ce besoin se faisait déjà sentir depuis longtemps au pays, mais nos industriels n'étaient guère disposés à s'adresser à l'étranger pour obtenir cette protection pour leurs employés.

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat**Entrepreneurs-Contracteurs**

Les Municipalités exigent des Constructeurs de chemins des dépôts de garantie pour la bonne exécution dans un temps déterminé des travaux entrepris. Les propriétaires exigent aussi des Contracteurs des dépôts de garantie de même nature. "La Prévoyance" moyennant une indemnité relativement minime garantit la bonne exécution des obligations de toutes espèces contractées par des Entrepreneurs et leur permet ainsi de faire fructifier des capitaux qui, déposés en garantie, ne leur rapporteraient que l'intérêt modique de la banque.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1628 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

GEO. GONTHIER H. E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable
Incorporé.

GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs
10 rue St-Frs-Xavier, - MONTREAL
Téléphone MAIN 2701-9
Adresse télégraphique: "GONTHLEY"

**ASSURANCE
COMMERCIALE**

Un commerce quel qu'il soit ne saurait être solidement protégé, si ceux qui contribuent le plus à son succès ne sont pas titulaires d'une Police d'Assurance dite de Protection Commerciale.

S'adresser pour tous renseignements à la

CANADA LIFE

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERN-

NEMENT \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

J. Gardner Thompson, Président et directeur gérant; Lewis Laings, Vice-Président et Secrétaire; M. Chevalier; A. A.-G. Dent, John Emo, Sir Alexandre Lacoste, Wm. Molson Macpherson, J.-C. Rimmer, Sir Frédéric Williams-Taylor, L.L.D., J. D. Simpson, Sous-Secrét.



Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.
Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIÉ

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

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

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

Des méthodes d'affaires modernes, soutenues par un record, ininterrompu de traitements équitables à l'égard de ses détenteurs de polices, ont acquis à la Sun Life of Canada un progrès phénoménal.

Les assurances en force ont plus que doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les onze dernières années. Aujourd'hui, elles dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

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

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

Assurances contre Incendie, Assurances Maritimes, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

ACTIF, au-delà de . . . \$7,000,000.00

Bureau Principal: TORONTO

—(Ont.)—

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**BRITISH
COLONIAL
FIRE INSURANCE
COMPANY**

MONTREAL

CANADIENNE

SOLIDE

PROGRESSIVE

**ASSURANCES -
INCENDIE**Aux Taux de l'Association
des Assureurs

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

L'AUTORISATION PERMETTANT L'ASSURANCE GROUPEE AMELIORERA LA SITUATION OUVRIERE

Le Département Fédéral de l'Assurance à Ottawa a autorisé une compagnie d'assurance locale d'émettre des assurances groupées. Cette nouvelle ne manque pas d'importance. Son effet se fera sentir sans doute dans l'amélioration de la situation ouvrière du Canada selon l'opinion des leaders ouvriers.

La plupart des gens n'ont qu'une idée obscure de ce qu'est réellement l'assurance groupée. Cela a une grande signification tant pour le patron que pour l'employé. D'après le système qui a été mis en opération aux Etats-Unis depuis quelque temps, un ouvrier peut obtenir les bénéfices de l'assurance-vie pour une somme variant de \$500 à \$2,000 et \$3,000.

Il y a eu une grande demande des patrons du Canada qui se sont rendu compte des bénéfices qu'en tiraient les maisons des Etats-Unis, pour obtenir des protections d'assurances groupées, mais ce n'est que récemment que la permission fut accordée.

"Le système d'assurance-vie" dit une autorité bien connue en matière ouvrière, qui a fait une étude approfondie de la question comme appliquée à un certain nombre d'industries des Etats-Unis, "est la protection de l'ouvrier pour sa femme et ses enfants. L'ouvrier, en général, avec une famille s'augmentant périodiquement de nouveaux nés n'a que peu d'argent à disposer, surtout avec les loyers élevés qu'il faut payer et le coût élevé de la vie, et bien que l'assurance-vie soit devenue une nécessité de la vie, l'ouvrier est obligé par les circonstances de s'en passer. Avec le nouveau système qui vient d'être adopté au Canada, un ouvrier aussi pauvre qu'il soit peut s'assurer des funérailles convenables et l'octroi de son enveloppe de paye un an après sa mort; cette sécurité rend l'ouvrier meilleur et plus heureux."

L'assurance-vie groupée est une forme d'assurance-vie qui assure un certain nombre donné d'employés sans examen médical, d'après une police émise à l'employeur, dont la prime peut être payée soit, par le patron, soit par le patron et l'employé conjointement. Cela veut dire que l'employé sous ce système groupé peut obtenir de l'assurance-vie sous sa forme la plus simple sans être obligé de subir les longues formalités médicales et les routines de l'administration.

Dans la plupart des cas, la prime est payée par le patron. Cela aide le patron à garder ses employés et d'après les statistiques qui ont été complétées, c'est une proposition payante pour lui. Les

enquêtes montrent que cela coûte à un patron de \$45 à \$75 de perdre un ancien employé et d'en mettre un nouveau au courant.

La demande pour l'assurance groupée est venue des patrons désireux de fournir de l'assurance-vie à leurs employés sans que l'un ou l'autre en soit privé par sélection individuelle au moyen d'examen médical. Le montant d'assurance accordé aux individus du groupe suit une règle générale. Une unité courante pour l'assurance d'un groupe de personnes salariées est une année de salaire avec un minimum de \$500; mais le montant peut être fixé à n'importe quelle somme et varie suivant les polices. Les bénéfices de décès de la Standard Oil Company varient suivant la longueur du service d'un minimum de \$500 à un maximum de \$2,000 et de trois mois à douze mois de paye intégrale pour les bénéficiaires.

Ces polices prises par les patrons assurent tous leurs employés pour leur terme de service. Si un employé abandonne sa position, il a le droit de continuer son assurance sous la forme d'une police individuelle sans examen physique, en payant la prime correspondant à son âge au moment même, et d'après un plan publié par la compagnie d'assurance sauf le terme d'assurance, pourvu que demande en soit faite dans les trente jours qui suivent l'abandon du service.

"L'assurance groupée est la forme de police la plus attrayante pour le salaire, et comme il y a une demande sans cesse croissante de la part des patrons canadiens pour ce genre d'assurance, notre compagnie a pris des arrangements pour fournir ce service aux compagnies canadiennes", disait un officier de la Sun Life. La Sun Life est la première compagnie canadienne qui a reçu autorité d'Ottawa pour commencer le genre d'opérations dans le Dominion.

Dans les groupes réguliers le coût brut a été fixé approximativement à 75 cents par mois pour mille dollars d'assurance. Les maisons assurent ordinairement chaque employé pour une somme basée sur un des plans suivants:—

(a) Une somme nette telle qu'un minimum de \$500 ou un maximum de \$1,000.

(b) Une somme égale à une année de salaire avec un minimum de \$500 et un maximum de \$3,000.

(c) Une somme graduée selon la longueur du service.

L'assurance peut être payable en une seule fois ou par acomptes. Les employés doivent être en service un certain temps pour avoir droit à l'assurance groupée, soit six mois ou un an ce qui élimine l'ouvrier temporaire. L'avantage de l'assurance groupée pour l'employé est évident par soi-même. Le bénéfice qu'en tire le patron est mis en évidence par le fait que les prévisions d'augmentation de ce

Tél. St-Louis 3694

Prompte Livraison

ALEXANDRE MONGEON

Ferrermerie, Plomberie, Peinture et Fixtures Electriques

124 rue Beaubien, MONTREAL

Rockland 2553

J. V. PERRAULT

Epicier-Libraire

2644 Boulevard St-Laurent, MONTREAL

Rockland 2536

Dame Veuve LEPROHON

Spécialités: Tabac, Cigares, Bonbons, Magazines, etc.

1007 ave. Van Horne, MONTREAL

Phone St-Louis 717

J. A. MARION

Marchand de Bois et Charbon, Foin et Grains

740 Mont-Royal Est, MONTREAL

Tél. LaSalle 760

PALAIS DES NOUVEAUTES

MAISON BOYER

Grand choix de confection pour dames

1917 rue Ste-Catherine Est, coin Joliette
MONTREAL

Tél. Bell Est 8879

E. VERDYPâtisserie de Choix — Viande froide, Petits Fours, Glaces,
Sorbets, — Sur Commande

Spécialité de Meringues

749 rue St-Denis, MONTREAL

A. ST-ONGÉ

Articles d'épicerie, tabac, etc.

1240 rue Ontario Est, MONTREAL

Tél. LaSalle 1805

L. J. TOUGAS

BOUCHER

364 rue Dufresne, MONTREAL

Tél. St-Louis 1076

D. VANASSEMarchand-électricien — Réparations de toutes sortes
Gros et détail

810 ave. Papineau, près Mont-Royal, Montréal

Tél. EST 2066
" ROCK. 2667Résidence: 1876 Bordeaux
Tél. ST-LOUIS 6711**P. O. COULOMBE & CIE**Spécialité: Foin en Gros — Bois, Charbon, Grains, Foin
Voitures pour déménagements — Transport de toutes sortesBureau Principal Succursale
384 Duluth Est 3191 Boulv. St-Laurent
MONTREAL

Tél. Westmount 553—3306

L. C. CHAPUTViandes de choix, Légumes, Fruits, Poisson et
Articles d'épicerie

5624 rue Sherbrooke ouest, MONTREAL

Tél. Est 7396

Résidence: Est 7585

MARTINEAU FRERES

Charbon, Bois, Foin et Grains

136 et 138 rue Dorion, MONTREAL

Tél. St-Louis 5853

Résidence: 151 Beaubien

J. V. LAPIERRE

BOUCHER

149 rue Beaubien, MONTREAL

Tél. Est 4366

Boulangerie de Luxe

COURSOL, CARDINAL Limitée

593 rue Dorchester Est, MONTREAL

LaSalle 950

C. SIMARD

Articles d'épicerie, Légumes et Fruits, etc.

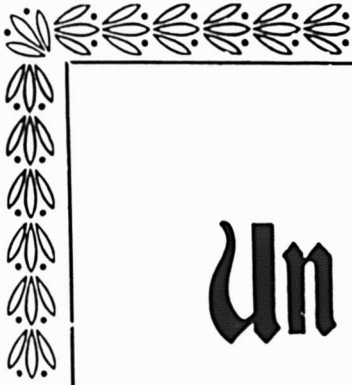
446 rue Orléans, MONTREAL

Tél. Est 9019

J. N. TRUDEAU

Epicerie, Cigares, Cigarettes, etc.

236 rue Montcalm, MONTREAL



Un Joyeux Noël !

Un Joyeux Noël à vous, messieurs !

LE houx rouge, le gui d'un blanc de neige, la mousse odoriférante enguirlandent le monde de la verdure de Noël. Les coeurs redeviennent jeunes et, pendant ces fêtes, rien n'existe que l'esprit joyeux de Noël qui se trouve dans l'air. Ainsi donc, comme entre amis, nous vous adressons nos souhaits de la saison.

NOUS profitons de cette occasion pour vous remercier de votre encouragement loyal dans le passé et pour votre courtoisie dans toutes nos relations d'affaires, et nous espérons voir la continuation de ces bonnes relations dans l'avenir.

Et avec le joyeux carillon des cloches de Noël adressant leur message: "Paix sur la terre aux hommes de bonne volonté", nous répétons—

Un joyeux Noël à vous, messieurs, et puisse l'An Nouveau vous apporter bonheur et prospérité.

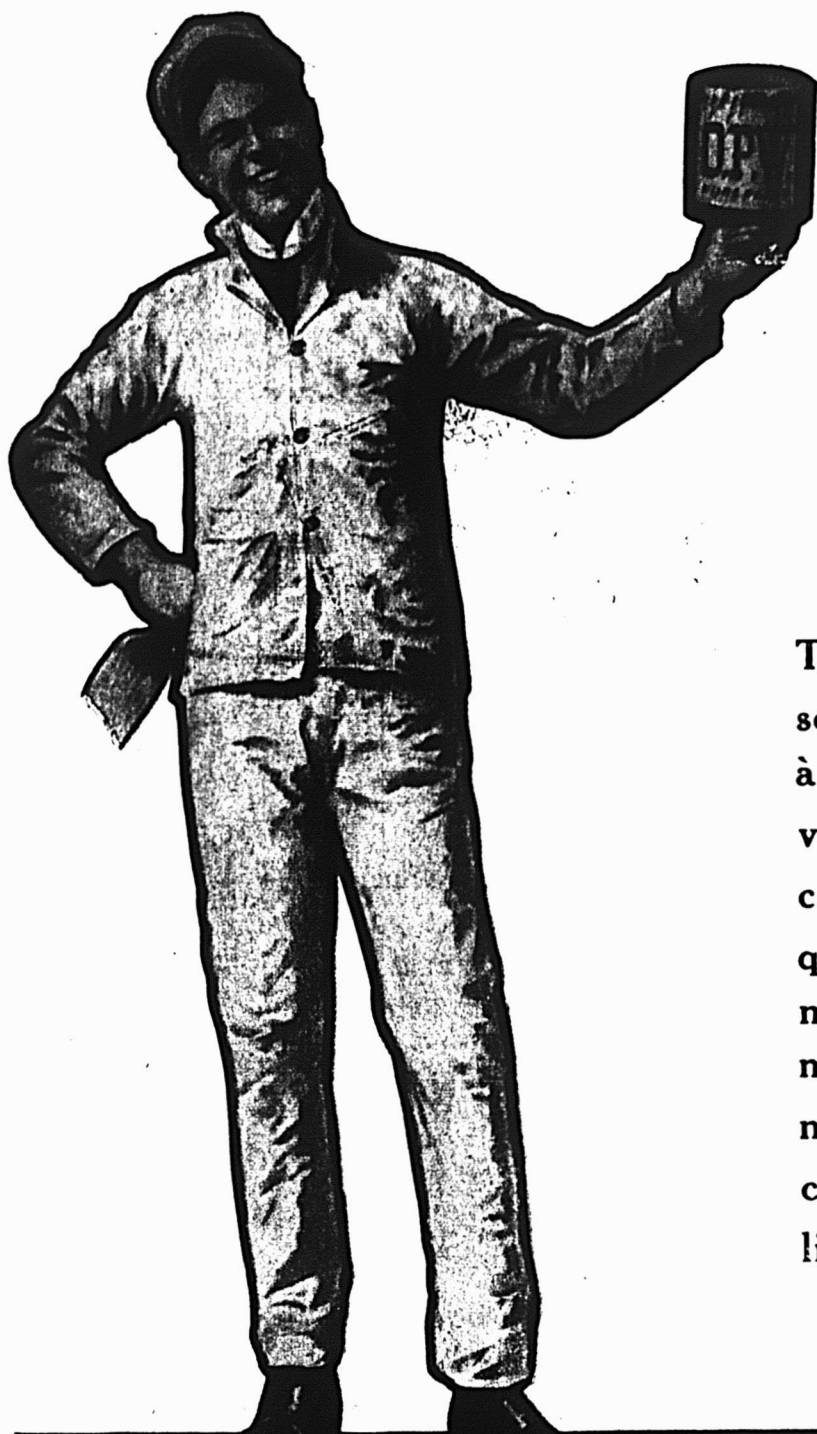
The Hamilton Stove & Heater Co., Limited

Successesseurs de

The Gurney Tilden Co., Limited

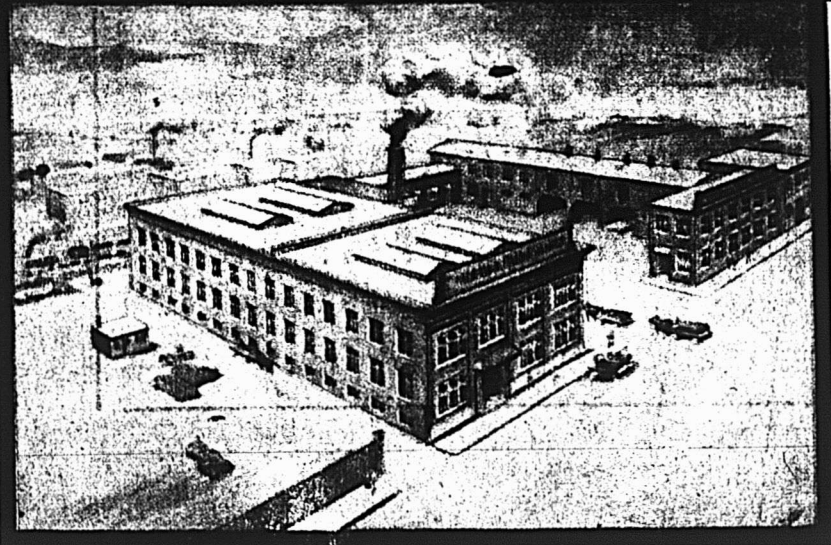
HAMILTON - CANADA

75 ans de fabrication réussie des Poêles Souvenir et Fournaises New Idea.



Joyeux Noël !

Tel est le souhait que nous adressons à tous nos clients et amis et à tous les marchands de la Province de Québec à la veille de cette fête religieuse et familiale qui groupe au foyer, dans une atmosphère de joie, tous les éléments de nos bonnes familles canadiennes. Et nous désirons sincèrement que ce souhait se réalise le plus largement possible.



**OTTAWA
PAINT
WORKS
LIMITED**

OTTAWA,
Canada.