

PRIX COURANT

JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 23 mai 1919

Vol. XXXII—No 21

CONTREFORTS DE CONFIANCE BENNETT

TRADE MARK

MONTREAL

Faits pour résister à l'usage le plus dur, donner du confort aux pieds de ceux qui les portent et conserver leur forme. Nous fabriquons toutes nos fibres à contreforts et nous mettons de la "DUREE et du CONFORT" dans ces fibres. Notre procédé de fabrication assure des formes durables.

BENNETT LIMITED

Fabricants de Fournitures pour Chaussures

CHAMBLY CANTON, P.Q. CANADA

BUREAUX :

59 rue SAINT-HENRI,
MONTREAL

Services Gratuits pour nos abonnés

En vous abonnant pour un an au "Prix Courant", vous aurez droit aux importants services suivants:

PUBLICITE ET ORGANISATION.

Ce service vous fera réaliser des bénéfices supplémentaires ou économiser des frais généraux. Il vous donnera six consultations gratuites dans l'année selon vos besoins.

PETITES ANNONCES

Si vous recherchez du personnel, une marchandise ou un objet quelconque; si vous désirez vendre quelque chose, confiez votre désir aux Petites Annonces du "Prix Courant" et vous aurez des résultats. Vous pouvez utiliser gratuitement 10 lignes par an.

DOCUMENTATION GENERALE

Vous recherchez certainement en détail dans les livres, la documentation qui est résumée dans le "Prix Courant". Notre service de librairie vous procure sans frais, ce dont vous avez besoin.

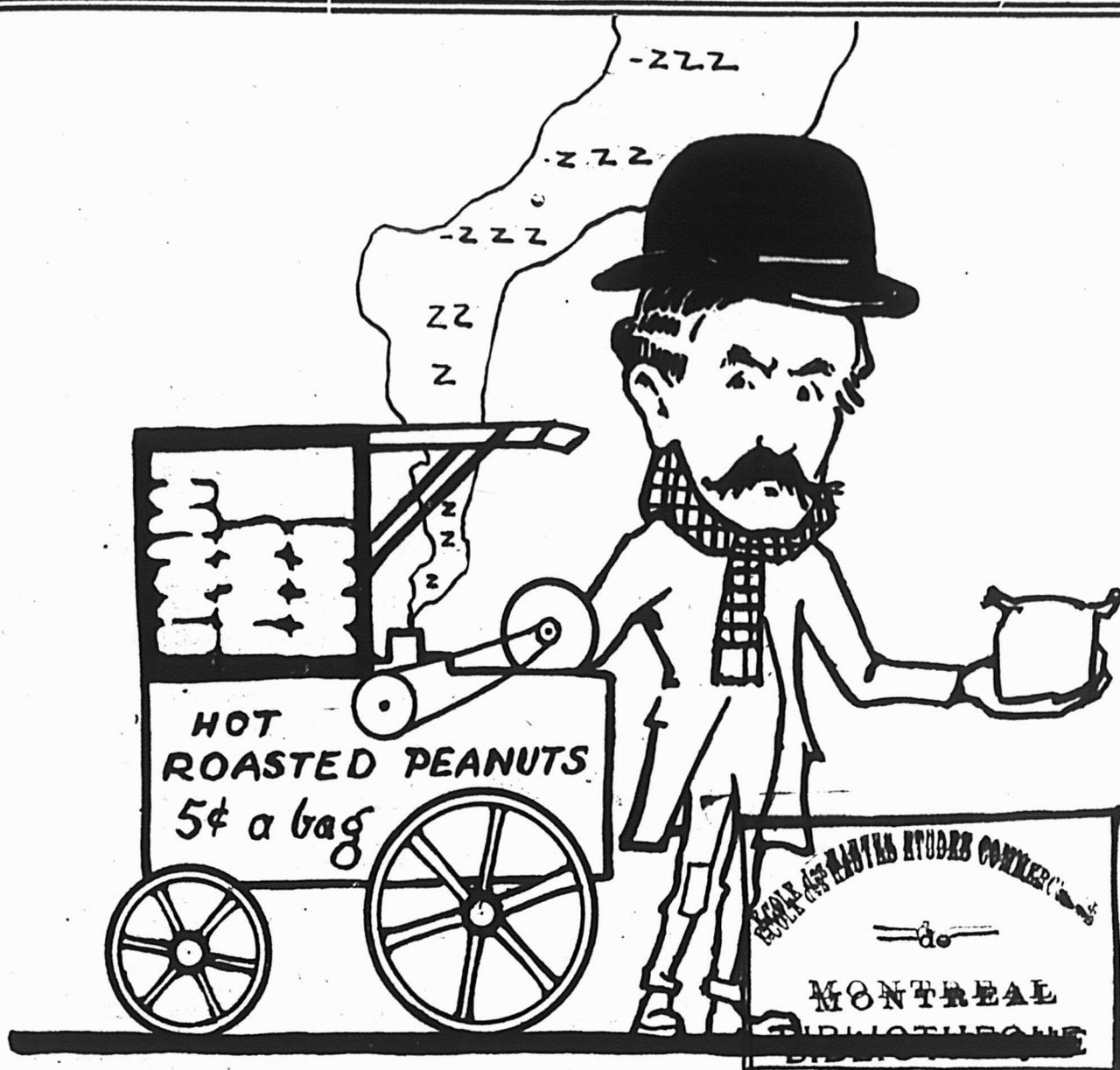
CONSULTATIONS JURIDIQUES

Pour toutes consultations en matière légale, notre conseiller juridique vous fera des conditions particulièrement réduites.

RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nous sommes en mesure de vous indiquer, sans frais, les Fournisseurs pouvant livrer, et vous procurer les marchandises qui vous font défaut.

EN LISANT LE "PRIX COURANT", EN UTILISANT NOS SERVICES GRATUITS, VOUS RETIREREZ DES PROFITS QUI VOUS REMBOURSERONT PLUSIEURS FOIS LE MONTANT DE VOTRE ABONNEMENT.



200% DE PROFITS NETS

Mais qui tient à vendre des Peanuts?

Étudions le cas du vendeur de peanuts ambulants. Il n'a pas de loyer à payer; pas de commis. L'argent qu'il consacre à l'achat de son stock ne pourrait lui acheter une bonne paire de chaussures. Ses "dépenses" sont nulles pour ainsi dire. Il n'a pas à s'occuper de ce que seront les modèles de la prochaine saison. Il n'a pas à faire un choix complet de pointures. Et il vend sa marchandise à un profit de 200% ou plus — le plus souvent plus.

Le vendeur de peanuts n'a pas de résidence princière dans le quartier résidentiel ni de limousine non plus. Pourquoi? Tout simplement parce qu'il lui manque la seule chose qui pourrait faire de son 200% de profits une corne d'abondance pour lui: il n'y a pas une DEMANDE ORGANISÉE pour sa marchandise. Il s'occupe de son profit net et néglige le nombre de fois qu'il pourrait écouler son stock — c'est la raison pour laquelle il reste toute sa vie un vendeur de peanuts.

La demande organisée est ce qu'il y a de plus important dans le commerce. Trois profits de 80 cents sont mieux que deux profits d'un dollar. Il y a plus d'argent à faire avec des chaussures donnant un profit de 40% qu'avec des peanuts qui valent du 200% de bénéfice. C'est la demande organisée, qui fait vendre des marchandises tous les jours de l'année, qui constitue cette différence.

Et lorsque vous considérez les différentes marques de chaussures, la même chose est vraie. Pour certaines marques il y a une demande organisée, tandis que pour d'autres elle n'existe pas. La marque connue se vendra dans la proportion de trois contre deux, ou de trois contre une, comparée à la marque inconnue.

Quelle est celle qui donne les plus gros profits?

Les chaussures A. M. H. ont une demande organisée pour elles. Elles sont connues partout au Canada; elles sont reconnues comme une bonne valeur; le client les accepte sans hésiter. Le marchand intelligent n'ignore pas que ces trois choses veulent dire pour lui plus de PROFITS NETS à la fin de l'année.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la nation"

ST. JOHN, N. B., MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, EDMONTON, VANCOUVER.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

Comment Leblanc écoule son stock cinq fois par année.

Une interview avec un détailleur prospère qui prépare son travail d'après une méthode et n'y démord pas.—Il achète des marchandises qui sont déjà à moitié vendues.— Un système de fiches qui montre comment chaque ligne est vendue.

Il commença par me demander de ne pas mentionner son nom, de sorte que nous l'appellerons Leblanc ou n'importe quel nom que vous voudrez. Cela n'a pas empêché de rendre notre conversation très intéressante.

En arrivant, nous lui montrâmes notre annonce à propos du vendeur de "peanuts" et que nous publions sur une autre page de ce numéro du "Prix Courant."

"Voilà toute l'histoire," dit-il, "et il n'est pas très difficile non plus d'être un marchand de peanuts dans le commerce de la chaussure. Pour dire le vrai, il y en a près d'ici, une couple dans le commerce de la chaussure."

"Mais n'allez pas dire que je vous ai dit cela," ajouta-t-il. Ce sont de mes amis et de mes voisins, bien qu'ils soient des concurrents en affaires, et je ne voudrais pas les indisposer contre moi. Je vous prierais donc de ne pas mentionner de noms!

Il m'apprit ensuite qu'il avait écoulé son stock presque cinq fois durant l'année dernière!

COMMENT IL Y ARRIVA

Comme le sujet paraissait m'intéresser, il consentit à me le dire à la condition expresse qu'aucun nom ne serait divulgué et il insista sur le fait que ses concurrents étaient de ses amis, et qu'il ne voulait pas pas-

ser pour douter de leur habileté en affaires.

"Et vous allez voir," dit-il, que ce n'est pas une histoire bien compliquée. C'est tout simplement une question de travailler sans répit, d'user de son gros bon sens et d'agir au lieu de se contenter de penser à faire quelque chose. Il n'y a rien de mystérieux ni de miraculeux dans le fait d'écouler un stock cinq fois par année. N'importe quel marchand de chaussures peut faire cela s'il le veut — et ce qui m'étonne, c'est qu'un plus grand nombre de marchands de chaussures ne le fassent pas.

"Pourquoi ne le font-ils pas, alors?" demandai-je.

"Pour deux raisons," répondit-il. "Et vous pouvez l'écrire en lettre d'un pied si vous le voulez. La première raison, c'est l'habitude de remettre au lendemain ce que l'on peut faire le jour même et la seconde, c'est l'opinion trop avantageuse de soi-même."

"L'habitude de toujours remettre au lendemain ce qui pourrait très bien se faire le jour même — la négligence que l'on apporte à ne pas se donner le trouble de connaître son commerce — l'insouciance qui porte à laisser son magasin marcher tout seul, au lieu de le diriger soi-même — si les clients viennent, tant mieux; s'ils ne viennent pas, pourquoi alors blâmer ces mêmes clients! Et l'opinion trop avantageuse de sa personne — une chose très curieuse qui porte à avoir une confiance illimitée en son habileté et en son commerce — peut conduire au désastre, comme elle le fait souvent.

"Prenons, par exemple Pendant des années il avait le meilleur magasin de la ville — la plus belle clientèle. Quand je m'établis ici, il ne pouvait me voir même avec un télescope. Je mis dans mon stock une ligne de marchandises qui étaient bien connues du public — des marchandises qui avaient une demande organisée pour elles. C'étaient des marchandises annoncées, qui seraient acceptées immédiatement, que l'acheteur en ait entendu parler auparavant ou non.

"Petit à petit je commençai à arracher à une partie de sa clientèle achetant des chaussures à prix modérés. Et croyez-vous qu'il s'est mis aussitôt à avoir en stock la ligne annoncée pour conserver ces clients-là? Pas du tout. Il était bien trop orgueilleux pour cela. Il ne voulait pas vendre la même ligne de marchandises que ce marchand nouvellement établi dans son voisinage, avait-il dit au voyageur — en parlant de moi, bien entendu. Il ne lui était jamais venu à l'idée qu'il avait dix chances de m'enlever un client contre moi une de lui en enlever un.

"Avoir de l'orgueil dans son commerce," continua-t-il, après un moment, "est une chose importante! Mais cela ne paie pas le loyer."

UNE POLITIQUE D'ACHATS INTELLIGENTS

Il s'était quelque peu éloigné de son sujet, et je lui rappelai que nous nous proposons de dire aux lecteurs du "Prix Courant" comment il s'y

était pris pour écouler son stock cinq fois dans un an. "Je m'aperçois", dit-il, "que vous tenez plus aux faits qu'à donner des conseils.

"En tout premier lieu," continua-t-il, lorsque j'achète mon stock, j'essaie de ne jamais oublier que j'achète des marchandises pour les vendre. Cela paraît la chose la plus simple du monde, je le sais, mais elle n'est pas aussi simple qu'elle le paraît au premier abord. En d'autres termes, il y a dans une chaussure autre chose que du matériel, de la fabrication et un modèle. Il y a autre chose que le prix pour déterminer si une chaussure doit faire partie de son stock ou non. Ce quelque chose, c'est son côté vendable.

"Le côté vendable d'une chaussure, ou d'une ligne de chaussures, voilà ce qui compte dans la question du profit. C'est la moitié de la chaussure elle-même, et la moitié dans l'esprit de mes clients, de sorte qu'une chaussure ayant cette qualité est à moitié vendue lorsque je l'achète. Une autre chaussure, ayant une valeur égale peut-être, et offerte peut-être à un peu meilleur marché — mais ne possédant pas cette qualité d'être connue de mes clients — n'est pas du tout vendue à mes clients, et elle n'est pas placée sur mes tablettes.

"Et lorsque j'examine une ligne d'échantillons, je pense continuellement à ma clientèle. Je vois clairement dans mon esprit leur attitude envers telles et telles marques de chaussures. Je sais ce que mes clients ont lu et appris en fait de chaussures. Je n'ignore pas qu'il y a deux ou trois marques de chaussures qu'ils connaissent et qu'ils accepteront comme une bonne valeur rien qu'en voyant le nom qu'elles portent. Je sais aussi qu'il y a nombre d'autres lignes dont ils n'ont jamais entendu parler, des chaussures sur lesquelles ils ne connaissent rien et des chaussures qui exigeront plus d'efforts de ma part pour être vendues. Il est à peine nécessaire de me demander quel genre de chaussures j'achète, car c'est surtout cette qualité vendable d'une chaussure que je considère, et ce n'est qu'après l'avoir trouvée que je consens à en placer une ligne dans mon stock.

RENOUVELLEMENT CONTINUËL DU STOCK

"Et ce n'est là que la première chose que je fais," continua-t-il. "Je surveille continuellement mon stock, chacune de mes lignes, avec la même attention que le jeune chien qui surveille le chat du voisin. Je sais ce que j'ai en stock d'un certain modèle; je sais ce que je dois recevoir; et je sais aussi si une ligne se vend assez vite ou non. Le malheur chez la plupart des marchands de

chaussures, c'est qu'ils ne savent pas — ils n'ont qu'une opinion fondée sur des probabilités.

Il ouvrit alors un tiroir de son pupitre et en sortit une feuille qu'il étendit devant moi.

"Vous avez ici" dit-il, l'histoire de ce qui se produit à cet instant même dans mon stock. En étudiant cette feuille dix minutes, j'y apprendis plus de choses au sujet de mon commerce que je ne pourrais en découvrir en une semaine sans elle."

Il m'expliqua ensuite que chaque ligne de chaussures est marquée d'un numéro qui est entré sur une étiquette que l'on place sur la boîte lorsque la chaussure est mise dans le stock. Voici brièvement le système suivi pour ce numérotage: de 1 à 99, pour les chaussures de femmes; de 100 à 199, pour les oxfords de femmes; de 200 à 299, pour les pantoufles; de 300 à 399 pour les demoiselles; de 400 à 499, pour les enfants; de 500 à 599, pour les garçonnets; de 600 à 699, pour les trépointes fines pour hommes; de 700 à 799, pour les lignes ordinaires pour hommes; de 800 à 899, pour les souliers bas pour hommes; de 900 à 999, pour les lignes diverses du stock. Il faudra encore beaucoup de temps avant que j'aie 99 modèles d'une ligne quelconque et que je change de système".

Lorsqu'une vente est faite, un numéro du modèle est marqué sur la feuille de vente, et c'est la chose la plus simple à la fin de chaque journée d'affaires d'inscrire ces numéros sur la grande feuille. C'est tellement le cas que le propriétaire m'a dit que c'était généralement lui qui faisait ce petit travail, en arrivant à son magasin, le matin. Il prend les feuilles de vente de la veille et les vérifie lui-même sur sa feuille. De cette façon son attention est attirée pour ainsi dire sur toutes les lignes de son magasin, chaque jour. "Et lorsqu'une ligne ne part pas assez vite", dit-il, je n'attends pas à plus tard pour y voir. Je commence immédiatement à en pousser la vente."

UNE AIDE DANS L'ACHAT

"Et vous seriez surpris," continua-t-il, de savoir de quelle aide est cette feuille de fiches pour le placement de mes commandes. L'expérience du passé peut-être un bon guide, mais si vous essayez de vous la rappeler dans tous ses détails, vous courez le risque d'avoir un peu de confusion dans les choses les plus importantes à considérer.

"Par exemple, en plaçant mes commandes pour l'automne prochain, je puis regarder sur mes feuilles et voir non seulement quelles sont les lignes qui se sont le plus vendues

l'automne dernier, mais encore quelles sont celles qui se sont le plus vendues pour chaque mois. Cela influence beaucoup la quantité que je dois commander. Car, il va sans dire que je compte sur l'assortissage pour la plus grande partie de mes profits. Et si un modèle se vend bien jusqu'à la fin de la saison, au lieu de se vendre en grande quantité durant les premières six semaines, je sais à quoi m'en tenir."

TOUJOURS SUR LE QUI-VIVE

"Pour dire le vrai, me dit-il, peu après, "cette feuille ne paraît pas importante, mais elle me tient continuellement sur le qui-vive. Comme je disais tantôt, l'une des grandes erreurs commises par un marchand de chaussures, c'est la remise au lendemain de ce que l'on peut faire le jour même, et la plupart d'entre nous ont besoin d'un aiguillon de temps en temps pour les faire agir. Cette feuille de fiches est mon aiguillon.

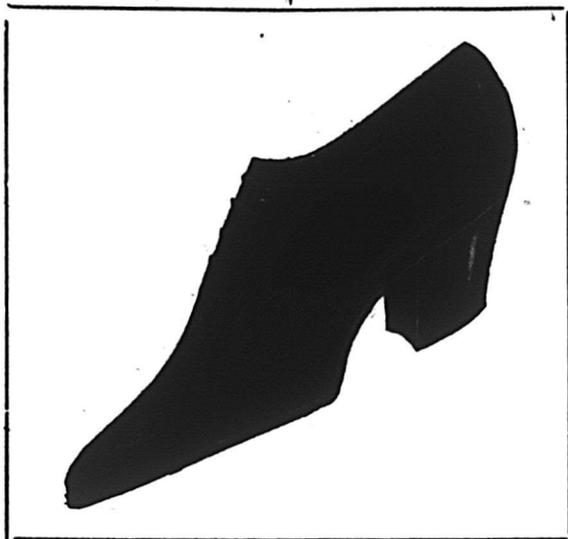
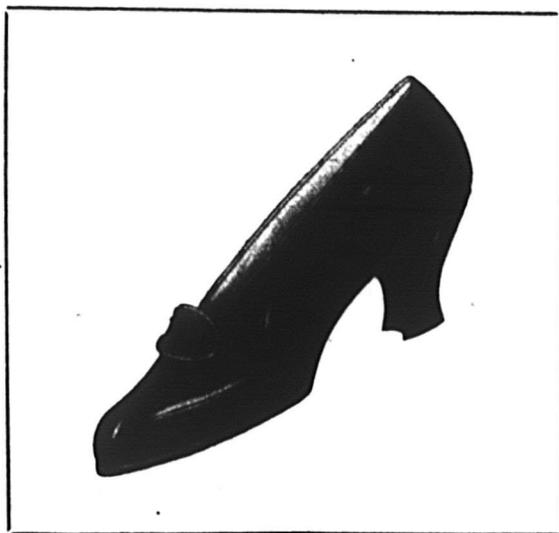
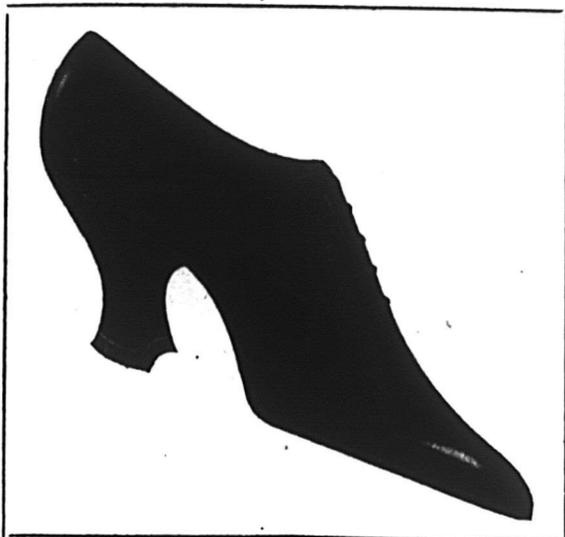
"Tous les vendredis soirs, je fais la revue de mon stock avec ma feuille en mains. Elle me dit où regarder et quoi regarder. Si j'ai vendu quinze paires de la ligne No 4, par exemple, je sais qu'il me faudra des pointures nouvelles. Les lignes 102 et 103 retardent à se vendre au-dessous de 110; et il me faut en pousser la vente un peu. Je dirai probablement à mes commis de montrer ces lignes à toutes les femmes qui viendront au magasin, et de tâcher de leur mettre ces chaussures dans les mains pendant une minute. Avez-vous remarqué quel argument convaincant vous avez en faisant cela, avec une chaussure véritablement élégante et jolie? Malgré cela, je connais un grand nombre de commis qui n'ont jamais pensé à faire cela."

"Mais après tout", dit-il, comme il me voyait me hâter pour prendre mon train, il n'y a rien de bien mystérieux dans tout cela après tout. C'est tout simplement une question de s'en occuper continuellement, et de faire aujourd'hui ce qui doit être fait aujourd'hui et ne pas attendre à demain. Je n'ai pas la prétention de dire que l'idée de cette feuille vient de moi, car je l'ai adoptée d'après quelque chose de semblable que j'avais vu il y a quelques années dans un journal de commerce."

Et si nous examinons bien ce sujet, mon ami Leblanc (ce n'est pas là son vrai nom) a mis là en pratique une excellente idée. Il achète les marchandises qui sont connues de ses clients, tient l'argent qu'il débourse à un chiffre bas et il écoule son stock le plus souvent possible. Outre cet avantage, il sait ce qui se passe dans chacune des lignes qu'il a en magasin sans attendre à la fin de la saison pour s'en rendre compte.



Les souliers bas seront en très grande demande durant les mois de l'été. Nous illustrons sur l'autre page quatre des modèles les plus nouveaux offerts par la AMES HOLDEN McCREADY, LIMITED.



AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la nation"

ST. JOHN, N.B. MONTREAL TORONTO



WINNIPEG EDMONTON VANCOUVER

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

EXPEDITIONS PROMPTES

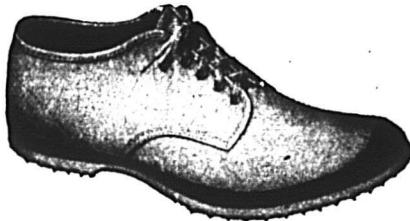
Les chaussures Maltese Cross se vendent vite. Leur qualité est bien connue. Elles donnent entière satisfaction à des milliers de citoyens. Voyez à ce que votre stock soit complet pour le commerce de l'été.

En duck blanchi.
Garniture en caoutchouc tan.
Semelles blanches doubles.



En duck blanchi
et en caoutchouc blanc.

En duck blanchi.
Garniture en caoutchouc tan.
Semelles blanches doubles.



Soulier de bain
en gomme pure.

DISTRIBUTEURS POUR LA PROVINCE DE QUEBEC :

J. H. Larochelle & Fils, Ltée, Québec, Qué.; J. H. Bégin, Enrg., Québec, Qué.; Eastern Townships Shoe Co., St-Hyacinthe, Qué.; Bignell & Knox, Montréal, Qué.; Thompson Shoe Co., Ltd., Montréal, Qué.; Canada Shoe, Montréal, Qué.

Donnez votre commande au distributeur le plus rapproché de chez vous

Gutta Percha & Rubber, Limited

Siège Social et Fabrique : TORONTO

SUCCURSALES:

HALIFAX,
MONTREAL,
OTTAWA,
TORONTO,

FORT WILLIAM,
REGINA,
SASKATOON,
LETHBRIDGE,

CALGARY,
VANCOUVER,
EDMONTON,
VICTORIA.

Le Service est Roi

Un Service d'Approvisionnement Efficace est une des PUISSANCES RÉGNANTES dans le succès de la Vente des Chaussures au Détail — une Puissance qui se manifeste en un stock considérable de toutes les Meilleures Lignes de Chaussures de Bonne Vente, complet en tout temps, et qui nous permet d'entretenir votre commerce par des COMMANDES EXECUTEES FIDELLEMENT ET LIVREES PROMPTEMENT.

Une pareille Puissance est à votre disposition dans le

Service Robinson

Avec notre stock considérable constamment en mains, et notre excellente organisation, nul de vos ordres, grand ou petit, de n'importe qu'elle sorte de chaussure, ne saurait manquer de bénéficier de notre aide le plus complet.

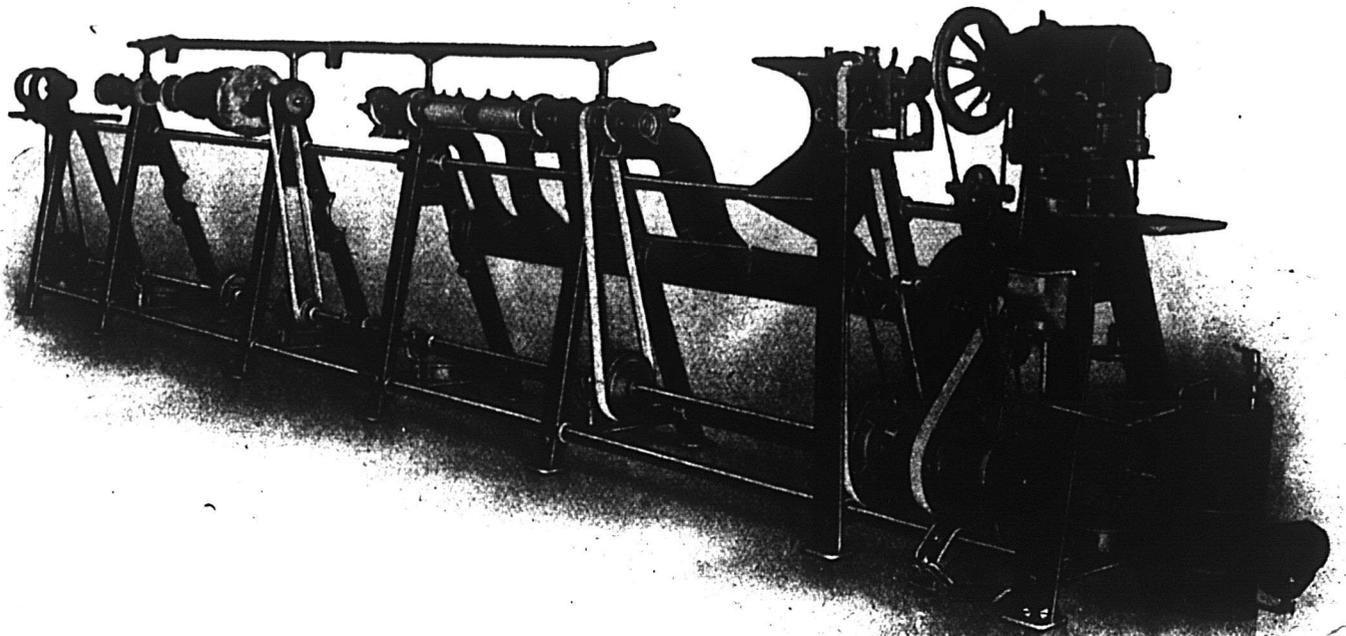
Appelez-nous pour vos BESOINS IMMEDIATS.
Confiez-nous vos COMMANDES D'AUTOMNE.

James Robinson

Montréal

LES U S M C

Faits au Canada



Equipements complets pour Ateliers de
réparations de chaussures méritent
votre préférence et justifient
votre confiance

UNITED SHOE MACHINERY COMPANY
OF CANADA LIMITED

TORONTO

90 rue Adélaïde O.

KITCHENER

170 rue King O.

QUÉBEC

28 rue Demers

**Chaussures de
Haute Qualité
pour Hommes et
Femmes**



Ces chaussures font exactement l'affaire des femmes et des hommes tenant au style et à la durée exceptionnelle avec leurs chaussures. Leur prix est modéré, elles sont jolies et très résistantes. Leur vente est profitable et satisfaisante.

Nos lignes pour l'automne offrent le plus joli choix de modèles corrects pour les acheteurs les plus difficiles et ceux qui portent des chaussures fines.



METROPOLITAN

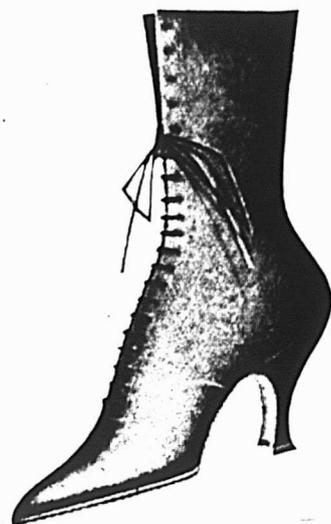
McKays pour femmes, Welts pour hommes

PATRICIA

Welts pour hommes, McKays pour femmes

PARIS

Welts pour hommes, McKays pour femmes



*Daoust, Lalonde & Cie., Limitée
Montréal*

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

Nos Voyageurs sont actuellement sur la route

Avec le choix d'échantillons le plus joli et le plus complet que nous ayons encore soumis à votre considération. Et ce n'est pas peu dire surtout à une époque comme celle que nous traversons actuellement.

Avec la

LIGNE DE CHAUSSURES BLANCHES

de

Gagnon, Lachapelle & Hébert

vous pouvez être certain d'avoir la bonne clientèle des chaussures blanches de votre localité.

Ces chaussures offrent un choix de modèles conformes au goût populaire, et vos ventes augmenteront d'une façon merveilleuse si vous faites un joli étalage choisi parmi notre nouvelle ligne de

Nouveautés de Haute Classe.

Gagnon, Lachapelle & Hébert

55 rue Kent, Montréal.



Les Dernières Créations
et
Les plus grandes Valeurs
en fait de
Chaussures Fines pour Dames
VOUS sont offertes dans l'immense choix de
Notre Ligne pour le Printemps
Prête pour le 1er Juin.

Nos modèles nouveaux, tout en offrant les plus chics créations, sont jolis et d'une apparence distinguée. Ils sont faits strictement sur les dernières données de la mode, et on peut être assuré qu'ils jouiront de la faveur populaire.

*Un Choix Complet de Chaussures en Cuir
et Blanches*

Le grand choix que nous offrons en fait de souliers, oxfords, escarpins et chaussures hautes, modèles élégants et réguliers, répondra parfaitement à toutes les demandes de votre clientèle féminine. Ces chaussures valent certainement la peine que vous les voyiez avant de placer votre commande.



NOUS NE VENDONS QU'AUX MARCHANDS DE GROS
GAGNON, LACHAPELLE & HEBERT

55 rue Kent
MONTREAL, QUE.

Chaussures pour Dames et Demoiselles.

Excellente Valeur en fait de Chaussures

Le fait que nous fabriquons exclusivement des chaussures à trépointes Goodyear pour HOMMES, nous met en position de faire CETTE fabrication d'une façon parfaite et en même temps de réduire son coût. C'est la raison pour laquelle vous pouvez acheter une paire de

CHAUSSURES MONARCH

"Marque de Fabriquo"

à environ un dollar de moins que n'importe quelle autre chaussure canadienne de haute qualité. Nous n'employons exclusivement que des peaux de veau de première qualité. Demandez à votre marchand de vous montrer les chaussures Monarch.

BRANDON SHOE CO., LIMITED

BRANTFORD, Ont.

Aussi fabricants des chaussures "Brandon" de haute qualité pour hommes.



**En donnant vos Commandes pour l'automne et l'hiver
N'OUBLIEZ PAS de considérer CES AVANTAGES
Avec la plus grande attention**

Les chaussures Monarch et Brandon sont universellement annoncées.

Les chaussures Monarch et Brandon sont universellement connues des Canadiens comme des chaussures d'un modèle, d'un ajustement et d'une qualité exceptionnels.

Les chaussures Monarch et Brandon représentent une valeur exceptionnelle, vu que leur prix de vente est basé sur leur coût réel.

Les chaussures Monarch et Brandon sont des produits de l'industrie canadienne, donnant de l'emploi à des ouvriers canadiens, achetant des marchandises faites au Canada pour aider à maintenir la prospérité canadienne.

Chaque paire que vous vendez contribue au progrès du Canada tout entier.

LIGNES EN STOCK POUR EXPEDITION IMMEDIATE:

Stock No 317.

Bal. Saule Pourpre royal. Forme Elect. Largeur D. Pointures: 1/5½, 1/6, 2/6½, 3/7, 3/7½, 2/8, 2/8½, 1/9.

Stock No 820.

Bal. en chevreau Vici. Forme Yale. Largeur E. Pointures: 1/6, 1/6½, 2/7, 2/7½, 3/8, 2/8½, 2/9, 1/9½, 1/10.

Par lots de 15 paires.

The BRANDON SHOE CO., Limited

BRANTFORD, ONTARIO.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".



Les Chaussures

“ TIPPERARY ”

Avec Semelles en Caoutchouc

Pour les vacances et jeux athlétiques rencontreront avec satisfaction la demande toujours croissante pour une chaussure en canevas à la fois élégante et confortable.

La demande pour les Chaussures

“ TIPPERARY ”

sera très grande en vue des prix élevés des chaussures en cuir. Êtes-vous prêt à répondre à la demande ?

Notre grand assortiment, toujours en mains, nous permet de répondre à vos demandes promptement.

*Demandez notre Catalogue et notre
Liste de Prix.*

THE COLUMBUS RUBBER CO. OF MONTREAL, LIMITED

1349 rue DeMontigny, Montréal.

SUCCURSALES A

MONTREAL—OTTAWA—WINNIPEG—CALGARY

DE DEUX A SIX cents la livre

Telle a été l'augmentation du prix du CUIR A CHAUSSURES ces deux dernières semaines. Avec le marché à la hausse, par suite d'une demande de beaucoup supérieure à la production, est-il raisonnable de s'attendre à une baisse du prix de la chaussure en cuir? En face d'une telle situation, les acheteurs de cuirs et de chaussures n'agiraient-ils pas intelligemment en achetant le plus tôt possible tout ce dont ils auront besoin.

Sans égard au Coût, le haut degré de qualité qui caractérise toujours les

CUIRS A SEMELLES BREITHAUPT

Sera Maintenu

Parce que ce n'est qu'en faisant cela que le maximum de valeur pourra être donné au commerce. Les cuirs à semelles de qualité inférieure sont dispendieux, quel que soit leur prix. En achetant les cuirs à semelles Breithaupt, ou les chaussures munies de semelles Breithaupt, vous êtes assuré d'avoir la meilleure qualité et par suite le maximum de valeur.

The Breithaupt Leather Co. Limited

TANNEURS DU

Cuir à Semelles servant de Modèle au Canada

BUREAUX DES VENTES:

Kitchener

Toronto

Vancouver

Montréal

Québec

TANNERIES A

Penetang

Hastings

Kitchener

Woodstock



Répondre au goût et aux moyens de vos clients, tel est le secret de votre commerce de chaussures.



Nous pouvons vous aider à atteindre ce résultat

Nous avons en stock un assortiment des plus variés de chaussures établies pour plaire au public canadien, tant par le style que par la qualité.

Et pour vous permettre de faire le maximum d'affaires que peut fournir votre magasin, nous mettons à votre disposition notre "SERVICE" qui vous assure des livraisons immédiates et une satisfaction absolue.

Au moindre de vos besoins, n'hésitez pas à nous écrire, nous télégraphier ou nous téléphoner — nous sommes à votre entière disposition.

J. R. LABELLE

CHAUSSURES EN GROS

229 RUE LEMOINE

MONTREAL

Spécialité de Welts Tétrault

Employez-vous des Boîtes de Carton ?

Vos boîtes sont-elles assez fortes, arrivent-elles à destination brisées, votre marchandise endommagée ?

Avez-vous déjà pensé qu'une belle marchandise emballée dans une boîte poussiéreuse perdra son éclat et que vos ventes en souffriront considérablement ?

Eh bien ! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.

Recevez le meilleur service de

“ LA MAISON DU SERVICE ”

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES.

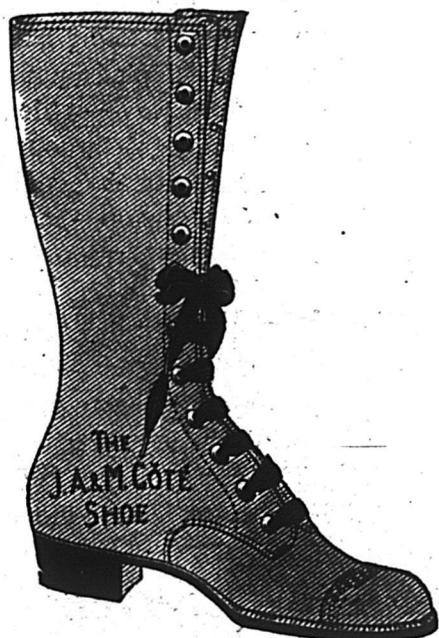
862-864 Avenue Lasalle,

Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Le Nom Garantit la Qualité

Un garant de la véritable VALEUR en fait de chaussures de lignes ordinaires est la marque portée par toutes les chaussures Côté—la



Marque Yamaska

C'est une assurance pour tous les marchands et les acheteurs que sous la superbe apparence et le beau fini de ces chaussures, il y a l'excellence du matériel et de la confection qui seule leur permet de donner la pleine valeur en fait de service prolongé pour ceux qui les portent. Vos clients connaissent la marque et ce qu'elle peut donner. C'est un facteur de ventes rapides et continues.

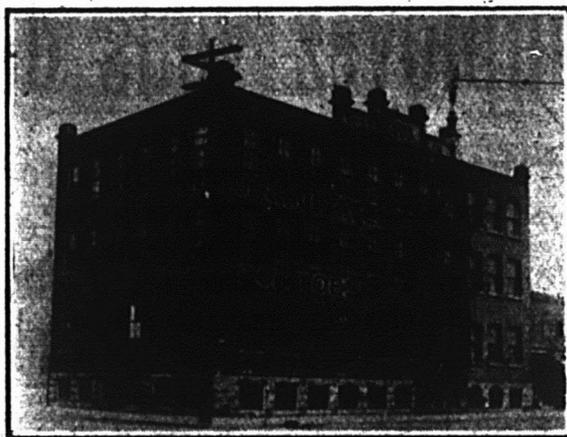
LA CIE J. A. & M. CÔTÉ

ST-HYACINTHE, QUE.

Notre Contrefort

“ PERFECT ”

**EST LE TYPE MEME
DE LA PERFECTION**



Le contrefort “PERFECT” est établi pour combiner la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style, ainsi que le prix raisonnable.

Les contreforts “PERFECT” No 1, sont faits de fibre de la meilleure qualité. Nous les garantissons durer plus que n'importe quelle chaussure.

Nos “BOX TOES” (Bouts)

en feutre, assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos “BOX-TOES” sont faciles à travailler entre les mains de l'opérateur.

Nos produits sont supérieurs; un ordre d'essai vous en convaincra. Nous désirons votre clientèle. Ecrivez-nous et nous vous fournirons avec empressement tous renseignements.

PERFECTION COUNTER LIMITED, 699 Ave. Letourneux, coin rue Ernest

Agents pour la ville de Québec:

**MM. DUPÈRE & GARANT,
610-612 rue St-Valier, Québec.**

POUR VOTRE PROFIT

Ne perdez pas de vue cette ligne

La ligne “Domestic” est complète. Elle offre des polis pour tous les besoins — le meilleur dans chaque ligne. Elle procure aussi un très bon profit aux marchands. Pour le Nettoyage Annuel du Printemps,

Prenez en Stock ces Produits “Domestic”

Pour les hommes: Apprêt pour harnais Satin Gloss, Poli à Métal Klondike, Poli à Cuir Idéal, Apprêt pour capote d'Auto Re-nu-all, Apprêt pour la Carrosserie d'Auto Kleanall et Cire pour Auto.

Pour la maison: Crème Ideal Silver, Apprêt à Chaussures Gold Leaf, Poli à chaussures Staon, Brillant Bonnie, Nettoyeur de Cuisine et Poli à Meubles Re-nu-all.

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

**Domestic Specialty Co.,
LIMITED.**

HAMILTON,

CANADA.

DE \$10,000 A \$99,000 EN CINQ ANS

Voilà ce qu'a réalisé la “Petite Maison” connue sous le nom de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

Nous avons construit une nouvelle usine à 2 étages et sousbassement 75 x 45 pieds pour manufacturer des chaussures McKays et des Vissées Standard pour Hommes, Garçons, Adolescents, Jeunes Gens et Enfants, et avons augmenté notre capital-action à \$99,000, sous le nouveau nom de A. A. Côté & Fils, Limitée.

Nos CHAUSSURES cousues McKay et vissées Standard

supportent le plus rude usage. Elles sont faites sur des formes s'adaptant parfaitement au pied et assurent le confort à celui qui les porte, en même temps que la solidité. Demandez les prix à votre marchand de gros, ou écrivez-nous directement.

A. A. COTE & FILS, LIMITEE

Successeurs de St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Limited, St-Hyacinthe, Québec.

GERMAIN

Durée



Elégance

Pour une chaussure de durée et ayant un cachet d'élégance, voyez nos modèles.

Vendez les Chaussures GERMAIN elles sont garanties

et vous assureront une bonne clientèle.

Voyez nos représentants ou écrivez-nous avant de placer vos commandes.

LOUIS GERMAIN

SPECIALISTE EN CHAUSSURES "TURN" POUR ENFANTS

251 Christophe Colomb,

MONTREAL



Les

Chaussures Blanches

En demande actuellement



Avec l'arrivée de la température plus douce, les chaussures blanches seront de nouveau en demande.

Les modèles Lady Belle pour 1919, hauts et bas, offrent plusieurs caractéristiques d'une fabrication attrayante.

En plaçant vos commandes de chaussures blanches, écrivez-nous, car notre département du stock est maintenant prêt à répondre à vos besoins. Nous vous invitons à profiter de ce service.

The Lady Belle Shoe Co. Limited

KITCHENER, ONTARIO.



FLEET FOOT

Les Chaussures qui font faire de l'Argent au Marchand durant l'été.

Les Fleet Foot ont ajouté plus d'un dollar aux profits des marchands de chaussures du Canada.

Les modèles Fleet Foot — la Qualité Fleet Foot — la Publicité Fleet Foot — incitent les clients à acheter des chaussures blanches tout l'été.

La température appropriée aux Fleet Foot est à la veille d'arriver. Presque avant que vous vous en rendiez compte, les femmes voudront avoir les jolis modèles Fleet Foot pour porter avec leurs bas de sole blancs et leur toilette d'été — les hommes voudront avoir des souliers Fleet Foot pour porter avec leur pantalon en duck ou en flanelle—et les enfants, aussi, voudront avoir des Fleet Foot. Il y a un choix de modèles

Pour tous les sports et amusements de tous les membres de la famille

Où en est votre stock? Ecrivez ou télégraphiez pour nous donner vos commandes pressées — nous vous les enverrons "le plus vite" possible.

Des Succursales du Système de Service de la Dominion Rubber.

SE TROUVENT A

HALIFAX,
ST-JEAN N.-C.,
QUEBEC,
MONTREAL,
OTTAWA,
BELLEVILLE,

TORONTO,
HAMILTON,
LONDON,
KITCHENER,
NORTH BAY,

FORT WILLIAM,
WINNIPEG,
BRANDON,
REGINA,
SASKATOON,

EDMONTON,
CALGARY,
LETHBRIDGE,
VANCOUVER,
VICTORIA.

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: 80 rue Saint-Denis.

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

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.

LE PRIX COURANT, vendredi, 23 mai 1919.

Vol. XXXII—No 21

Le Retour du Glorieux 22ième

Le 22ième Régiment Canadien-Français, que ses exploits a rendu légendaire, est revenu parmi nous cette semaine et les populations de Québec et Montréal lui ont fait des ovations inoubliables.

Nous ne rappellerons pas les hauts faits de ce corps d'élite qui a immortalisé la valeur guerrière canadienne de l'autre côté de l'Atlantique, tout le monde les a en mémoire, mais nous saluerons bien bas ces modestes héros qui, sous le couvert de l'anonymat ont accompli les plus rudes tâches nécessitées par la volonté de la victoire et montré suprêmement les qualités de courage et d'énergie de notre race.

On dit que le 22ième a été reformé quatre fois, et ceci nous donne à penser combien sont tombés là-bas en terre française pour la grande cause de la justice humaine; et dans nos démonstrations enthousiastes pour ceux qui reviennent nous associons le souvenir des disparus qui ont contribué volontairement de leur mort à immortaliser le nom de leur régiment. Vivent les morts du 22ième! pouvons-nous crier aujourd'hui, aussi paradoxale que puisse paraître cette exclamation, car ils vivront parmi nous, leur souvenir personnifié par deux chiffres étant devenu impérissable.

Demain, lorsque les joies populaires se seront tues, lorsque la vie civile aura repris ces soldats magnifiés par l'uniforme, l'Histoire qui perpétue et grave dans le granit les actes de mérite et les faits qui dépassent l'ordinaire, l'Histoire ajoutera le chapitre définitif à nos accueils et à nos réceptions, et elle dressera aux glorieux du 22ième des arcs de

triomphe qui ne seront pas éphémères comme les nôtres, car ils seront pieusement entretenus par le culte du souvenir des générations futures.

La traversée de l'Atlantique en Aéroplane

De hardis aviateurs ont tenté cette semaine la traversée de l'Atlantique en aéroplane. Geste téméraire d'une portée pratique encore indéfinissable, mais qui n'en comporte pas moins une leçon de progrès et motive un tribut d'admiration pour les combattants de cette nouvelle conquête aérienne. Une équipe a presque réalisé cette fantastique randonnée; deux autres ont échoué, mais sont sorties saines et sauvées de cette gigantesque aventure; une dernière a payée de sa vie cette envolée vers le progrès. Inclignons-nous devant ces audaces qui font faire un pas de plus à l'humanité; car ces tentatives individuelles prennent un singulier caractère collectif du fait qu'elles servent de point de départ à un nouveau perfectionnement de notre monde et sont une manifestation de plus du génie humain.

Au cours des mois qui suivront, d'autres hommes animés du même esprit de progrès prendront l'air toutes voiles tendues vers les vieux pays d'Europe, et leurs voyages en se multipliant rendront la chose plus ordinaire, au point de passer presque inaperçue; mais on se souviendra de ceux qui les premiers se sont lancés sur cette mer sans fin à la poursuite d'un idéal de progrès et ont ainsi déclenché le flot des émulations qui forme le mouvement incessant des hommes vers les découvertes bien-faisantes.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

LA PREFERENCE POUR LES PRODUITS CANADIENS.

M. George S. Dingle, directeur gérant de la British Merchants Incorporated (Canada) Ltd., affirme qu'il y a une préférence indiscutable en Grande-Bretagne pour les marchandises canadiennes.

M. Dingle est très au courant des conditions en Angleterre et y a fait plusieurs séjours pendant la guerre. Il en est revenu récemment et il estime qu'il y a de bonnes perspectives pour la continuation des affaires d'exportation. Jusqu'à quelle étendue ces affaires peuvent-elles être développées, et pendant combien de temps, cela dépend en grande partie des manufacturiers canadiens eux-mêmes, pense M. Dingle.

Le chocolat canadien en demande.

Une des lignes qui a été fort appréciée en Angleterre est celle des chocolats faits au Canada. M. Dingle croit qu'il y a un marché permanent pour ce produit en Angleterre, spécialement pour les meilleures qualités. Il est persuadé que ces affaires peuvent être maintenues si on y apporte une considération sérieuse.

L'étude de l'exportation.

Il semble que les manufacturiers canadiens de quelques produits, sinon de tous, ont beaucoup à apprendre en ce qui a trait à l'exportation aux autres pays.

M. Dingle est sûr que si les manufacturiers veulent s'occuper des opportunités qui s'offrent à eux, les résultats ne peuvent être douteux. Les liens cimentés par la guerre ne seront pas oubliés de sitôt et le moment est particulièrement bien choisi pour permettre aux vieux pays de manifester leur appréciation de la loyauté du Canada.

Il se peut que l'exportateur canadien se trouve en présence de conditions nouvelles qu'il lui faut suivre pour capter les affaires d'exportation qui s'offrent à lui, et dans ce cas il doit s'assimiler immédiatement aux changements survenus et appliquer sans compter son énergie pour aller au devant des opportunités qui viennent à sa propre rencontre. La standardization des emballages et le maintien d'une qualité de premier ordre sont des considérations à ne point perdre de vue.

Céréales — Poisson — Conserves.

Questionné quant à la nature des exportations qui sembleraient devoir avoir un caractère permanent pour l'Angleterre, M. Dingle estime que les produits alimentaires primaires seront les plus en vue. Il y aura une forte demande pour les fruits et légumes en conserves.

Il se fait quelque conserve en Angleterre, mais pas suffisamment pour répondre aux besoins. Le poisson en conserve y sera de bonne vente. Les

céréales y seront très populaires et seront l'objet d'une forte vente.

Le change favorise le Canada.

Une des choses favorables en ce moment, quand on considère ce sujet, est celle de la différence du change. Une différence de 2½ pour 100 est une considération importante et engage l'acheteur à s'adresser au Canada plutôt qu'aux Etats-Unis. Nul ne saurait dire combien durera cette situation favorable du change, mais tant qu'elle subsistera, ce sera d'un gros avantage pour le Canada.

Une des plus grandes difficultés à l'heure actuelle, en Grande-Bretagne, dit M. Dingle, est celle suscitée par la main-d'oeuvre. Cette difficulté prend différentes formes, et, par exemple, beaucoup de ceux qui ont été engagés dans la fabrication des munitions ne se soucient de travailler, pour l'instant du moins. Le manufacturier anglais ne peut donc obtenir toute la main-d'oeuvre dont il a besoin et dans bien des cas, cette situation peut tourner à l'avantage des manufacturiers canadiens. Sans doute, certaines affaires faisables à présent ne le seront plus, plus tard, mais il y aura encore beaucoup à faire, pourvu qu'on suive les relations établies. Tout cela est du ressort du manufacturier actif.

UNE OPINION FAUSSE.

Il existe encore des marchands qui persistent à croire que la publicité augmente le coût des marchandises. "Evidemment, disent-ils, cette ligne est coûteuse; pensez donc ce qu'elle a coûté d'argent en publicité." A première vue, l'argument peut sembler logique. Puisque de l'argent a été dépensé, il paraît assez raisonnable de supposer que cette dépense doit être ajoutée au coût des marchandises. Cependant, tout marchand sait que lorsque son chiffre d'affaires augmente, son pourcentage de frais généraux diminue, parce qu'il s'étend à un plus gros volume d'affaires. Les maisons qui dépensent de fortes sommes d'argent pour populariser une ligne, agissent avec la conviction que cette publicité implique des affaires plus importantes.

Une des puissantes corporations de distribution d'oranges a dépensé des millions pour cultiver la vente des fruits acides. Et, cependant, les oranges distribuées par cette corporation peuvent être achetées exactement au même prix, qualité pour qualité, que les fruits vendus sans qu'un centin de publicité ait été dépensé.

La raison en est simple. Cette campagne de publicité a augmenté la consommation de ces oranges de dix millions de boîtes à dix-huit millions, tandis que les autres dépenses de ventes sont restées sensiblement les mêmes. Personne ne paye pour la publicité. Elle se paye par elle-même.

NOUVELLES DE LA PROVINCE.

M. Wm. Haynes, épicier, Montréal, a vendu son stock.

M. Joseph Brown, marchand général, St-Claire, est décédé.

M. J. A. Gagnon, Loretteville, s'est enregistré comme épicier.

M. S. Anderson, marchand général, Aylwin, a eu pour successeur M. Wm. Feller.

Rochon & Co., marchand généraux, Abbotsford, ont vendu à M. W. Richard.

MM. Weaver & Gélinas, épiciers, Trois-Rivières, ont dissout leur association. M. J. Albert Weaver a été enregistré dans le commerce d'épicerie sous son nom.

M. Alex. Davidson, depuis 19 ans associé avec Fraser, Viger & Co., Montréal, a ouvert un magasin au No 4907 rue Sherbrooke Ouest, Westmount.

Les magasins de détail de Wm. Davies, de Montréal, annoncent qu'ils fermeront les après-midi du lundi pendant la saison d'été.

M. Chas. P. Maclaiet, gérant de l'ancien commerce d'épicerie de Fraser-Voger, à 211 rue Saint-Jacques, Montréal, a réouvert à cette même adresse un commerce sous son propre nom.

LES MARCHANDS DE NOUVEAUTÉS ET LE RÈGLEMENT DE FERMETURE.

La section des marchands de nouveautés de l'Association des marchands détaillants de la province de Québec a tenu sa séance régulière dans le courant de la semaine. Un grand nombre de membres assistaient à la réunion qui fut féconde en discussions.

Le premier ordre du jour était celui de la fermeture à bonne heure, question déjà vieille et longuement débattue. Mais les marchands de nouveautés ont un intérêt tout spécial dans le récent règlement de la Commission administrative. Ce règlement autorise les modistes et les tailleurs à ouvrir leurs ateliers le lundi soir, pourvu qu'ils ne retiennent pas leurs employés.

Le président prit le premier la parole sur ce sujet. Il se déclare entièrement satisfait du règlement, excepté cette clause qui permet aux modistes et aux tailleurs de rester ouverts le lundi soir. Il fit une revue des grands débats qui ont eu lieu parmi les associations des marchands détaillants au sujet de la fermeture à bonne heure. Il se déclare très satisfait du dernier règlement adopté récemment par la grande convention de tous les marchands détaillants de Montréal et demandant la fermeture les quatre premiers soirs de la semaine. Mais il se déclare entièrement opposé à la clause de tolérance envers les deux catégories de marchands déjà mentionnées. A ce compte, il trouve que le règlement

de fermeture à bonne heure n'en sera plus un. Il a peur de ce précédent qui pourrait créer des suites assez embarrassantes.

M. Gareau, M. Gauthier, M. A. Lefebvre, M. Pepin Painchaud et autres se sont déclarés du même avis.

M. J. O. Lemieux possède un rayon d'habits et de modes et il déclare qu'il ne fermera pas ces deux rayons le lundi soir. Et s'il a occasion de vendre d'autres marchandises ce soir-là, il ne se fera pas de scrupule de prendre les commandes. Comme on le voit, l'exception peut causer des inconvénients pour le commerce.

M. J. W. Moreau ne s'oppose pas à ce qu'un tailleur permette à son client d'essayer un complet ou une robe.

Enfin, M. Pepin Painchaud propose, secondé unanimement, une résolution demandant à la Commission administrative de ne pas faire cette exception pour les tailleurs et les modistes. Cela termina la discussion.

Le secrétaire de l'association fit rapport de ses démarches au sujet des préférences des assurances pour les membres de l'Association. Le secrétaire avait un excellent rapport à donner et de substantiels avantages sont destinés aux membres qui prendront des assurances dans les compagnies avec lesquelles le secrétaire a conclu des arrangements.

L'assemblée discuta aussi la question de la vente en détail par les marchands de gros. Les membres ont décidé, conjointement avec le comité des marchands en gros d'entreprendre une campagne contre ces marchands.

UNE NOUVELLE MARQUE DE PHONOGRAPHE.

La maison Paquet et Godbout, de St-Hyacinthe, établie depuis de longues années et faisant commerce de construction et de décoration d'églises, doit lancer bientôt sur le marché une nouvelle marque de phonographe qui sera connue sous le nom de "Echophone". M. Godbout, jr., a fait une étude approfondie de cette ligne dans les grands marchés américains et dans l'Ontario, et il ne fait aucun doute qu'il mènera rapidement cette entreprise au succès.

HENRY J. HEINZ MEURT A PITTSBURG.

Le manufacturier, dont les produits sont fameux, victime de la pneumonie.

Henry Heinz, le plus grand manufacturier au monde de produits alimentaires et philanthrope universellement connu, est décédé à sa résidence de Pittsburg, le 15 mai. Il a succombé à une pneumonie double après quelques jours de maladie seulement.

LA SITUATION COMMERCIALE D'APRES R.-G. DUNN & CO.

La liste des faillites montréalaises continue d'être courte: nous n'en avons relevé que quatre, la semaine dernière, dont le passif totalisé est de \$132,000.

Le marché du sucre n'a pas enregistré de fluctuation nouvelle; nos trois grandes raffineries locales cotent à \$9.50 le granulé "standard". Les cafés sont à la hausse, et ceux du Japon (No 1) ont monté de huit sous la livre depuis huit jours.

Les prix excessifs des fourrures ont entravé le mouvement des affaires dans ce compartiment. Les fabricants d'imperméables et de parapluies rapportent un excellent volume de ventes.

Les manufacturiers de chaussures de Québec ont commandé, cette semaine, d'importantes quantités de cuirs, mais la demande locale est modérée. Les peaux ont haussé à des niveaux sans précédent.

En merceries et nouveautés les affaires sont plus calmes que précédemment, sauf au détail. Les marchands font preuve de prudence dans leurs achats.

Le commerce de ferronnerie, à la ville, est paisible, mais l'on fait de bonnes affaires avec la campagne.

La navigation océanique bat son plein, et les navires qui quittent notre port sont chargés d'énormes quantités de grain, farine, viandes, etc.; 70% du tonnage disponible pour l'exportation sont encore sous contrôle gouvernemental. Ce pourcentage devra être réduit à 50% en juin prochain.

RESTRICTIONS ABOLIES.

Selon le "Times", les restrictions imposées pendant la guerre à la vente et à la répartition des denrées de tous genres seront abolies avant la fin du mois de mai, à l'exception des matières premières suivantes qui resteront pendant quelque temps encore sous le contrôle de l'Etat:

Laines (contrôle limité pour la laine d'Australie et de Nouvelle-Zélande).

Cuir et objets en cuir (contrôle partiel).

Chanvre (graines de chanvre).

Coton égyptien (jusqu'à la fin de juillet).

Essence de pétrole, gaz et combustible, minéral de tungsten, paille et fourrages, fers, bois pour galeries de mines, thérébentine et potasse.

LE CHANGE AMERICAIN BAISSÉ A MONTREAL

Le change de New-York à Montréal continue à manifester des tendances à la baisse. Il était coté vers la fin de la semaine à prime de 2-3/16, alors qu'il était monté à 2¾ et même 3 pour cent il y a

quelque temps. A ce propos, l'on fait remarquer que les exportations des Etats-Unis au Canada se totalisent durant les quatre dernières années à \$2,996,415,914, tandis que les importations provenant du Canada accusent un chiffre qui est inférieur de \$1,550,229,628 à celui des exportations.

Le capital américain placé au Canada a passé de \$600,000,000 qu'il était avant la guerre à \$1,275,000,000. Le montant des obligations nationales ou de compagnies privées qui sont entre les mains de citoyens américains s'élève actuellement à \$600,000,000, comparativement à \$125,000,000 avant la guerre. En outre, environ cinq cents compagnies américaines ont investi dans leurs succursales du Canada environ \$150,000,000 et quelques \$200,000,000 de capital américain sont placés dans les mines, les moulins, les bois et les terres de la Colombie Britannique. Si ces placements ont eu pour effet d'améliorer la situation du change canadien, cet avantage est cependant largement contrebalancé par l'augmentation constante des montants qui doivent être envoyés du Canada aux Etats-Unis pour effectuer les paiements d'intérêts et de dividendes.

DE PASSAGE A MONTREAL.

Mlle Grace Tryon, la directrice du département éducationnel de la National Cash Register Company, de Dayton, Ohio, est actuellement à Montréal. Au cours d'une interview, Mlle Tryon nous a déclaré que la clef du succès en tout était la combinaison de la théorie à la pratique. D'après Mlle Tryon, les gens qui réussissent sont ceux qui travaillent. Pour en donner un exemple concret, elle nous a cité son propre exemple. Elle a commencé sa carrière dans un magasin à rayons à \$3.00 par semaine et aujourd'hui elle est à la tête d'un département important de la grande compagnie américaine. Elle voyage dans toute l'Amérique pour voir à l'installation de systèmes en rapport avec la Caisse Enregistreuse Nationale et elle donne partout des conférences sur la Science de la vente. Mlle Tryon recommande hautement aux marchands la lecture des journaux de commerce.

M. N. LINDSAY DE DRUMMONDVILLE.

M. Napoléon Lindsay, épicier bien connu de Drummondville, qui occupait le même local depuis un grand nombre d'années, abandonnera cet emplacement pour se fixer en face, dans des magasins plus vastes et aménagés à neuf.

COMMERCE GENERAL à vendre avec propriété, à St-Hilaire. Excellent poste. Conditions faciles de paiements. Cause: maladie. Ecrire ou s'adresser à Jos. Dauphinais, marchand général, St-Hilaire.



SECTION de la CHAUSSURE



Vol. II

MONTREAL, MAI 1919.

No 6

Notes sur le Commerce du Cuir et des Chaussures

Ce qu'on voit et ce qu'on entend dans la rue. — Ce qui se dit dans le commerce du cuir et de la chaussure. — Les conditions des cuirs et peaux. — Les prévisions du marché.

Le commerce des chaussures a montré une activité considérable ce mois-ci, malgré l'inclémence de la température. Dans les grands centres les ventes de Pâques ont amplement atteint la moyenne et en certaines circonstances elles ont battu tous les records. Comme le disait un détaillant: "Les gens semblent avoir de l'argent et ils continuent à vouloir se le mettre aussi bien dans les pieds que sur le dos." Ce qui est certain, c'est que pendant les quelques jours qui ont précédé la fête, les magasins de chaussures ont été véritablement assiégés et la veille de Pâques a été un jour de record pour la plupart d'entre eux. Dans les lignes pour dames spécialement, la demande a été énorme pour les marchandises de première valeur et surtout pour les nouveautés. Immédiatement après vient la demande pour les chaussures d'enfants. Un marchand d'une de nos grandes villes déclare que la veille de Pâques la vente de chaussures d'enfants a dépassé tout ce qu'il avait vu jusqu'alors. Il y a eu aussi une grande demande de belles chaussures pour hommes, mais elle n'a pas atteint même de loin celle pour les articles de dames et d'enfants. Les commerçants de gros déclarent que la livraison a été particulièrement active dans les deux dernières semaines et disent que ce qui était prévu est arrivé, car ils se trouvent dans l'impossibilité matérielle de fournir sur leur stock certaines lignes de chaussures de printemps et d'été.

Les ennuis des fabricants de chaussures.

En face du double problème de la rareté des cuirs et des exigences de la main-d'oeuvre, les fabricants de chaussures se trouvent dans une position plutôt difficile. Le congrès des fabricants américains de chaussures tenu à Boston la semaine dernière a mis en évidence le fait que la vie est devenue une source d'anxiété pour les producteurs de chaussures. L'impression générale émise est qu'il

n'y a aucune prévision de l'abaissement des prix des chaussures. Avec l'augmentation continue du cuir et la prévision de la diminution des heures de travail et l'augmentation de la main-d'oeuvre, tout le monde est d'accord à prévoir que les prix vont monter au lieu de descendre. Au Canada nous luttons dans les mêmes conditions. Il y a une rareté absolue non seulement dans les tiges de bonne qualité, mais même dans le cuir à semelles. La levée de l'embargo anglais a absorbé tout le surplus qu'avait pu laisser la demande de nos voisins et le commerce de la chaussure se trouve aujourd'hui à faire face, sinon à une disette complète, tout au moins à une grande rareté dans les cuirs de haute qualité. La question de la main-d'oeuvre promet des développements intéressants d'ici 3 à 4 semaines. Les ouvriers en chaussures demandent la semaine de 44 heures et une augmentation de salaire, et jusqu'ici ils ont repoussé les avances des fabricants qui ont offert de leur accorder la moitié de leurs réclamations. En attendant le stock des détaillants dans tout le pays est très réduit et bien qu'en certains endroits il puisse y avoir dans le gros des stocks suffisants pour parer aux besoins de l'été, la situation générale trouve les détaillants moins bien préparés qu'ils ne devraient l'être. Il ne serait pas surprenant de voir la situation de 1916 se répéter ou s'aggraver.

Cuirs et peaux.

Malgré les conditions faciles de transport par terre et par mer, la situation du marché des cuirs et peaux ne s'améliore pas. Le marché des peaux continue à être actif et ferme pour les produits indigènes et étrangers. Les peaux de buffles valent 22 cents. Les peaux de veaux se vendent facilement à 60 cents, bien qu'elles aient été cotées à 56 cents en certains cas. Les peaux sèches sont prises comme elles viennent au prix courant de 45 cents pour le taureau Bogota. Un rapport de Boston dit que le cuir à tiges de tout poids et de toute qualité a été entièrement vendu et que la demande est telle qu'on ne pourra y satisfaire. Le marché devient

fiévreux et animé et les commerçants prédisent une situation semblable à celle qui a existé il y a trois ans. Les acheteurs ont de la difficulté à se procurer les quantités nécessaires de veaux de première qualité. La seconde et la troisième qualité se vendent comme la première. Le marché n'a pas changé pour le chevreau glacé. Les approvisionnements sont extrêmement faibles et il est difficile de remplir les ordres en main. Les fabricants réclament à grands cris de la marchandise et continuent généralement à être rationnés.

L'opinion américaine.

Le "Shoe and Leather Reporter" exprime l'opinion suivante au sujet de la possibilité d'un commerce d'exportation en concurrence avec la chaussure fabriquée en Angleterre:

Les conditions de la main-d'oeuvre en Angleterre ne permettent pas aux fabricants britanniques de rivaliser avec succès avec nos manufacturiers de chaussures sur les marchés mondiaux. Les fabriques de l'Europe continentale sont complètement désorganisées et même en Angleterre la transition du travail de guerre aux articles de paix est encore un problème sérieux. Il est douteux que la Grande-Bretagne puisse rivaliser avec nous à conditions égales avant nombre d'années. Il est bien entendu qu'en général la main-d'oeuvre en Angleterre est plus lente et moins efficace que la nôtre. Depuis la guerre, la main-d'oeuvre britannique a réussi à obtenir une meilleure échelle de salaires. D'importants fabricants américains et anglais ont comparé leurs prix de revient et il est généralement admis par des gens bien informés que le coût de fabrication d'un type courant donné est actuellement de 15 à 17 cents plus élevé par paire en Angleterre. Cela paraît étrange à ceux qui n'ont pas suivi le mouvement ouvrier en Grande-Bretagne. Le pouvoir de production des fabriques de chaussures américaines a dépassé les limites de la consommation de la population et un commerce d'exportation est indispensable pour permettre d'alimenter nos manufactures. Les statistiques sont maintenant tout à fait en notre faveur, le seul point noir à l'horizon c'est la difficulté toujours croissante de se procurer les cuirs et peaux en nombre suffisant de l'étranger.

MARIAGE

Il nous fait plaisir d'apprendre le mariage de M. J. Henri St-Jacques, comptable en chef et gérant de la Maison Duclos & Payan, tanneurs de St-Hyacinthe.

M. St-Jacques a conduit à l'autel, le 22 courant, Mademoiselle M. J. Ostiguy, fille de M. Alexandre Ostiguy, commerçant bien connu de St-Hyacinthe.

Tous nos voeux accompagnent les nouveaux époux dans leur voyage de noces à New-York et Atlantic City.

LES CHAUSSURES EN CAOUTCHOUC.

Les affaires suspendues par suite d'une température hors de saison.

Les commandes pour l'automne ne sont pas encore toutes rentrées.

Prix variables et enclins à la hausse.

L'hiver doux que nous avons eu a fait du tort au commerce régulier de chaussures en caoutchouc. La température modérée de l'hiver a fait manquer bien des ventes et les marchands ont été obligés de garder de gros stocks, particulièrement dans les articles les plus lourds. Mais d'après ce que peut voir "Le Prix Courant", ces stocks ne sont pas aussi considérables qu'on a bien voulu le dire en certaines circonstances. On a vendu une bonne quantité de chaussures ordinaires en caoutchouc pendant les deux derniers mois qui ont été plus humides que d'ordinaire, de sorte que l'arrêt des ventes dans un département a été jusqu'à un certain point compensé par une augmentation dans la vente des lignes régulières.

Coût du caoutchouc. — Le prix du caoutchouc brut est resté bas, malgré les difficultés de transport. Mais dans d'autres lignes, telles que les cotons, tissus et autres fournitures, la hausse est constante. Les fabricants prétendent que depuis le commencement de la guerre, le prix de la main-d'oeuvre a augmenté d'un tiers, tandis que le coût des articles de caoutchouc en certains cas a augmenté de près de 200%. De différents côtés on demande une nouvelle augmentation de salaires et l'adoption de la journée de huit heures. Cela entraînera une augmentation dans le prix de fabrication qui peut varier de 15 à 20% en certains cas. Si ces demandes sont accordées, il n'y a pas de doute que le prix des chaussures va être augmenté d'au moins cinq pour cent. Il a été question, il y a un mois ou deux, d'une augmentation générale des prix, mais les manufactures attendent pour voir ce qui va se passer d'ici quelques semaines.

La saison des articles de sport. — L'énorme demande d'articles blancs de toute sorte et le prix anormal de ces articles en cuir augmentent la demande de lignes en toile ou autres semblables à un point qui affecte sérieusement les fabriques de chaussures de caoutchouc. Les demandes de renouvellement de commandes arrivent déjà en assez grand nombre pour faire prévoir qu'avant la fin de la saison la production sera complètement absorbée. Chaque année la vente des articles de caoutchouc a marqué un nouveau progrès, mais cette année promet d'atteindre un maximum qui aurait été jugé impossible il y a cinq ou six ans. Les commerçants ont déjà des demandes extraordinaires depuis un mois.

Causes de la fermeté des prix de la chaussure

Une assemblée de la "National Shoe Manufacturers' Association of the United States" a été tenue les 24 et 25 avril dernier à Boston, Mass. A cette assemblée quelques points importants de la situation du commerce ont été discutés. M. Herbert T. Drake, de la "Emerson Shoe Co." y a fait un rapport sur le sujet suivant: "Pourquoi les prix des chaussures pour hommes restent fermes". Ce rapport dépeint si bien toute la situation que nous le reproduisons en partie. Il dit: "Nous cherchons tous à envisager l'avenir et à savoir autant que possible quels seront les prix de vente des chaussures pour le restant de l'année 1919. Il y a maintenant cinq mois d'écoulés depuis la signature de l'armistice, et bien que, en certaines circonstances il y ait eu quelque recul dans le prix des matières premières, la plupart des prix sont demeurés obstinément élevés.

Mais bien que certains acheteurs semblent avoir une tendance à attendre une baisse dans les prix, je suis obligé d'avouer que je ne puis partager leurs prévisions. Il n'y a rien dans les conditions actuelles des cuirs et de la main d'oeuvre qui puisse permettre d'espérer un recul dans le prix de revient des chaussures dans un avenir rapproché.

Une nouvelle période de rajustement.

Comme nous entrons maintenant dans une période de reconstruction de grande envergure qui comporte de grands problèmes internationaux, il serait plutôt hasardeux d'essayer de faire des prévisions à longue distance.

Si l'on considère tout ce qui se passe pour notre approvisionnement en matières premières et l'augmentation du prix de la main d'oeuvre, on en vient à la conclusion que pour l'année prochaine les prix ne peuvent manquer d'avoir une tendance à continuer à monter graduellement.

Jusqu'à ce que les fabricants européens puissent faire rendre à leurs usines toute leur capacité de production, jusqu'à ce que les débouchés du commerce qui ont été si affreusement bloqués et entravés par les conditions de la guerre aient repris leur état normal, jusqu'à ce que les navires de commerce recommencent à circuler librement, il est difficile de voir comment, avec la demande croissante qui se fait sur le marché américain, nous pouvons espérer une diminution dans les prix.

Comparaison des prix des matières premières du 15 janvier au 15 avril.

Je tiens à vous soumettre une comparaison entre les prix du 15 janvier et ceux du 15 avril de cette année. Ces prix extraits des livres d'importantes maisons de Boston montrent la tendance des prix dans ces trois derniers mois pour les principaux

articles employés dans les chaussures d'hommes de qualité moyenne.

	Prix de vente 15 janvier 1919			Prix de vente 15 avril 1919		
	A.	B.	C.	A.	B.	C.
Veau de Russie70	.68		.78	.76	
Chevreau noir64	.61	.58	.71	.68	.65
Chevreau de couleur85	.80	.75	.95	.90	.85
Cuir de flanc de plein grain50	.48	.46	.52	.50	.48
Cuir de flanc de couleur42	.40	.36	.46	.44	.40
Mouton de couleur21		.20½		
Mouton blanc23	.21		.23	.21	
Coton à doublure47	.42	.40	.38½	.34¾	.33
Doublure45	la verge		.36	la verge	
Semelles extérieures72	la paire		.80	la paire	
Semelles intérieures19	la paire		.21	la paire	
Dessus12	la paire		.14	la paire	
Talons12	la paire		.13	la paire	

Si l'on prend par exemple la qualité A on voit que dans l'espace de trois mois: le veau de Russie a augmenté de 8 cents par pied, le chevreau de couleur a augmenté de 10 cents, le chevreau noir a augmenté de 7 cents, le cuir de flanc à plein grain a augmenté de 2 cents, le cuir de flanc de couleur a augmenté de 4 cents, le mouton de couleur a baissé de ½ cent, le mouton blanc est resté stationnaire, le coton a diminué de 8½ cents par verge, la doublure a baissé de 9 cents par verge, les semelles extérieures ont augmenté de 8 cents par paire, les semelles intérieures ont augmenté de 2 cents par paire, les dessus ont augmenté de 2 cents et les talons de 1 cent par paire.

En somme, à l'exception des doublures et des peaux de mouton, tous les articles de la liste ont subi une augmentation.

Avant d'examiner plus en détail l'influence que peuvent avoir ces augmentations sur le prix d'une paire de chaussures, permettez-moi d'attirer votre attention sur un autre point: le coût de notre main d'oeuvre.

Le nouveau coût de la main d'oeuvre

La réduction des heures de travail de 50 à 48 heures par semaine, avec augmentation du travail à la pièce, va augmenter le prix de la façon d'au moins 10 cents par paire, et vous ne devez pas perdre de vue la suraugmentation du prix de revient provenant de la perte de production causée par la réduction des heures de travail.

Si nous appliquons maintenant les chiffres ci-dessus à une paire de bottines se détaillant de \$9.00 à \$10.00, nous arrivons aux augmentations

suivantes dans notre prix de revient: Dessus en veau, 25 cents; semelles extérieures, 8 cents, semelles intérieures, 2 cents; dessus 2 cents, talons 1 cent et façon 10 cents, ce qui fait un total de 48 cents. Si nous déduisons de ce total ce que nous gagnons par la réduction du prix des doublures, soit 2 cents par paire, nous trouvons une augmentation finale dans le coût total de production d'au moins 46 cents par paire, sans compter la suraugmentation.

Étant donné ces faits et considérant qu'il n'y a aucune raison plausible d'espérer une diminution des matières premières ou de la main d'œuvre, il est plus qu'évident que les chaussures vont se maintenir à un prix élevé l'année prochaine.

Le prix des matières premières se maintiendra ferme jusqu'à ce qu'un grand surplus puisse être produit, ce qui demandera encore longtemps. Les meilleures qualités de cuir pour la fabrication des chaussures seront en quantité limitée et par conséquent les prix se maintiendront élevés.

Néanmoins, je crois que les prix des chaussures vont rester ferme pour quelque temps encore et quand des changements surviendront ils seront graduels et non radicaux."

M. JOSEPH DAoust DE RETOUR DE FRANCE.

M. Joseph Daoust, de la maison Daoust, Lalonde & Co., qui revient d'un voyage de trois mois en Europe où il a visité la foire de Lyon et passé quelque temps en Angleterre, en discutant les résultats de la visite des fabricants canadiens à la foire, rapporte qu'il a entendu exprimer de grands désappointements en certains cas, mais qu'à son avis une grande partie de ces récriminations n'avaient pas leur raison d'être. "Beaucoup de maisons canadiennes, dit-il, ont envoyé à la Foire des représentants qui ne savaient pas parler français et elles espéraient qu'ils feraient des affaires avec la clientèle française. De plus, des restrictions impossibles étaient imposées par la demande de garanties et de dépôts. Les tarifs et les usages du commerce du pays étaient souvent ignorés des agents. Toutes ces choses entravaient les affaires et devenaient décourageantes.

Une autre chose qui a porté préjudice réside dans le fait que les marchandises exposées n'étaient pas toutes des articles de première nécessité et que si l'on avait traité des affaires dans ces articles, les licences d'importation auraient sans nul doute été refusées. L'ignorance des conditions du pays lui semble avoir été la principale cause de l'échec dans la plupart des cas. La Foire ouvrira de nouveau ses portes à l'automne prochain sur un emplacement beaucoup plus grand, pouvant contenir 5,000 stands. Des hôtels et d'autres bâtiments pour l'accommodation des exposants ainsi que le bâtiment principal de l'exposition sont déjà en voie de construction.

M. Daoust a ouvert à Paris une succursale de sa maison qui s'occupera du commerce européen. Il compte faire un chiffre d'environ \$1,000,000 d'affaires par an, ce qui indique l'importance du débouché que peuvent trouver en Europe les fabricants canadiens.

D'importantes commandes d'articles en cuir ont été passées au Canada, dit M. Daoust. J'ai pris des ordres moi-même pour \$250,000, et j'aurais pu faire beaucoup mieux si j'avais été familiarisé avec les conditions locales. D'autres maisons qui avaient des représentants de l'autre côté ont également rapporté des commandes considérables, qui vont encourager les tanneries et les fabriques d'ici et procurer de l'emploi à de nombreux ouvriers. Comme de juste, l'exportation ne commencera pas avant le 1er juillet ou la fin de juin au plus tôt. L'approvisionnement en peaux est faible en Canada et le cuir n'est pas en abondance en raison des immenses achats de Sir Percy Daniels pour le compte du Gouvernement Britannique. Il est difficile, en raison des difficultés de main-d'œuvre, de faire venir des peaux de l'Amérique du Sud, de sorte que les manufacturiers d'ici sont quelque peu embarrassés dans leurs opérations. Je prévois un marché à tendance à la hausse et m'attends à voir les prix des cuirs monter encore beaucoup plus haut. Il est probable que les conditions vont s'arranger d'ici trois ou quatre mois. L'Europe offre assurément un vaste champ pour les manufacturiers canadiens dans l'avenir, et avec une étude rationnelle des conditions et un déploiement raisonnable d'énergie, on peut faire beaucoup."

MONTREZ LES ECHANTILLONS DE PRINTEMPS PLUS TOT.

Nous avons déjà signalé l'avantage qu'il y avait pour les manufacturiers de sortir les échantillons de printemps pour le 15 juin. Jusqu'ici, il semble qu'il n'y ait guère d'effort de fait dans cette voie, encore que les intéressés s'y soient montrés favorables. Cette pratique ferait gagner six semaines, d'après l'opinion d'un gérant de ventes.

Pourquoi les manufacturiers ne se mettent-ils pas à l'oeuvre dès à présent? Ils savent cependant les retards qui ont été apportés dans les envois, ce printemps. Et si ces retards peuvent être évités au printemps prochain par l'exhibition des échantillons dès le 15 juin, pourquoi ne pas agir ainsi?

ASSEMBLEE ANNUELLE DE LA CANADIAN FELT CO.

Les officiers suivants ont été élus à l'assemblée annuelle: MM. W. A. Eden, président; R. E. Jamieson, vice-président; C. B. Seger, G. W. Charles, V. E. Mitchell, C.R., W. Binmore, P. Y. Smiley, H. Welton et A. D. Thornton, directeurs.

LES STYLES DANS LA CHAUSSURE.

Les styles de Pâques à New-York.

La cinquième avenue voit chaque année le dimanche de Pâques la parade nationale des modes et les journaux de la métropole sont remplis de gravures de modes et de nouveaux styles de chaussures. Voici les remarques faites par un correspondant du "Shoe and Leather Retailer" au sujet de ce défilé des modes :

Il serait difficile de dire quel est exactement le style de chaussure le plus en faveur. D'une façon générale, il y a à peu près autant d'oxfords que de souliers à languette, s'il y a une différence, elle est en faveur des souliers. On porte des chaussures de presque tous les genres. Il y a un nombre surprenant d'oxfords en suède noir et en satin noir. Il y a aussi beaucoup de souliers en satin noir et en suède noir ornements de boucles en acier taillé. Les deux couleurs dominantes pour les oxfords et les souliers sont le brun foncé et le noir, ce dernier en chevreau mat et en cuir verni. Dans les oxfords bruns il y a autant de talons bas que de talons hauts. Les oxfords vernis sont en grand nombre ainsi que les oxfords en chevreau et en cuir mat.

Le chevreau mat et le cuir verni sont en faveur pour les souliers à languette.

Dans les souliers à languette, le cuir verni et le chevreau mat sont le plus en faveur et plus de 45 pour cent des femmes portent ces styles sans aucun ornement. On voit des souliers vernis avec de petits talons Louis XV, mais ils ne sont pas en très grand nombre. Dans la plupart des cas, ces souliers se portent unis, tandis que d'autres sont ornés de boucles en acier taillé.

Les souliers de chevreau brun ne sont pas en aussi grande proportion que ceux en cuir mat ou verni. On voit quelques styles en chevreau bronze. Le suède gris se rencontre dans les oxfords et les chaussures hautes à peu près dans la même proportion que le bronze.

Modèles Parisiens sur la 5e Avenue.

Dans le défilé matinal sur la 5e Avenue, on remarquait trois styles spéciaux, chacun d'eux porté par une Parisienne. Le premier est un soulier à lanières en chevreau bronze, genre sandale avec trois lanières sur le cou-de-pied, une autour de la cheville et une autre environ 4 pouces plus haut. La bande arrière rejoint la dernière lanière, talons Louis XV recouverts, empeigne courte.

Le second modèle est un soulier verni avec tout le quartier en satin prune revenant en un effet de lanière et boutonnant sur le côté, empeigne courte, talon Louis XV recouvert.

Le troisième modèle est un soulier en cuir verni avec empeigne circulaire, tout le quartier en satin noir revenant en une sorte de lanière avec une seule boucle de pierreries sur le côté, empeigne courte et talon Louis XV recouvert.

LE MARCHÉ DU CUIR.

Le marché du cuir traverse actuellement une crise sérieuse et dans le but de renseigner les lecteurs du "Prix Courant" sur la véritable situation, un de nos représentants est allé demander une interview à l'un des plus grands manufacturiers de chaussures du pays qui a bien voulu nous donner un résumé de ce qui a pu contribuer à amener l'état de choses actuel.

D'après ce grand manufacturier, la situation actuelle est due à quatre importants facteurs et les voici :

1° Une grève, à Buenos-Ayres, des débardeurs du port qui a duré 5 semaines et a immobilisé 2,000,000 de peaux sèches qui devaient être converties en cuir à semelles pour les Etats-Unis et le Canada. Les tanneurs de cuir américains, ne recevant pas leurs peaux, ont été obligés de se servir de peaux salées avec lesquelles l'on fait généralement du cuir à empeignes.

2° Sir Percy Daniels, l'acheteur de cuir pour le compte du gouvernement anglais, est allé aux Etats-Unis et il est venu au Canada, au mois de février, et il a placé des commandes très considérables. Cela a eu pour effet de créer une grande demande pour les peaux salées.

3° Les grèves un peu partout, dans les abattoirs, ont nécessairement diminué l'abattage et cette diminution jointe à la grande demande n'a pas manqué d'amener la rareté et par suite la hausse des prix.

4° On dit, et la chose est probablement vraie, que pas moins d'un million de peaux sont gardées en entrepôts et leurs propriétaires ne veulent pas s'en départir à n'importe quel prix afin de faire hausser les prix et créer une plus grande rareté.

"Le meilleur moyen de faire baisser les prix actuels, ajoute le grand manufacturier, serait une entente entre tous les marchands détaillants par laquelle ils s'engageraient à acheter en plus petite quantité, car plus ils achèteront, plus grande sera la demande pour le cuir et les tanneurs se verront dans l'obligation de payer des prix exorbitants pour leur matière première.

"Actuellement, toujours de l'avis de ce grand manufacturier, il est très imprudent de la part des acheteurs de spéculer, parce que, tôt ou tard, les prix actuels vont finir par baisser et l'on traversera une crise comme celle que l'on a eue à Montréal lors du "crash" de l'immeuble.

"Le meilleur conseil qu'il pourrait donner actuellement aux marchands-détaillants serait d'acheter en petite quantité et souvent pour tenir leur stock assorti. En terminant, il nous déclara qu'avec les prix actuels demandés pour le cuir, les manufacturiers ne pouvaient réaliser de profits dans la fabrication de leurs chaussures."

Dans le monde de la chaussure

M. J. Harry Lang, fils de M. John A. Lang, de Kitchener, Ont., a, avec un associé, M. R. Y. Grant, fondé une grosse maison manufacturière de cuir à Kingsport, Tennessee, dont l'usine couvrira douze acres et qui emploiera de douze à quinze cents hommes.

MM. J. A. Stewart, M.P., et G. A. Ansley, de la Perth Shoe Co., ont été élus présidents honoraires de la Perth Baseball League.

M. F. L. Barber qui était parti à Vancouver l'été dernier pour prendre charge du département de chaussures de Spencers, Limited, est revenu dans l'est et est gérant du département de chaussures de John Murphy Co., Montréal.

M. Ramm, de Dupont et Frère, Montréal, était récemment à Toronto pour y visiter l'industrie de la chaussure et y faire quelques achats.

M. C. E. Fice vient de visiter Hamilton et les places de l'ouest de l'Ontario avec les échantillons de J. & T. Bell.

M. W. J. Bordeau a montré à ses clients les échantillons de chaussure Gault au King Edward, à Toronto.

M. A. T. Tobin, de Calgary, représentera la Galt Shoe Mfg. Co., Ltd., dans l'Alberta et l'ouest de la Saskatchewan. M. Tobin offrira aussi la ligne de la Greb Shoe Co., Kitchener.

M. Pierre Blouin, qui représente la Standard Kid de Boston, vient de revenir d'un voyage d'affaires en cette ville. M. Blouin a ouvert un bureau à Montréal, dans la Bâtisse Beardmore, rue St-Pierre, où il tiendra la ligne complète manufacturée par la Standard Kid Co.

M. Mahaffy, qui a été adjoint au personnel de vente de la I. T. S. Rubber Heel Co., of Toronto, s'est mis en affaires pour son compte rue Queen, à Toronto.

M. A. Cafferty, membre du personnel de vente de la Rannard Shoe Co., fut honoré récemment, à la veille de son mariage, de dons offerts par ses collègues et par la compagnie.

Les travaux commenceront incessamment pour l'agrandissement de la manufacture de la Perth Shoe Co., Limited.

M. J. Howard Tucker, précédemment avec The A. W. Ault Co., Ottawa, fait partie à présent du personnel de vente de M. J. A. Johnston Co., Brockville.

Pour les voyages d'automne, les représentants de la J. A. Johnston Company seront: Thos. Deans, L. V. Johnston, F. L. DeWolfe, F. Mulligan, J. Howard Tucker, F. H. Richardson et J. A. Johnston.

Les employés de la Granby Rubber Co., de Granby, ont donné récemment une partie de cartes et de danse pour l'établissement d'un club de baseball.

La Perth Shoe Co., de Perth, Ontario, entretient des salles de club et d'athlétisme qui ne sont pas réservées exclusivement aux employés de la maison, mais dont les autres employés de la ville peuvent bénéficier.

Les fondations sont en préparation pour la nouvelle alle de trois étages qui viendra s'ajouter à la manufacture de la Cie de Chaussures Tétrault, à Montréal.

La Perth Shoe Co., de Perth, Ont., ajoute à son usine deux étages de soixante-quinze pieds qui donneront une capacité journalière de sept cents paires de chaussures. Cet agrandissement était rendu indispensable pour satisfaire aux commandes.

Des patentes canadiennes de chaussures ont été accordées aux personnes et maisons suivantes: John V. Mattos, Taunton, Mass.; Jos. Reichelt, Raymore, Sask.; Jacob N. Achwander, Baltimore, Maryland; Frank Edward Norton, Chambly Canton, Québec.

M. Coffey, de la Gutta Percha & Rubber Ltd., a fait récemment une intéressante causerie au Prince George Hotel sur le caoutchouc et ses progrès.

M. E. J. Hanlin, autrefois gérant du magasin de chaussures de Hartt, rue Ste-Catherine, Montréal, a démissionné il y a quelques semaines et est à présent représentant pour l'est du Canada et les Provinces Maritimes, de la Regal Shoe Co.

M. S. D. Wilson, qui est surintendant général des départements de chaussures de la Hudson Bay, était en visite récemment à Montréal, en compagnie de M. R. H. Taylor, de la succursale d'Edmonton, et de M. H. N. Parker, en charge du département de chaussures de la succursale de Calgary. Les trois visiteurs se sont embarqués après leur séjour pour un voyage à New-York et autres centres américains.

M. Abbott, de Kilmarnock, Ecosse, était ces jours-ci à Toronto pour faire des achats pour sa compagnie. Il est directeur de la Saxonia Shoe Co., d'Ecosse, une maison qui conduit une chaîne de 82 magasins.

La Hurlbut Shoe Co., de Preston, a commencé sa fabrication dans sa nouvelle usine succursale de St. Mary's.

On fait rapport que le commerce des chaussures en bois en Hollande s'est grandement améliorée du fait du prix élevé du cuir.

M. McFarlane, de la Williams Shoe Co., Brampton, était récemment à Toronto en voyage d'affaires.

M. Peter Doig, gérant des ventes de Tétrault Shoe Manufacturing Co., Montréal, était ces derniers temps à Toronto pour visiter les clients de sa compagnie.

M. W. C. Myers, le populaire représentant de La Parisienne Shoe Co., a sa salle d'échantillons ouverte de façon permanente au Queen's Hotel, Toronto.

M. Lentier, de Lagacé et Lepinay, était dernièrement à Toronto.

M. G. G. Hodges, jusque récemment représentant spécial de la Geo. A. Slater Co., Limited, manufacture de chaussures, de Montréal, a été élu vice-président et directeur-gérant de la compagnie nouvellement formée pour faire affaire sous la charte fédérale comme compagnie d'exportation industrielle du Canada, avec bureau dans la bâtisse de la Banque des Cantons de l'Est, rue Saint-Jacques, Montréal.

UNE MAISON DE CHAUSSURES PROGRESSIVE A ST-HYACINTHE.

Il y a six ans, la St. Hyacinthe Soft Shoe Co., Ltd., entrait en affaires avec un petit capital, pour faire la fabrication des semelles souples pour chaussures d'enfants, sous la direction de M. A. H. A. Côté.

Un an plus tard les sandales pour pieds nus y étaient ajoutées, et les affaires furent si florissantes que l'année suivante il devint nécessaire de déménager dans des locaux plus vastes où la dite Compagnie se consacra aux lignes de chaussures vissées standard en cuir box chromé pour garçons, adolescents, jeunes gens et enfants.

La maison n'était pas depuis trois ans dans ces locaux plus vastes, que l'immeuble était trouvé trop petit et que, suivant son caractère progressif, elle projetait l'érection d'une bâtisse d'usine à chaussures plus importante encore et plus moderne, et qui s'occupe actuellement exclusivement de la manufacture des chaussures vissées standard et McKay pour hommes, garçons, adolescents, jeunes gens et enfants. La manufacture a été munie des machines les plus modernes et les plus perfectionnées et l'intention de la maison est d'établir des chaussures qui créent une clientèle d'un bout de l'année à l'autre.

La firme a cessé la manufacture des chaussures à semelles souples pour enfants et des sandales, ce qui nécessita le changement du nom de la Compagnie qui a un capital autorisé de \$99,000.00.

M. A. A. Côté, qui fit partie de la vieille maison réputée Louis Côté et Frère, et qui fut pendant les dix-neuf dernières années directeur et secrétaire-trésorier de la Compagnie J. A. & M. Côté, se joint à son fils, en vue de faire de cette maison une des principales manufactures de chaussures du genre et de confondre les intérêts des acheteurs de chaussures avec ceux de la maison.

Le nom de la nouvelle firme est A. A. Côté et fils, limitée, successeurs de la St. Hyacinthe Soft Sole Shoe Co., Ltd.

CHANGEMENT DANS LE BUREAU DE DIRECTION DE LA CANADIAN CONSOLIDATED RUBBER CO.

A l'assemblée générale annuelle des actionnaires de la "Canadian Consolidated Rubber Company, Limited", tenue au siège social de la Compagnie, à Montréal, le mardi 22 avril dernier, les directeurs suivants ont été élus pour la prochaine année: M. Charles B. Seger, président de la "United States Rubber Co.", Sir Mortimer B. Davis, président de l'Imperial Tobacco Company of Canada, Ltd., Col. Samuel P. Colt, président de la United States Rubber Co., Victor E. Mitchell, C.R., D.C.L., E. W. Nesbitt, M.P., W. A. Eden, R. E. Jamieson, J. B. Waddell, R. C. Colt, A. D. Thornton, H. Wellein, et MM. H. E. Sawyer, J. N. Gunn, E. H. Williams et Ernest Hopkinson, vice-présidents de la United States Rubber Co.

NOUVEAUX LOCAUX POUR L'EASTERN TOWNSHIP SHOE CO.

L'Eastern Township Shoe Co., de St-Hyacinthe, dont M. Girouard est le gérant, doit déménager au commencement de juillet prochain dans de nouveaux locaux qui lui permettront de pousser plus activement sa fabrication.

NOUVELLES.

M. W. F. Martin, gérant des ventes de la Kingsbury Footwear, est parti en voyage pour Boston, New-York, Philadelphie.

M. J. Emile Lefebvre, représentant pour Montréal de la maison Jos. Robinson, s'est marié à l'église St-Louis de France et est parti en voyage de noces à New-York et Atlantic City.

M. Fred. Marois, Ottawa, est de retour d'un voyage aux Bermudes et à Atlantic City.

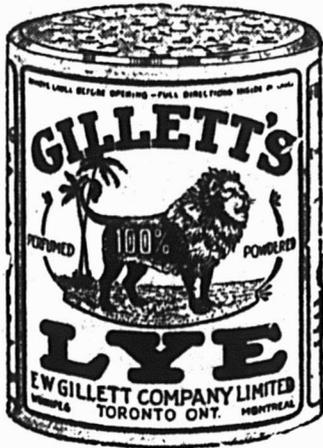
ELECTIONS A L'ASSOCIATION DES MANUFACTURIERS.

Le lieutenant-col. Walter J. Sadler, de Sadler et Howarth Co., Ltd., a été élu président de la section Montréalaise de l'Association des Manufacturiers Canadiens. Le résultat général du vote a été le suivant:

Président: Lt-col. Walter J. Sadler; vice-président, F. W. Stewart, de Cluett Peabody Co., Ltd. of Canada; secrétaire, M. P. Hugues.

Le comité exécutif se composera des membres suivants: A. H. Brittain, A. A. Bittues, W. S. Tallis, George Henderson, John Irwin, H. Williams, Ont. Harris, Julien C. P. Smith, Eugène Tarte, Jos. L. Waldie, F. R. Whittall, H. Williams.

GILLETT'S LYE



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

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W. GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL

LE soin extrême que nous apportons à ne choisir et à n'emballer que le meilleur poisson a fait de la marque Brunswick la préférée des gens les plus difficiles.

Examinez cette liste :

$\frac{1}{4}$ Sardines à l'Huile

$\frac{1}{4}$ Sardines à la Moutarde

Finnan Haddies (Boîtes rondes et ovales)

Hareng Saur

Clams

Hareng à la Sauce aux Tomates

Coquilles (Scallops)



et faites un joli étalage de vitrine aujourd'hui même. Vous verrez comme ces produits se vendront vite.

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

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL

Les marchés des porcs et des bestiaux ont été fermes durant toute la semaine, bien que les porcs aient quelque peu faiblis au cours de la semaine dernière. Quelques-uns des morceaux de choix pour le boeuf et le porc sont à la hausse. Les viandes préparées, le porc en baril et les viandes cuites sont également à la hausse. Le saindoux et la graisse végétale sont fermes, de même que la margarine. Le beurre a subi quelques fluctuations de prix et il a monté de plusieurs cents depuis le rapport de la semaine dernière. Le fromage reste ferme, la demande étant active ici et l'exportation bonne. Les oeufs sont montés de 2c la douzaine. Les volailles sont fermes. Le poisson est encore à la baisse, vu que la pêche sur le bord de la mer est bonne et il est plus que probable que des prix plus favorables prévaudront, surtout pour le homard, le flétan, le saumon, etc.

LES PORCS TRÈS FERMES— LES MORCEAUX DE CHOIX A LA HAUSSE

Viandes fraîches. — Le marché du porc a subi quelques fluctuations durant la semaine, mais sur une base plus élevée que celle d'il y a une semaine. Les prix pour le stock d'abattoir, vivant, varient de \$21.50 à \$22 le quintal. La livraison est bonne et l'on est disposé à accepter des approvisionnements. La revision a été faite sur plusieurs des morceaux de choix de boeuf et de porc et pour la plupart ces morceaux sont à la hausse. Il y a un marché raisonnable.

Nous cotons:

Porcs, vivants	21.50	22.00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 lbs	30.50	31.00
Trufes (pesantes)	26.00	
Porcs (préparés à la campagne)	28.00	29.00
Porc frais—		
Gigot de porc	0.36	
Gigot de porc (trimmé).	0.37½	
Longes (trimmées)	0.41	
Tenderloins, la lb.	0.46	0.48½
Côtes, Spare	0.24	
Epaules (trimmées)	0.27	0.28
Boeuf frais—		
(Steers et Helfers):		
Quartiers derrière	0.27	0.32
Quartiers devant	0.15	0.20

Longes	0.40	0.42
Côtes	0.32	
Chucks	0.16	
Hanches	0.27	
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0.27	0.30
Quartiers devant	0.15	0.17
Longes	0.35	0.38
Côtes	0.29	
Chucks	0.15	
Hanches	0.26	
Veaux (suivant qualité).	0.18	0.22
Agneaux, 30-40 lbs. (entiers), la lb.	0.34	
Mouton	0.20	0.26

LE PRIX MONTE POUR LES VIANDES CUITES

Viandes cuites. — Des prix plus élevés sont en vigueur pour quelques-unes des viandes cuites, surtout pour celles contenant du porc. Le jambon cuit a monté d'un centin et il y a eu hausse pour la langue de boeuf en gelée. La langue de porc en gelée est cotée à 24c la livre. Il y a une demande stable.

Nous cotons:

Tête en fromage	0.13	0.15
Galantine de viande avec macaroni et fromage, la lb.	0.29	
Langue de boeuf en gelée, choix	0.44	
Jambon et langue, la lb.	0.32	
Veau et langue	0.25	
Jambons, rôtis	0.54	
Jambons, cuits	0.54	
Epaules, rôties	0.48	
Epaules, bouillies	0.46	
Pâtés de porc (douz.)	0.85	

LES VIANDES PREPAREES PLUS CHERES, DE MEME QUE LE PORC EN — BARILS

Viandes préparées. — Le ton du jambon et du bacon est ferme, et les prix ont quelque peu haussé. Il y a une tendance à voir les prix s'élever pendant que le porc se vend aux prix actuels. Il est peu probable, toutefois, que les prix baissent. Les diverses variétés de porc en barils sont plus fermes.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 8-12	0.41½	
12-16	0.41½	
16-20	0.39	0.41½
20-35	0.34	0.35
Dos—		
Ordinaire	0.43	0.48
Désossé, la lb.	0.56	
Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0.44	0.48
Roulé, la lb.	0.34	

Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0.29½	0.30½
Long (clear) bacon, petits lots	0.30	0.31½
Dos gras, la lb.	0.32	
Porc en baril—		
Canadian short cut (bbl)	55.00	
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	68.50	
Dos, morceaux 30-40	68.50	
Porc, short cut (clear), bbl	59.00	60.00
Porc, lourd (baril)	54.50	
Porc engraisé aux fèves (baril)	53.00	

BEAUCOUP DE SAINDOUX VENDU, LES PRIX SONT SOUTENUS

Saindoux. — Les prix sont très soutenus sur le saindoux, et il y a une demande forte et continuelle, malgré que le prix du saindoux en bloc soit coté à 36c. La tendance est que les prix vont monter, bien que tout déclin dans le prix du porc aurait une certaine influence sur le prix du saindoux.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb	0.35	
Tinettes, 50 lbs, la lb	0.35½	
Seaux, 20 lbs, la lb	0.35½	
Morceaux, 1 lb, la lb	0.36	

LA GRAISSE VEGETALE CHE- RE, MAIS LA DEMANDE EST BONNE

Graisse végétale. — Bien que le prix de 29c pour le saindoux composé soit élevé, il y a quand même un marché stable pour ce produit et les approvisionnements sont tenus en quantité suffisante pour répondre aux besoins du consommateur. Il y a peu de nouveau à enregistrer, et le marché sera pour ainsi dire gouverné par le ton du saindoux.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb	0.27½	
Tinettes, 50 lbs	0.27	0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0.27½	0.28
Morceaux de 1 lb, la lb.	0.29	

LA VENTE DE LA MARGARINE EST STABLE

Margarine. — La demande continue d'être très satisfaisante pour la margarine, et un très grand nombre de caisses ont été vendues. La popularité de ce produit ne diminue pas, et l'on s'attend à ce que la vente reste très bonne. Les prix sont maintenus très fermes sur ce marché.

Nous cotons:

Margarine—		
En blocs, suivant qualité,		
la lb.	0.33	0.38½
Tinnettes, suivant la qua-		
lité, la lb.	0.32	0.34½

LE BEURRE REMONTE — LA DEMANDE TRES FORTE

Beurre. — Le prix du beurre est encore monté depuis la semaine dernière. La demande est exceptionnellement considérable, et il y a un bon marché d'exportation pour les Etats-Unis, auquel, dit-on, d'énormes quantités ont été expédiées. Il se fait actuellement beaucoup de beurre et la demande continue d'être très forte. Il est peu probable que les prix deviennent aussi élevés qu'ils l'ont été, avec l'arrivée de la bonne température qui favorisera la poussée de l'herbe.

Nous cotons:

Beurre en moules—		
Crèmerie, frais	0.58	
Crèmerie, solides, frais	0.57	
De ferme, en moules	0.49	
De ferme, en tinnettes, choix.	0.48	

LE FROMAGE SERA FERME SI LE COMMERCE EST OUVERT

Fromage. — Le fromage deviendra plus ferme, si les restrictions du gouvernement sont enlevées cette année, comme plusieurs s'attendent de voir la chose se produire. Il y a un grand mouvement d'intérêt dans la production des diverses fabriques, et cela veut dire que la production sera en grande demande. Cela aura pour effet de raffermir les prix. Actuellement il n'y a pas de changement à noter.

Nous cotons:

Gros, la lb	0.30	
Twins, la lb	0.30½	
Triplets, la lb.	0.30	
Stilton, la lb.	0.30	0.32
Fancy, vieux, la lb	0.29	0.32

LES OEUFs MONTENT DE 2c; BEAUCOUP SONT ENTREPOSES

Oeufs. — En dépit d'arrivages considérables, les oeufs sont continuellement en grande demande. Plusieurs milliers de douzaines ont été mirées, et cela veut dire que l'on dispose rapidement des arrivages. On dit également que l'exportation libre a été à l'ordre du jour depuis quelque temps, et qu'elle se continue actuellement. Le ton du marché reste ferme.

Frais pondus	0.52	
Choisis	0.54	

PAS DE BAISSSE SUR LA VOLAILLE, BIEN QUE LA DEMANDE SOIT CONSIDERABLE

Volailles. — Bien que la demande domestique et pour l'exportation de la volaille continue très active, il est peu probable que les prix baissent. Les stocks sont assez considérables et il y a eu un mouvement continu, ce qui veut dire que le surplus ici n'est pas considérable dans le moment. Il n'y a pas de changement à noter pour la semaine.

Nous cotons:

Poulets, pour rôtir (3-5 lbs.	0.39	0.40
Poulets, pour rôtir (engraissés au lait)	0.44	0.45
Pour griller (3-4 lbs pr.)	0.44	0.47
Lac Brome	0.50	0.51
Jeunes domestiques	0.43	0.44
Dindes (vieilles), la lb.	0.50	0.50
Dindes (Jeunes)	0.50	0.50
Oies	0.32	0.33
Vieilles volailles (grosses)	0.38	0.38
Vieilles volailles (pelles)	0.34	0.34

LE POISSON EN ABONDANCE ET A LA BAISSSE

Poisson. — L'intérêt semble se réveiller sur le marché au poisson en ce sens que le prix est à la baisse pour le poisson frais. Il y a eu un petit mouvement de hausse sur une ou deux lignes, mais les variétés principales, telles que le flétan et le saumon, étant en plus grande quantité, sont à la baisse. Si les approvisionnements se maintiennent, il est probable que le ton sera plus facile et que les prix vont baisser. Les homards ont beaucoup baissé et nous sommes à la saison la plus propice pour ces crustacés. Il ne s'agit actuellement que de savoir si les prix seront moins élevés qu'ils ne le sont actuellement. La pêche sur les lacs est encore en retard à cause de la glace.

Nous cotons:

Poisson frais		
Carpe, la lb.	0.08	0.09
Bullheads (préparées)	0.12	0.15
Gaspereaux, chacun	0.06	0.06
Haddock	0.07½	0.07½
Flétan, Est	0.21	0.22
Flétan, Ouest	0.20	0.21
Morue, tranchée	0.10	0.11
Morue pour le marché.	0.08	0.09
Carrelets	0.07	0.08
Crevettes	0.35	0.35
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.35	0.35
Saumon (B.C.), la lb, rouge	0.29	0.30

ARTICLES D'EPICERIE

Les changements pour la semaine ont été nombreux et pres-

que tous vers la hausse. Les tomates en boîtes ont été l'item le plus remarqué, se vendant \$1.90 et \$2.00 la douzaine. Il y a une demande forte et continue pour l'exportation et la consommation locale a été assez considérable. Les fruits en conserves sont fermes et, pour dire le vrai, aucun fruit ni légume n'accuse une tendance vers la baisse. Les fèves sont de nouveau très fermes et certains des approvisionnements sont moins abondants. Les peanuts sont à la hausse, de même que les amandes, les noix du Brésil, etc. Le riz de la meilleure qualité est aussi à la hausse. Les raisins sont montés d'un quart de cent. Le sucre d'érable et le sirop d'érable étant gardés par les producteurs dans le but de faire hausser les prix. Cela tient le prix sur une base très nominale. Les cafés ont monté d'un à deux centins la livre. La farine préparée, la farine de maïs se vendent un peu plus cher. Le ton est ferme pour les farines d'avoine et l'on s'attend à une hausse prochaine. Le prix du foin est monté à \$40 la tonne. Les prix du thé sont fermes. L'avoine et l'orge sont aussi à la hausse.

LES VENTES DU SUCRE GRANULE S'AMELIORENT

Sucre. — Des affaires très satisfaisantes continuent avec les raffineurs, si on les compare avec celles des dernières semaines. Il y a un plus fort mouvement parmi les marchands de gros et les ventes rapportées sont meilleures. La situation amenée par la grève s'est améliorée et toutes les raffineries fonctionnent comme à l'ordinaire. Il n'y a pas de changement dans la base du prix.

Nous cotons:

		Les 100 livres	
Atlantic, extra granulé	9.95		
Acadia, extra granulé	9.95		
St. Lawrence, extra granulé	9.95		
Canada, extra granulé	9.95		
Dominion cristal granulé	9.95		
Glacé, barils	10.15	10.30	
Glacé (boîtes de 25 liv.)	10.55	10.70	
Glacé (boîtes 50 livres)	10.35	10.50	
Glacé, 1 livre	11.05		
Jaune No 1	9.75	9.55	
Jaune No 2 or	9.45	9.55	
Jaune No 3	9.35	9.45	
En poudre, barils	10.05	10.20	
En poudre 50s.	10.15	10.50	
En poudre 25s.	10.35	10.60	
Cubes et dés, 100 lbs.	10.55	10.65	
Cubes, boîtes de 50 lbs.	10.65	10.75	
Cubes, boîtes 25 livres	10.85	10.95	
Cubes, pag. 2 lbs.	11.95	12.05	

En morceaux Paris, barils . . .	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	10.55
" " boîtes 100 lbs.	10.65
" " boîtes 50 lbs..	10.75
" " boîtes 25 lbs..	10.95

LES TOMATES A LA HAUSSE; LE BLE-D'INDE TRES FERME

Conserves.—Les tomates ont été l'item intéressant pour la semaine. Elles ont causé toute une sensation sur le marché, leur prix montant à \$1.95 la caisse. Il y a une forte demande pour l'exportation et le mouvement local est très bon aussi. Les prix ont été fermes pour le blé-d'Inde en conserves et il est probable qu'ils vont devenir plus hauts que ceux en vigueur actuellement. Les fruits continuent d'être rares et chers. En réalité, il n'y a pas d'item sur la liste dont le ton soit facile.

Nous cotons:

Pommes, 2½s. doz.	1.65
Pommes, 3s., doz.	1.75
Pommes, gall., doz.	5.25
Blueberries, 2s.	2.00
Groseilles, noires, 2s. doz.	4.00
" " gallon, doz.	13.00
Cerises rouges, doz.	2.90
Gooseberries, 2s. doz.	3.00
" " 2s. (seaux)	2.80
Pêches, 20 onces, doz.	2.50
Pêches, No 2	2.75
Pêches, 2½	3.75
Poires, 2s.	2.90
" " 2½s.	3.50
" " 2s. (sirop clair)	1.90
Annahas (gratté et tranché) 2s.	4.00
" " 2½s.	5.00
Prunes, Lombardie	2.00
" " Reines-Claudes, ver- tes, 2s.	2.20
" " Reines-Claudes (sirop clair) 2s.	2.45
" " Reines-Claudes (sirop clair) 2s.	2.00
Framboises, 2s.	3.50
Fraises, 2s.	4.20

LEGUMES

Asperges (américaines ver- tes), doz. 2½s.	0.48
Asperges importées, 2½s.	4.85
Fèves, Golden Wax	1.95
Fèves, Refugee	2.00
Betteraves, 2 liv.	1.40
Blé-d'Inde (2s)	2.10
Carottes (tranchées), 2s.	1.45
Blé-d'Inde (en épis) gal.	7.25
Epinards, 3s.	3.00
Epinards Californie, 2s.	2.25
Tomates, 1s.	1.35
Tomates, 2s.	1.90
Tomates, 2½s.	1.95
Tomates, 3s.	6.00
Tomates, gallons	1.40
Pois, standards	1.50
Pois, early June	2.20
Pois, très fins, 20 oz.	2.30
Pois, 2s., 20 oz.	1.45
Pommes de terre, Can. su- crées, boîtes 2 liv.	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35

SPECIALITES

Huile d'olive pure, espagnole réputée, 1 gall.	4.50
Huile d'olive, ¼ gallon	5.00
Huile d'olive, ⅛ gallon	5.25
Huile à salade (bidon de 5 gall.), le gall.	2.65

SAUMON

Sock Eye, 48/1s.	4.45
Sock Eye, 96/½s.	2.50
Red Spring, 48/1s. doz.	4.40
Red Spring, 96/½s. doz.	2.45
Red Cohoes, 48/1s. doz.	3.50
Red Cohoes, 96/½s. doz.	1.80
Pink (rose), 48/1s. doz.	2.55
Pink (rose), 96/½s. doz.	1.30
White Spring, 48/1s. doz.	2.40
Chums blancs, 48/1s. doz.	2.15
Chums blancs, 96/½s. doz.	1.15
Maquereau, 48/1s. plate	2.40
Harengs, 48/s (sauce tomate)	2.15
Harengs fumés, 48/1s (sauce tomate)	2.15
Haddock, 48/½s. doz.	1.95
Haddock, 48/1s. doz.	3.30
Clams, 48/½s. doz.	2.05
Huitres, 24, 10 onces, doz.	4.25
Huitres, 24, 5 onces, doz.	2.55
Homards, 48/1s.	8.25
Crevettes, 48/4½ onces	2.55
Crevettes, 24/8½ onces	4.85
Sardines Brunswick, caisse	6.25
Sardines canadiennes à l'huile d'olive	10.00 à 20 00

LES MEILLEURES FEVES ONT MONTE

Fèves. — Il est plutôt étrange que les fèves aient pris le cours qu'elles ont eu ces dernières semaines, car il y a toujours eu en mains un bon approvisionnement. De fait, plusieurs chars ont été vendus à une perte considérable par de gros marchands. A tout événement, la demande s'est améliorée de façon à absorber considérablement les approvisionnements en mains, et un marchand de gros rapporte un stock léger des meilleures variétés canadiennes. Le marché est plus ferme, avec les prix à la hausse dans certains quartiers. Les poires également sont un peu plus fermes.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	4.20	4.60
Colombie-Anglaise	4.50	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	5.50	5.50
Rangoon, le boisseau	5.50	6.00
Lima, la livre	0.10	0.14
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.00	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	5.50	5.50
Po's (bleu)	0.08	0.09
Orge (mondé) le sac de 98 lbs	4.25	4.25
Orge (perlé) le sac de 98 lbs	5.00	5.75

LES PEANUTS VONT MON- TER PROBABLEMENT DE 2c — LES AUTRES NOIX AUSSI

Noix. — Un marchand de gros

disait cette semaine qu'il ne serait pas surpris du tout de voir les peanuts monter de 1½c à 2c d'ici quelques jours. Il y a un ton très ferme pour les peanuts et un marchand de gros a déjà commencé à monter ses prix. Les amandes se vendent à plus de 50c la livre à New-York, et cela veut dire une hausse de 3c pour ici. Toutes les variétés de noix sont très fermes.

Nous cotons:

Noix Carcassonne, la livre	0.25
Amandes (écalées)	0.47
Amandes (Jordan)	0.70
Ncix du Brésil (nouvelles)	0.22
Avelines (Barcelone)	0.26
Peanuts (rôties)—	
Extra grosses, Bon Ton	0.18½
Gevon	0.12
New Jumbo	0.34
Grenobles	0.32

LE RIZ VA SE VENDRE PLUS CHER DISENT LES MAR- CHANDS DE GROS

Riz—Tout indique que les meilleures variétés de riz vont se vendre plus cher, disent les marchands de gros. Un marchand a haussé ses prix la semaine dernière sur une variété et d'autres pourraient suivre son exemple. La demande est bonne, et elle va continuer d'être bonne probablement si l'on prend en considération la demande pour l'exportation.

Nous cotons:

Ice Drips, Japon (les 100 lbs)	11.25
Caroline	13.00 13.50
Slam	8.00
Slam (fancy)	10.50 11.00
Rangoon "B"	8.50
Rangoon "CC"	8.10
Mandarin	10.00
Tapioca, la lb. (seed)	0.12
Sagou	0.12

LES RAISINS PLUS CHERS; LES FRUITS SECS FERMES

Fruits secs—Le pommes évaporées sont fermes, et elles ont monté dans certain quartier. La même chose s'applique aux pêches, et les abricots sont fermes. Il n'y a pas de doute que toute augmentation de la demande va faire hausser les prix. La perspective sur les pruneaux indique que les prix resteront fermes sur les approvisionnements actuellement en mains. Il n'est pas aisé, toutefois, de prédire ce qui se produira dans un avenir très rapproché. Il y a une bonne demande de saison.

Nous cotons:

Abricots—	
Fancy	0.30
Pommes (évaporées)	0.18½ 0.19
Pêches (fancy)	0.25
12 onces par paquet	0.20 0.22½

Poires—	
Pelures—	
Citron	0.46
Lemon	0.40
Orange	0.41 0.43
Pelures (nouvelles)—	
Citron	0.36
Orange	0.37
Citron	0.45
Tranchées mélangées (en cartons de 1 lb) la doz.	4.30
Raisins—	
En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.17½
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.14½ 0.15½
Epepiné de choix, 12 onces	0.10½
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	0.13½ 0.16
Epepiné de choix, paquets de 16 onces	0.13 0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.11 0.11½
Sans pepins, paquet de 15 onces	0.11 0.15
Sans pepins, bleached, 15 onces	0.15
Sans pepins (fancy)	0.16
Valence, choisi	0.15
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16
Sultanas, boîte de 25 lbs de 50 lbs	0.18 0.16
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.18
Corinthe (grec) en vrac	0.16½
12 onces	0.20 0.23
Boîtes de 50 lbs, loose	0.20 0.23
Figues, paqts de 15 onces (20 paqts)	3.50
Figues, paqts de 7 onces (50 paqts)	3.50
Figues, paqts de 3 onces (70 paqts)	3.70 5.00
Corinthe de Calf. (loose)	0.18 0.22
"Currants", Calf., paqt. de 15 onces	0.20 0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	7.00
Dattes Dromadaire (36-10s)	8.00
Paquets seulement, Excelsior	0.20
Dattes Dromadaire	0.22
Prunes—	
Californie (boîtes de 25 lbs):	
30-40s	0.22
40-50s	0.19 0.20
50-60s	0.22
60-70s	0.20
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.17
80-90s	0.16½
90-100s	0.14
Boîtes de 50 lbs, 80-90s	0.14½
90-100s	0.14
70-80s	0.17
80-90s	0.16½
90-100c	0.14
Orégon:	
30-40s (25 lbs)	0.24
40-50s (50 lbs)	0.22
50-60s (50 lbs)	0.20
50-60s (25 lbs)	0.21
70-80 (25 lbs)	0.17½

LE SIROP ET LES MELASSES RESTENT FERME ICI

Melasses, Sirops. — On croit ici que les stocks de 1918 de mélasses de choix sont presque entièrement liquides et qu'il y aura dès à présent, un mouvement

considérable d'approvisionnement des producteurs du sud. Les prix ont été quelque peu incertains ici et là, et il n'y a eu de l'incertitude au sujet d'une partie de la production de la canne à sucre jusqu'à ce que l'Angleterre entrât récemment comme acheteuse sur le marché des Barbades. Il est tout probable que les prix resteront fermes jusqu'à ce que les taux du fret baissent. Les sirops sont fermes et en bonne demande. Avec le prix du maïs à la hausse le sirop de maïs reste encore élevé.

Nous cotons:

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.07½
½ baril	0.08
Kegs	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.15
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.45
Boîtes de 20 livres, caisse ¼ doz., à la caisse	5.40
2 galls., seau 25 liv., chaque	2.45
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.65
5 galls., seau 65 liv., chaque	5.90
Sirop de blé-d'Inde blanc:	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	5.65
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse, la caisse	5.95
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse, la caisse	5.90
Sirop de canne (crystal Diamond):	
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse	7.00
½ barils, les 100 livres	10.00
Barils, les 100 livres	9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse)	4.80
Mélasse de la Barbade — Pour l'Île de Montréal—	
Puncheons	1.03
Barils	1.06
½ barils	1.08
Mélasses Antigua—	
Puncheons	0.95
Barils	0.98

LE SUCRE D'ERABLE DECIDEMENT A LA HAUSSE.

Produits de l'Erable, Miel. — On dit que les cultivateurs demandent de tels prix pour leur sucre que quelques acheteurs en profitent pour faire de gros approvisionnements. Une base de prix très nominale subsiste ici pour le sucre et le sirop d'érable, et la cote a été sujette à de nombreuses fluctuations. La récolte de cette saison paraît avoir été bonne bien que pas très considérable; certains districts ayant été plus favorisés que d'autres. Le miel est stable sans changement.

Nous cotons:

Sirop d'érable—

Boîtes de 13½ lbs (chacune)	2.10 2.25
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	15.10
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	17.10
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse	18.50
Sucre d'érable (nominal)	0.25

Miel clover:—

Comb (fancy)	0.30
Comb (No 1)	0.28
En boîtes, 60 livres	0.26
En seaux 30 livres	0.27
En seaux 10 livres	0.28
En seaux 5 livres	0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.22

LES EPICES A LA BAISSSE; LE CARVI ET LE CELERI

Epices—La graine de carvi et la graine de céleri sont au nombre des items ayant subi une baisse au cours de la semaine. En général, elles sont sur une base plus facile. Le poivre a été en demande active, et de grandes quantités ont été distribuées sur ce continent. Par suite, il y a moins de tendance à baisser la cote sur le poivre. Les stocks sont en bonne tenue pour faire face à la demande, qui est très bonne.

Nous cotons:

Allspice	0.20 0.22
Cassia	0.32 0.35
Cannelle—	
Rouleaux	0.35
Pure moulue	0.35 0.40
Clous	0.50 0.60
Crème de tartre (française, pure)	0.95
Américaine (high test)	0.80 0.85
Gingembre	0.28 0.38
Gingembre (Cochin ou Jamaïque)	0.30
Macis	0.80 1.00
Epices mélangées	0.30 0.32
Muscade, entières	0.50
Muscade, moulue	0.60 0.65
Poivre noir	0.35
Poivre blanc	0.45
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)	1.30
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00
Carvi (carraway) holl. nominal	0.80 0.90
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 (nomina)	0.85 0.90
Noix de coco filamenteuse, en seaux	0.21 0.23
Piments, entiers	0.20 0.22

SOUPE AUX TOMATES

Sa saveur délicieuse de
tomates rouges mûres
est aimée de tout
le monde—



La qualité y entre
avant que l'éti-
quette soit mise
sur la boîte.

On y gagne de tenir
un bon stock de cette
ligne populaire.

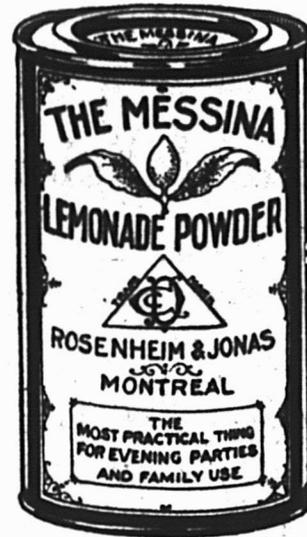
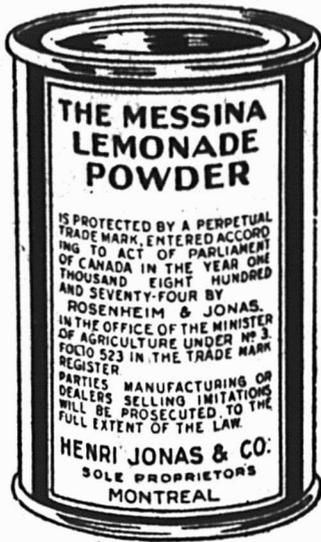
Demandez-là à votre marchand de gros
où écrivez directement



Dominion Cannery, Limited

HAMILTON, CANADA

AVANT LE TEMPS DES CHALEURS



TOUT EPICIER DEVRAIT SE PREMUNIR DE LA FAMEUSE

POUDRE MESSINA

QUI PERMET DE PREPARER LA PLUS DELICIEUSE DES BOISSONS ET LA PLUS HYGIENIQUE.

La Poudre Messina

vous sera demandée constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elle est employée et appréciée par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique de la Poudre MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade.

Economique et Facile à Employer

Le contenu d'une boîte de poudre Messina peut faire un demi-gallon de bonne limonade. Pour préparer un bon rafraîchissement, faire dissoudre une à deux cuillerées à thé de cette poudre dans un verre d'eau; pas besoin de sucre.

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LA POUDRE MESSINA, POUR ETRE PRET A REPON-
DRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST

MONTREAL.

La *nouvelle* méthode de W. K. Kellogg conserve toute la bonté cachée du maïs le plus choisi et lui donne une saveur rare et délicieuse, une richesse de goût appétissante et délicate, cuite à la perfection.

Vos clients aimeront cette *nouvelle* qualité de la nourriture délicieuse qu'ils reçoivent telle qu'elle sort de nos fourneaux --- notre paquet enveloppé de papier ciré vous l'apporte inaltérée.

La vigoureuse campagne de publicité commencée actuellement dans les journaux de tous les principaux centres créera une demande, pour laquelle vous devriez vous préparer.

Gagnez la faveur de vos clients en leur donnant le *Nouveau Paquet Doré de Kellogg*

Plus d'un million de familles se régalent chaque jour des flocons faits d'après ce *nouveau procédé*.

Droits enregistrés
aux E. U. et au
Canada, en 1919.



Some women like to place a bowl in the oven for a minute or two before serving. I save the trouble for about the same.

The Sweetheart of the corn

Kellogg's DOMINION CORN FLAKES



KELLOGG TOASTED CORN FLAKE CO.

MADE BY

W. K. Kellogg

Cereal Co.

TORONTO, CANADA.

TRADE MARK REG. LICENSE NO. 2-067.

*Kellogg's
DOMINION
CORN FLAKES*

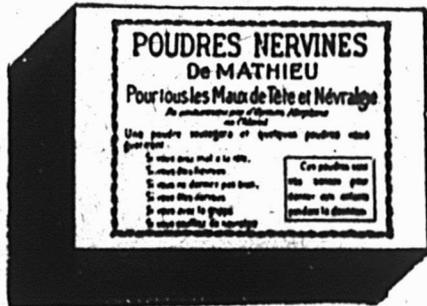
The
Golden
Flakes
in the
Golden
Package

*Slice
or
boil
Kellogg's
Bran
Flakes
Toronto, Ont.*

TOUJOURS VENDABLES

LBS

Poudres Nervines de MATHIEU



Guérissent cette migraine ou cette névralgie qui rend les nerfs à bout. Tenez en stock les Poudres Nervine de Mathieu. Elles sont toujours efficaces et vous pouvez les recommander en toute confiance.

Un excellent remède contre la Névralgie, l'Insomnie, la Migraine, la Grippe.

La Cie J. L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE

QUEBEC



Faites payer votre loyer par vos étalages de vitrine

Beaucoup de ventes se font sur le trottoir.

Supports pour Etalages de Vitrine

Une série merveilleuse de supports interchangeables patentés pour étalages de vitrine, appropriée aux Articles de Nouveautés, Costumes, Chapeaux, Chemiserie, Chaussures et Marchandises Générales. La série vous donnera 10 ans de Bons Services en rendant effectif votre commerce par l'arrangement de garnitures de vitrines.

Les Supports que vous voyez ci-dessus ne sont que quelques-uns des dispositifs que vous pouvez obtenir avec la série complète; on peut obtenir des centaines d'autres arrangements. Faits de Chêne, fini Doré, Antique ou Patiné. La série est mise en un coffre en bois dur avec couvercle à charnières, un bon endroit pour garder les "Younits" extras qui ne servent pas pour le moment. Il y en a des milliers de cette série en usage journellement.

No 104. Cette série a 130 "Younits" interchangeables pour vitrines de Magasin Général \$27.50

En outre de la série ci-dessus, nous en fabriquons une pour l'usage exclusif du Commerce d'Epicerie. Cette série est totalement différente de la série pour Magasin Général; elle est faite pour l'étalage de marchandises plus pesantes et convient spécialement à l'Epicerie de détail.

La Série No 20 a 89 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Grandes Epiceries \$38.50

La Série No 20 1/2 a 50 "Younits" interchangeables pour les Vitrines de Petites Epiceries \$23.10

En Stock à Hamilton — Commandez directement ou par votre marchand en Gros — Patentés et faits au Canada.

THE OSCAR ONKEN CO.

5150 FOURTH STREET,

Cincinnati, Ohio, U.S.A.

LE BALAI DAISY

fait par

THE PARKER BROOM CO.,

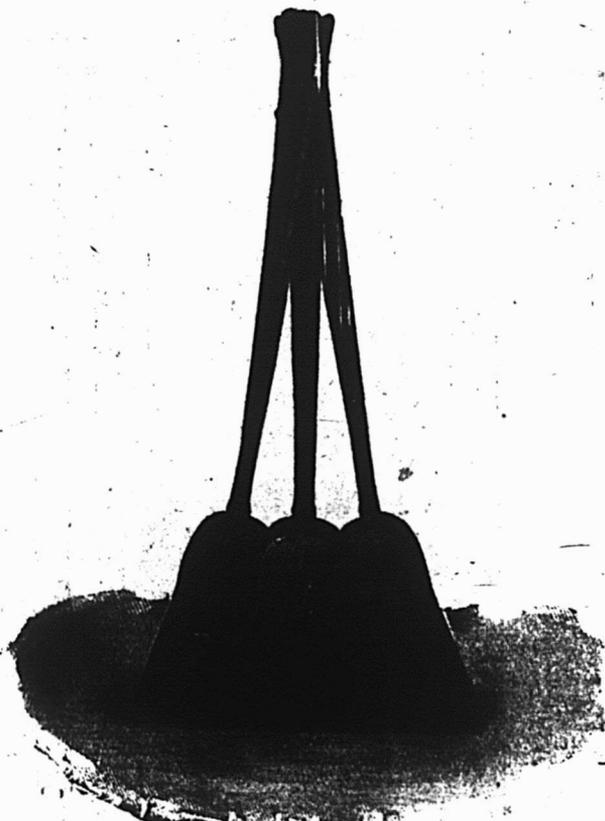
OTTAWA

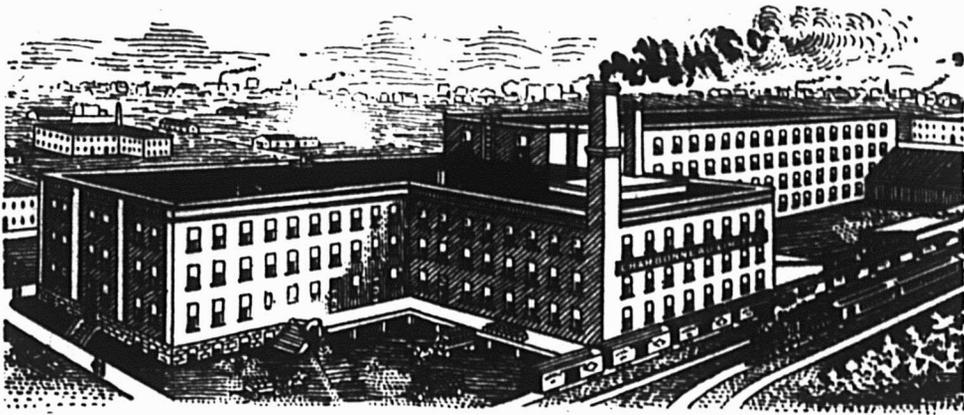
est le meilleur balai qui se fasse

Le Meilleur Blé-d'Inde
Les Meilleurs Manches
La Meilleure Fabrication

\$12.00 la douzaine

Livrés franco n'importe où
par lots de 6 douzaines.





L'endroit où est fait le SIROP DE TABLE SUNSHINE

Le Sirop de Table Sunshine est une ligne de qualité qui mérite une place préminente dans tous les étalages des épiciers réputés.

C'est un article qui procure avec certitude des commandes renouvelées et qui donne un bon profit. Livraisons rapides.

Ecrivez à nos agents ou à nous-mêmes pour plus amples informations.

CHARBONNEAU, LIMITEE

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries, Raffineurs de Sirop

330 RUE NICOLET,

MONTREAL

Mets Préparés de CLARK



Boeuf Salé	Ragout Anglais	Queue de Boeuf à l'Étuvée
Saucisse Cambridge	Hachis de Boeuf Salé	Langue pour Lunch
Pattes de Cochon Désossées	Rognons à l'Étuvée	Rosbif
Boeuf à la Mode	Langue de Boeuf	Saucisse de Genève

QUALITÉ GARANTIE

Fèves au Lard de Clark
Beurre de Peanuts de Clark
Diner Bouilli Canadien de Clark

Soupes concentrées de Clark
Viandes en Pots de Clark
Etc., Etc.

TOUS DE BONNE VENUE.

ACHETEZ MAINTENANT.

Wm. Clark, Limited

MONTREAL
Licence de la Commission des Vivres du Canada
No 14-216

BAKERS COCOA BAKERS CHOCOLATE



Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits sur
lesquels on peut le plus
compter, vendus avec
une garantie réelle de
pureté et de qualité su-
périeure; préparés en
conformité avec les lois des pro-
duits alimentaires purs; ils se ven-
dent couramment et assurent un
rapide écoulement de stock.

WALKER BAKER & CO., Ltd.

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.

Fondée en 1780

License de la Commission des Vivres
du Canada No 11-690

Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées

"Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant ac-
cordé les licences ci-dessus, les EPI-
CIERS se trouvent pleinement proté-
gés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE, Limited

Montréal. Téléph. Main 436

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, Montréal

Remises Promptes.

Pas de Commissions.

Demandez les prix par lettre.

HOTEL VICTORIA QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et
\$4.00 par jour.

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

E. BEAUCHAMP, Enr.

SAINT-LAMBERT, QUE.

Spécialités: — Gommés à mâcher de
toutes sortes, Chocolats, en barres et
à la livre ou en gros. Pepper Mint et
Live Savers.

Spécialités de Manches

Nos manches sont faits de bois de pre-
mière qualité, de seconde pousse, séché
à l'air, pour Pics, Haches, Marteau de
Forgeron et Ordinaire. Qualité, Forme
et Fini insurpassables. Ils ont belle
apparence, se vendent bien et durent
bien.

St. Marys Wood Specialty Co., Ltd.
St. Marys, Ont., Canada

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

Iron Brew
Ginger Ale
Cream Soda
Lemon Sour
Cherry Cream
Champagne Kola

Cidre Champagne
Cidre de Pomme
Fau Minérale
Fraise
Orange
Siphon, Etc.

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Célestin Jolicoeur	Glove Co., de St-Pierre
Hec. Hamelin	La Cité de Montréal
Urbain Carli	Petrucchi & Frères
Chs Vallée	La Cité de Montréal
J. H. Bellemare	La Parisienne Shoe
Alphonse Verdon	La Cité de Montréal
William Chartrand	Lévis Paquette
Damase Desjardins	W. C. McDonald
Jos. Languedoc	Avila Languedoc
E. Baudoin	Arthur Séguin
Cyrille Blanchette	Montreal Tramways Co.
James Frank	F. J. James
Godefroy LeBlanc	James M. Aird
Edouard Grondon	Shawinigan-Falls
Ernest Ladouceur	Corp. de Ville St-Jérôme
Emilien Lorion	Albert Denault
J. Willie Guay	Montreal Dairy Co., Ltd.
Emile Grégoire	Robert Shappe
Alphonse Longpré	Paul Crépeau
Ernest Trahan	Desparois, Garneau & Cie, Ltée
Zénon Valade	E. Smith
Honoré Lacoste	Armstrong Whitworth Co., Ltd.
F. X. Royer	Dame M.-Lse Renaud
Télesphore Monette	Thompson Norris Co.
Gustave Hébert	Dobresky
Henri Trudel	Warden King, Ltd.
John Talbot, débardeur	Commission du Havre
Benjamin Lefebvre	H. Chagnon
Zéphirin Litgault	National West Market
Adélaré Lavole	Manchester Line
Thomas J. McCormick	Troy Laundry Co., Ltd.
Wm. J. O'Reilly	Willis Co., Ltd.

CURATEURS

Rosedale Dairy Co., Montréal — P.
L. Chartrand, curateur.
Jacques Courteau, de Nicolet — Bis-
son & Lamarre, curateurs.
Fortunat Waist & Dress Mfg. Co.,
Montréal — J. O. Bonnier, curateur.

COMPAGNIES PROVINCIALES

Acme Mechanical Engineering Boiler
Works Co., Ltd., Qué., \$149,000.
Compagnie Commerciale et Industriel-
le de Montréal, Montréal, \$49,000.

TROIS PROFITS AU LIEU D'UN

Lorsque vous dites à votre cliente: Oui, Madame, ce sont des "Eddy", cela règle la question. Les Allumettes d'Eddy ont plus de soixante ans de prestige derrière elles. Il n'est pas besoin d'explications ni d'arguments pour les vendre. Obtenez-vous votre pleine part de cette force de vente supplémentaire qui réside dans le nom Eddy? Vendez-vous tous les produits Eddy que peut absorber votre commerce?

Les Articles en fibre durcie et produits de Papier d'Eddy

peuvent se vendre dans la plupart des magasins qui ne vendaient jusqu'ici que des Allumettes Eddy. Trois profits au lieu d'un, voilà ce qui attend ces marchands. Le nom Eddy couvre la ligne entière de produits — la réputation Eddy signifie que ces articles sont à moitié vendus, avant même qu'ils entrent dans votre magasin. Les Articles en fibre durcie d'Eddy, Cuves à lessive, Planches à laver, Seaux à lait, Seaux de ménage, Cuves à beurre, etc., sont employés par les ménagères de tout le Canada. Les Papiers de toilette, Serviettes et Papiers-torchons jouissent de la même demande universelle. Vous clients les connaissent déjà comme ils connaissent les Allumettes Eddy. Ne manquez pas l'occasion de faire ces ventes supplémentaires faciles.

The E. B. EDDY CO., Limited, HULL, Canada

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".

THÉ DU JAPON

- ☞ Le marché est actuellement ouvert au Japon pour la première récolte de thé. La moyenne des prix est d'environ 15c de plus par livre que l'an dernier et la qualité n'est pas aussi bonne.
- ☞ Notre prédiction, ces trois derniers mois, que "des prix plus élevés étaient inévitables", s'est maintenant réalisée.
- ☞ Chaque année nous achetons et distribuons plus d'un million de livres et nous suivons attentivement l'état du marché pour le bénéfice de notre clientèle et "incidemment de notre commerce."
- ☞ Nous donnons des conseils honnêtes en faisant des ventes et nous ne sommes pas en sympathie avec le principe d'affaires moderne si souvent mis en pratique: "A L'ACHETEUR DE PRENDRE SES PRECAUTIONS."
- ☞ Les clients qui ont suivi nos conseils dernièrement et qui ont acheté aux bas prix demandés sur les marchés locaux réaliseront de superbes profits.

RAPPELLEZ-VOUS—

Que toutes nos ventes sont faites sur le principe de la

SATISFACTION GARANTIE

où le

RENOI DES MARCHANDISES A NOS FRAIS

Nous faisons une spécialité de la vente du thé.

Permettez-nous de vous donner des conseils sur ce qu'il vous faut pour votre commerce.

Quelques minutes de votre temps vous apporteront notre attention et d'excellents profits pour votre commerce.

KEARNEY BROS., LIMITED

Marchands de Thé en Gros

33 rue Saint-Pierre

MONTREAL.

MAISON FONDÉE EN 1874

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de 1/2 livre et de 1/4 livre, boîte de 12 onces, par livre0.37



REGISTERED TRADE-MARK

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, 1/4, 1/2, 1 et 5 livres 0.41
Chocolat sucré, Caracas, 1/4 et 1/2 de livre, boîtes de 6 livres 0.35
Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte 1.50
Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte 0.80
Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte 1.40

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.30
Chocolat sucré Cinquème, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.29
Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.38
Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Étiquette rouge) paquets de 3 livres2.90
Paquets de 6 livres5.70
Superb, paquets de 3 livres2.80
Paquets de 6 livres5.50
Crescent, paquets de 3 livres2.85
Paquets de 6 livres5.60
Buckwheat, paquets de 1 1/2 livre 1.70
— — — 3 livres — — —
— — — 6 livres — — —

Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres
Pancake, paquets de 1 1/2 livre 1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets3.00
Pancake, paquets de 1 1/2 livre.
Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.
Pour les cartons contenant 1/2 douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

	La lb.
Macaroni "Bertrand"	Manquant
Vermicelle —	—
Spaghetti —	—
Alphabets —	—
Nouilles —	—
Coquilles —	—
Petites Pâtes —	—
Extraits Culinaires "Jonas" La doz.	
1 oz. Plates Triple Concentré	1.00
2 oz. Carrées — — —	2.80
4 oz. — — —	4.00
8 oz. — — —	7.50
16 oz. — — —	14.60

2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2 1/2 oz. — — —	2.70
5 oz. — — —	4.60
2 oz. — — —	1.90
8 oz. — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences	8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — —	2.15
8 oz. — — —	3.60
16 oz. — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.95
4 oz. — — —	1.75
8 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
2 oz. Plates Solubles	0.95
4 oz. — — —	1.75
8 oz. — — —	3.25
16 oz. — — —	5.75
1 oz. London	0.65
2 oz. — — —	0.95
Extraits à la livre, de	\$1.25 à \$4.00
— au gallon, de	8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.
Vernis à chaussures. La doz.
Marque Froment, manquant.
Marque Jonas, manquant.
Vernis militaire à l'épreuve de l'eau \$3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony	3 doz. à la caisse	\$13.00
Small	8 — — —	—
Medium	2 — — —	—
Large	2 — — —	manquant
No 64 Jars	1 — — —	manquant
No 65 Jars	1 — — —	\$28.80
No 66 Jars	1 — — —	37.80
No 67 Jars	1 — — —	manquant
No 68 Jars	1 — — —	manquant
No 69 Jars	1 — — —	manquant
Molasse Jugs	1 — — —	manquant
Jarres, 1/4 gal.	1 — — —	manquant
Jarres, 1/2 gal.	1 — — —	manquant
Pts Perfect Seal, 1 doz., -		\$32.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à		\$45.00 par grosse.

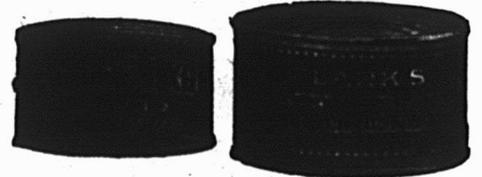
Poudre Limonade "Messina" Jonas
Petites boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$15.00 la grosse.
Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse, à \$36.00 la grosse.
Sauce Worcestershire15.00
"Perfection", 1/2 pt. à \$15.00 la grosse, 3 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,

Montréal

Corned Beef Compressé . . . 1/2s.	2.90
Corned Beef Compressé . . 1s.	4.90
Corned Beef Compressé . . 2s.	9.25
Corned Beef Compressé . . 6s.	34.75
Corned Beef Compressé . . 14s.	—
Roast Beef 1/2s.	2.90
Roast 1s.	4.80
Roast 2s.	9.25
Roast 6s.	34.75
Boeuf bouilli 1s.	4.80
Boeuf bouilli 2s.	9.25
Boeuf bouilli 6s.	34.75
Veau en gelée 1/2s.	0.00
Veau en gelée 1s.	0.00
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquette rouge et dorée, 4 douzaines à la caisse, la douzaine	0.90

do 4 douzaines, la douzaine . . . 1.25
do grosses boîtes, 2 douzaines, la douzaine 2.30
do à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 lbs. . . 2.25
do au lard, grandeur 1 1/2
Sauce Chili, la douzaine 1.90
Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.90
Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.90
Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc 3.40



Boeuf fumé en tranches, pots en verre 1s. 3.90
Boeuf fumé en tranches, pots en verre 1/4s. 1.80
Boeuf fumé en tranches, pots en verre 2.80
Langue, jambon et pâté de veau 1/2s. 2.35
Jambon et pâté de veau . . . 1/2s. 2.35
Viandes en pots, épicées, boîtes en fer-blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier . . . 1/4s. 0.75
Viandes en pots, épicées, en fer-blanc, boeuf, jambon, langue, veau, gibier . . . 1/2s. 1.40
Viandes en pots, épicées, en verre, poulet, jambon, langue . . 1/4s. 2.40
Langues 1/2s.
Langues 1s.
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc 1/2s. 3.90
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc 1s. 8.40
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc 1/2s. 13.40
Langues de boeuf, en boîtes en fer-blanc 2s. 17.20
Langues en pots de verre . . .
Langues de boeuf, pots de verre taille 1 1/2 14.50



Langue de boeuf, pots de verre 2s. 19.70
Mince Meat en "tins" cachetées hermétiquement
Mince Meat 1s. 2.90
Mince Meat 2s. 4.00
Mince Meat 5s. 12.90
En sceaux de 25 livres . . . 0.15
En cuves 0.15
sous verre 3.25
CANADIAN BOILED DINNER
1s. 2.40
2s. 5.90
Mince Meat—

KETCHUP AUX TOMATES

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



Economique pour la cuisine
Toujours prêt - Pas de gaspillage

Lait Carnation

(pas sucre) (provenant de vaches bien nourries)

Les Epiciers sont à présent des vendeurs de lait

Ce n'est que depuis quelques mois seulement que nous avons commencé à dire au public canadien qu'il pouvait acheter son lait chez les épiciers.

Aujourd'hui le chiffre des ventes du Lait Carnation au Canada est la preuve manifeste du succès de notre campagne de publicité.

Des centaines d'épiciers à présent font un gros commerce de lait. Avant que la grande campagne de publicité du Lait Carnation pour 1919 soit terminée, ce commerce aura probablement doublé.

Quelle part avez-vous de ce commerce? Un bon stock de Lait Carnation est la première chose essentielle. Arrive ensuite un joli étalage de vitrine ou de magasin.

Servez-vous de notre carte d'étalage en français. Elle attirera la clientèle.

Demandez-nous également quelques copies de notre livre de recettes en français pour vos meilleures clientes.

Nous nous ferons un plaisir de vous envoyer notre journal illustré "Carnation News".

Ecrivez à notre bureau d'Aylmer.

Rappelez-vous que votre marchand de gros vend le Lait Carnation.

Carnation Milk Products Co., Limited

"Lait provenant de vaches bien nourries."

SEATTLE et CHICAGO, E. U. A.

Condenseries à Aylmer et à Springfield, Ont.

Licences 14-98 et 14-97 de la Commission des Vivres du Ca

57

FEVES CUITES au FOUR

57

HEINZ

Reliez votre magasin à notre campagne de publicité nationale --- servez-vous des accessoires d'étalages

HEINZ: affiches cartes, garnitures de vitrine, brochures et livrets.



Des illustrations comme celle de gauche sont fournies gratuitement aux épiciers pour leurs circulaires imprimées.

Demandez-les à notre représentant.

57

57

LES

"Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté et leur arôme

**En boîtes de 5 lbs à
50 lbs.**

aussi

**empaquetage extra en
canistres de 1/2 lb et 1 lb**

PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut 1/4s. 1.40
 Beurre de Peanut 1/2s. 1.90

PRODUITS DE CLARK

Beurre de Peanut, 1 2.30
 Seaux, 24 livres 0.23
 Seaux, 12 livres 0.24
 Seaux, livres 0.26
 Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine 10.00
 Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 10 onces, 2 douzaines par caisse, la douzaine 5.00
 Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, 4 douzaines, à la caisse, la douzaine ind. 0.90
 do 4 douz., la douzaine 1.25
 do 2 douz., la douzaine 2s. 2.30

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 4 douzaines, la douzaine 0.85
 do 4 douz., à la caisse, douz. 1.15
 do 2 douz., à la caisse, douz. 1.95
 do grosses boîtes, 6s., 1 douzaine, la douzaine 10.00
 do grosses boîtes, 12s., 1/2 douzaine, la douzaine 18.00
 Pork and Beans, Tomato, 1 1/2 1.90
 Pork and Beans, plain, 1 1/2 1.65
 Veau en gelée 0.00
 Hachis de Corned Beef 1/2s. 1.90
 Hachis de Corned Beef 1s. 3.90
 Hachis de Corned Beef 2s. 5.90
 Beefsteak et oignons 1/2s. 2.90
 Beefsteak et oignons 1s. 4.90
 Beefsteak et oignons 2s. 8.90
 Saucisse de Cambridge 1s. 4.40
 Saucisse de Cambridge 2s. 8.40

KLIM

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

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda



Empaqueté comme suit:
 Caisses de 96 paquets de 5 cents 3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre. 3.45
 Caisse de 120 paquets de 1/2 livre. 3.65
 Caisse de 30 paquets de 1 livre.
 Et 60 paquets mélangés, 1/2 lb. 3.55

E. W. GILLETT CO., LTD.

Liste de prix révisés

AVIS—11. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.



Levain en Tablettes "Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse 1.70



Poudre à Pâte Magic

La douz.
 6 douz. de 2 oz. 0.85
 4 douz. de 4 oz. 1.35
 4 douz. de 6 oz. 1.80
 4 douz. de 8 oz. 2.35
 4 douz. de 12 oz. 2.90
 2 douz. de 12 oz. 3.00
 4 douz. de 1 lb. 3.70
 2 douz. de 1 lb. 3.80
 1 douz. de 2 1/2 lbs. 8.90
 1/2 douz. de 5 lbs. 16.10
 2 douz. de 6 oz. } à la
 1 douz. de 12 oz. } cse
 1 douz. de 16 oz. }

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

LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT



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

Soda "Magic"

No 1, caisse 60 paquets de 1 lb. 4.80
 5 caisses 4.75
 No 5, caisse 100 paquets de 10 oz. 5.40
 5 caisses 5.30
 Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"



Caques de 100 livres, par caque 5.70
 Barils de 400 livres, par baril 16.10

Renseignements d'Arthabaska.

ACTES ENREGISTRÉS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 12 au 17 mai 1919

Testament — Joseph Angers, père, aux Diles Olivine et Lydia Angers, 120, Arthabaskaville.
 Titre — Corp. du comté d'Arthabaska à la Corp. Chester-Ouest, p. 51, St-Paul, \$72.93, payées.
 Vente — Mme Eléonore Levasseur à Louis Dubois, p. e. 14a, 10e rg, Stanfold, \$495, \$95 acompte.
 Vente — L'Abattoir Coopérative de Princeville à la Société Coopérative Agr. des Fromagers de Québec, \$252 et autres, Princeville, à charge de payer \$22,500 à la Banque Nationale, etc.
 Vente — Madame Elise Marchand à Evariste Desrosiers, 14b, 12e rg, Blandford, \$500, \$50 acompte.
 Rétrocession — Alexandre Vallière à Elzéar Lachance, 80, Bulstrode.
 Vente — Victor Roux à Ludger Pellerin, 60 Princeville, \$200, payées.
 Obligation — Wilfrid Houle à Eusèbe Collin, p. A1, 1er rg, Stanfold, et p. 19a, 12e rg, Blandford, \$300.
 Transport — Ludger Pellerin au Dr Geo. N. Letendre, sur Joseph Charrest, \$1,900.
 Donation — J.-Bte Béliveau et ux. à Albéric Béliveau, 801, Bulstrode.
 Vente — Joseph Mallhot à Wilfrid Morin, 336, Ste-Hélène, \$1,200, \$250 acompte.

Vente — Alphonse Hamel à Napoléon Cloutier, 459-34 et 459-35, Ste-Victoire, \$800, payées.
 Vente — Eugène Fournier à George Demers, 369-76 et 369-77, Ste-Victoire, \$135, payées.
 Titre — Shérif du D. A. J. Charles St-Jean, 125-97 et autres, Ste-Victoire, \$100, payées.
 Vente — Louis Philippe Beaudet à Arthur Patoine, p. 97, Ste-Victoire, \$1,450, \$850 acompte.
 Rétrocession — Venceslas Dionne à Adolphe Desharnais, 85 et p. n. o. 51, St-Paul.
 Vente — Aurèle Campagna à François Guillemette, 389, 390 et 391, Ste-Hélène, \$8,500, \$3,700 acompte.
 Obligation — F. X. Daigle, père et fils, à Auguste Lehoux, 6g, 10e rg, et autres, Stanfold, \$1,000.
 Vente — Alfred Demers à Victor Trottier, 16b, 9e rg et autres, Stanfold, \$8,000, \$2,000 acompte.
 Obligation — Victor Trottier à Charles Carignan, 15b, 10e rg et autres, Stanfold, \$2,000.
 Mariage — Napoléon Houle et Dame Georgiana Bergeron, séparation de biens.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

Rosaire L'Heureux vs The Warwick Machine Co., Ltd., Québec, \$48.00.

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 17 MAI 1919

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

Ernest Carreau vs Ant. Osc. Vachon, Thetford Mines, \$2,169.22.
 Ernest Carreau vs Ant. Osc. Vachon, Thetford Mines, \$6,000.00.
 Jos. A. Tousignant vs Tobie Lavoie, Plessisville, \$848.00.
 Dame S. Roberti vs Ang. Testaguzza, Black Lake, sépar. de corps.
 P. U. Garneau vs A. N. Pratte, St-Célestin, \$800.00.
 Omer Turgeon vs Bennett-Martin Asbesto & Chrome Co., Ltd., Coleraine, accid. de travail, 2,565.00.

JUGEMENT COUR SUPERIEURE

Jeffrey Beaudet vs Brown Corporation, de Lyster, action du demandeur renvoyée avec dépens.
 Denis Gélinas vs Arthur Tremblay, de St-Alexis, défendeur condamné à payer au demandeur la somme de \$163.79.
 Charles Tourigny vs Commis: d'Ecoles de Notre-Dame de Lourdes, action du demandeur renvoyée avec dépens.
 Julien & Cie, Ltée vs Jos. Lamy, de Ste-Anne du Sault, jugement contre défendeur pour \$458.00.
 F. L. Church vs Alex. Rothney du canton de Leeds, jugement contre défendeur pour \$617.97.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

C. W. C. Wirth et al. vs Mme Clore Lupovitch, Ideal House Dress Co., Montréal, \$1,093.
 Eug. Lemieux vs Camille Therrien, Montréal, \$125.
 J. E. Côté vs Arthur Ecrement, Montréal, \$1,000.
 Jos. Saindou vs Can. Cement Co., Montréal, \$600.
 Isidore Fillon vs Shacter & Hendelman, Jacob Shacter, Ls Hendelman, Lachine \$145.
 Ad. Quesnel vs Chs Deslauriers, Montréal, \$75.
 P. O. Tremblay vs J. A. Leduc, Montréal, \$150.
 Urgel Lécuyer vs E. Benoit, Jr, Montréal, \$206.
 Mme Emile Labelle vs Alma Lord, Mme Jos. Gravel, Montréal, \$1,514.
 Adéodat Charest vs J. Henri Houde, Nicolet, J. Elol Lalonde, Montréal, \$600.
 Nap. Robin vs Jos. Dagenais, Cap St-Martin, \$2,864.
 A. S. Archambault vs E. Terzi, Montréal, \$210.
 J. E. Dumont vs Peter Lyall & Sons Const., Co. Ltd., Montréal, \$800.
 Emélie Maley Labonté vs J. St-Lambert, Verdun, \$161.
 Cité de Montréal vs J. E. Beaudin, Montréal, Alphonsine Perras, Outremont, Vve Honorius Beaudin, Outremont, G. H. Beaudin, Outremont, Amédée Beaudin, Iberville, Beaudin & Frères, Montréal, \$1,615.
 Montreal Trust Co. vs A. E. Stevens, Montréal, \$1,278.
 Beatty Bros. Ltd. vs Roland O. Driscoll, Inverness, \$320.
 Alex. Chagnon vs Back River Power Co., Montréal, \$331.
 J. E. Côté vs L. Mercier Fils, Ltée, Montréal, \$105.
 Lalonde & Desroches, Ltée vs A. Shafan, Montréal, \$424.
 Légaré Automobile, Ltée vs Arthur Roy, Montréal, \$333.
 Jos. Marcotte vs C. E. Caron, Nicolet, \$145.
 L. S. Burnstein vs R. Blanchard, Blanchard Express, Montréal, \$60.
 Crédit Montréalais, Ltée vs Richelleu Overalls Co., St-Roch, Ls Mathieu, St-Roch, Euclide Mathieu, St-Roch, Eliz. Mathieu, St-Roch, Mme Philippe Boucher, St-Hilaire, L. J. Monette, Pointe-aux-Trembles, \$3,004.
 E. Mathieu et al. vs L. J. Monette, Pointe-aux-Trembles, \$3,904.
 S. Sinclair et al. vs Chas Wasserman, Montreal Baking Co., Montréal, \$491.
 A. McDuff vs Big Six Cereal Co., Ltd., Montréal, \$1,279.
 A.A. Jasmin vs National Breweries Ltd. Montréal, \$435.
 Thos. Flynn vs John Flynn, Montréal, \$194.
 Alex. Simpson vs C. G. Grimaldi, \$134.
 M. Archambault vs Florence Bibeau, Ste-Anne de Bellevue, Mme Arthur Roy, Montréal, J. A. Bibeau & Co., Montréal, \$464.
 Z. Brazeau vs Avaré Denis, Ltée, Montréal, \$101.

Mongeau & Robert vs Harry Kert, I. Kera & Son, Montréal, \$163.
 Miner Shoe Co. Ltd. vs Fort. Paquin, Maison Paquin, Montréal, \$203.
 J. W. Jacobs vs J. A. A. Bélanger, Montréal, \$600.
 V. Bourgeois vs J. B. Angrignon, Noël Charbonneau, \$1,410.
 Mary R. Wilson vs Edward McHugh, Montréal, 1ère classe.
 H. Tessier vs F. James, Montréal, \$1,200.
 Gagnon & Massicotte vs Paterino Gentile & Co., Antonio Paterno, Nicola Gentile, Cedisio Jos. Francarella, Dionisio Gigliotti, Montréal, \$182.
 Laura Lafrance vs Toussaint Deschambault, Montréal, \$2,500.
 L. O. Fredette vs John McDougall Cal. Iron Works Co., Ltd., Montréal, \$5,000.
 E. H. Lemay vs Graddon Lumber Co., Ltd., Montréal, \$360.
 Lands Ltd. vs John Ewing, Ulverton, \$132.
 Ovide Piché vs Imp. Tobacco Co., Ltd., Montréal, \$50.
 Jos. Girard vs Lambert & Frère, Montréal, \$3,015.
 Corp. Episcopale Catholique Romaine de St-Hyacinthe vs W. A. Moreau, Outremont, \$1,956.
 D. Hatton & Co. vs Jos. Morin, Montréal, \$145.
 Ludger Beaugregard vs Jos. Cadieux, Montréal, \$1,025.
 Comm. d'Ecoles Catholiques vs Hedwidge Paradis, Mme Ed. Lortie, Montréal, \$57.
 J. A. Davis Co. Ltd. vs Fred. G. Moss, Montréal, \$187.
 May Florence Brereton vs Montreal Tram. Co., Montréal, \$100.
 B. A. Carter & Wood vs Montreal Valleyfield & Soul. Nav. Co., Ltd., Montréal, \$162.
 Annette Dorais vs Chas. Ganivet, Montréal, \$1,245.
 Béatrice Hamel vs R. D. Ouellette, Montréal, 1ère classe.
 Rebecca Labonté vs Aurelluc Sévigny, Montréal, 1ère classe.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

J. Tannenbaum vs A. Rubinger, \$15.
 F. X. Roy vs R. Faulkner, \$29.
 Toronto Pharmacal Co., Ltd. vs Jos. Versailles, \$46.
 C. H. Bleau vs Jean Desroches, \$13.
 C. H. Bleau vs Jos. Lebrun, \$22.
 C. H. Bleau vs Ernest Durand, \$11.
 J. Gervais vs J. A. Vaillancourt, \$12.
 J. Gervais vs Stanislas Paré, Jr, \$28.
 J. Gervais vs Léonidas Gervais, \$32.
 L. Lemarbre vs Wm. Tattey, \$20.
 J. O'Leary vs Wolf Golickman, Montréal & F. R. Lonergan, Ottawa, \$39.
 National Life et al vs W. R. Maxwell, \$10.
 Duchesne & Grimard, Ltd. vs E. Boisclair, \$51.
 E. Jepage vs E. Labelle, \$73.
 J. P. Lafrenière vs J. Chavarie, \$25.
 Crescent Turkish Bath Co., Ltd. vs T. Marcell, \$17.
 J. Messier vs Mme Auguste Cyro et vir., \$10.

W. Legault vs R. Jetté, Nominique, \$62.
 G. A. Lafontaine vs H. Gravel, St-Lambert, \$60.
 L. Denis vs A. Barbeau, \$10.
 P. M. Beaudoin vs A. Campeau, \$20.
 A. R. Fanning vs Soc. d'Organisation Ltée, \$60.
 E. E. Cummings vs N. Jacques, \$44.
 Rose & Laplante Ltd. vs J. A., \$30.
 Ass. des Commerçants Licenciés Vins & Liqueurs, Montréal vs D. Crépin, \$20.
 Mme E. Achin vs J. A. D. Houle, \$72.
 A. Beaulieu vs C. Garfield, \$24.
 A. Champagne vs J. Cardillac, \$55.
 J. Deslaurier vs Geo. Elliot, \$25.
 I. Caron vs M. Robert & L. Lanville, \$45.
 A. Grisé vs Vve R. Taylor, \$21.
 A. C. Struthers vs S. Dickson, \$10.
 A. Beaugregard vs E. Guenette, \$84.
 J. Routtenberg et al vs H. Were, \$63.
 E. L. de Bellefeuille vs Sam Labrecque, \$16.
 S. Margolin vs A. B. Zudick & L. H. Aber, \$26.
 P. E. Roy vs Ls Chicoinne, \$52.
 Notre-Dame de Grâces Coal Co. vs N. Fleishman, \$21.
 M. Bigras vs A. Giguère et al., \$24.
 H. Bouclez vs A. L. Gingras, \$73.
 A. Drouin & Cie vs O. Z. St-Cyr, \$39.
 J. Lortie vs H. Benoit, \$16.
 H. Lalonde vs Ls Lanthier, \$20.
 H. Lalonde vs F. X. Marcotte, \$13.
 H. Lalonde vs T. Maxwell, \$19.
 A. Piché vs Nap. Marchand, \$28.
 Mme J. Z. Gauthier vs Geo. Dénomme, \$17.
 T. Dagenais vs W. A. Learn, \$39.
 Greenfield Land & Const. Co., Ltd. vs Mme A. J. Brooks et vir., \$17.
 N. Laforest vs Jos. Laing, \$14.
 Mme N. Gascon vs Henri Clavel, \$70.
 J. V. Boudrias, Ltée vs H. Sauriol, \$15.
 A. Lecavaller vs J. B. Z. Richer, \$17.
 D. Brunet vs Mme Moysus Groghan, \$59.
 H. N. Gar(ceau vs Jos. Thibault, \$66.
 W. Drouin & Co. vs Mms C. St-Pierre, \$26.
 New York Central Railroad Co. vs M. E. Wherry, \$18.
 G. Duland vs W. H. Rodgers, Jr, \$37.
 P. O. Coulombe & Cie vs Z. St-Cyr, \$31.
 T. Dagenais vs J. D. Tennant, \$63.
 Mme E. Dagenais et vir. vs F. W. Stone, \$90.
 A. Marcotte vs L. Rousseau, \$84.
 M. L. H. & P. Co. vs J. R. Prévost, \$15.
 M. Choma vs P. Makroff, \$15.
 C. E. U. Turcot vs D. Decker, \$35.
 A. C. Struthers vs J. P. Calmers, \$16.
 O. Mayrand vs Frs Lamarche, \$16.
 V. Brosseau vs Alf. Voisard, \$24.

ABANDON JUDICIAIRE

Par Herbert White Orborn, Montréal — D. Packard, gardien provisoire.
 Nestor Beauchemin, Lachine — Art. Ste-Marie, gardien provisoire.
 Par H. White Osborn, Montréal — Ph. Proulx, gardien provisoire.
 Par Joseph Parent, Rosedale Dairy, Montréal — Chartrand & Turgeon, gardiens provisoires.

Ferronnerie, Quincaillerie, Peinture, Vernis, Vitres, etc.

MARCHE DE MONTREAL LA QUINCAILLERIE

Les changements de prix enregistrés durant la semaine ont été vers la baisse en ce qui concerne la quincaillerie en fer malléable pour les voitures de promenade et de travail, la cire, le câble de coton, l'huile à combustible et les articles émaillés. Il y a eu hausse sur les carabines fabriquées aux Etats-Unis, bien que le ton soit plus fort sur le cuivre en lingot, et que son prix n'ait pas été changé.

Les conditions générales du marché de la quincaillerie sont assez satisfaisantes. Le volume des affaires est formé, en grande partie, de petites commandes, nécessitant beaucoup de travail de détail, mais qui, en somme, sont très satisfaisantes. Les commandes de la campagne sont non seulement meilleures, mais il y a eu une grande amélioration à la ville même.

Les indications sont favorables pour un meilleur commerce immédiat et l'expédition par vaisseaux augmente tous les jours dans le port. Les marchés pour la plus grande partie sont fermes.

LES CARABINES A LA HAUSSE — LES MALLEABLES A LA BAISSSE

Carabines, malléables. — Une avance de 5 pour cent environ a été enregistrée ici sur diverses carabines fabriquées aux Etats-Unis. C'est un nouveau record pour ces marchandises. Divers malléables, tels que les bouts, les agrafes, les crampons centraux, etc., ont été réduits de prix. Les changements représentent une réduction générale d'environ 10 pour cent.

LES CLEFS (WRENCHES) REDUITS, DE MEME QUE LES ECROUS ET LA CIRE

Ecrous, cire, clefs. — Des réductions ont été faites encore sur les écrous. Les escomptes suivants sont actuellement en vigueur: tête plate, brillant, 77½ pour cent; ovale, 75 pour cent; rond, 75 pour cent; tête plate, en cuivre, 55 pour cent; ovale, en cuivre, 52½ pour cent; tête plate, en bronze, 50 pour cent; ovale, 47½ pour cent; rond,

47½%. Les cires diverses, y compris la paraffine, ont baissé de prix, les changements étant de ½c à 1c la livre. Les clefs (wrenches) de tuyau, modèles Stillson et Trimont ont subi une baisse. Les escomptes alloués sur les Stillson sont de 55 pour cent et sur les Trimont de 50 pour cent. C'est là l'escompte accordé par un marchand de gros, tandis qu'un autre fixe cette réduction à 10 pour cent.

LE CABLE DE COTON A LA BAISSSE; LES CORDAGES FERMES

Câble et cordages. — On rapporte peu de changement sur le câble. Les changements de prix portent surtout sur le manille et le sisal. Il n'y a pas de vente considérable pour le produit: une vente raisonnable et de saison étant tout ce que rapportent les manufacturiers. Les acheteurs ne sont pas enclins à prendre plus qu'il leur en faut pour leurs besoins immédiats. La base du prix reste celle-ci: Manille pur, 34c; manille anglais, 30c, et sisal, 27½c la livre. Le câble de coton est réduit par un marchand de gros à 64c la livre pour du câble de 3/16 pouce et à 63c pour du câble de ¼ de pouce et plus.

LES ARTICLES EMAILLES REDUITS — LES POELES ACTIFS

Poêles, articles émaillés. — Les prix restent fermes sur la plupart des articles émaillés, mais il y a eu un déclin pour les articles émaillés KK à une couche, l'escompte étant de 50 et 10 pour cent actuellement. Les autres lignes sont sans changement. Il y a un bon mouvement. Les ventes des poêles sont satisfaisantes, les marchands envoyant d'assez bonnes commandes. Pour les poêles à l'huile et à gaz, il y a eu une bonne vente exceptionnelle, les prix étant tenus fermes sur toutes ces lignes.

L'HUILE A COMBUSTIBLE BAISSSE — LA GAZOLINE — LE PETROLE

Huiles, gazoline. — Il n'y a eu qu'un seul changement au cours de la semaine et c'est un déclin pour l'huile à combusti-

ble qui est maintenant cotée à \$8.75 le baril. L'huile de charbon ou pétrole ne comporte pas de changement et elle continue à se vendre de 20 à 23 cents le gallon. Le prix de la gazoline n'est pas changé. Elle se vend 34c le gallon et sa demande augmente.

LES CLOUS SE VENDENT BIEN

Clous et broche. — Les prix restent les mêmes pour les clous de broche et les clous découpés, la base étant de \$4.75 les 100 livres. Les commandes reçues sont très satisfaisantes, comparées à celles des deux dernières saisons, et la vente de la campagne est meilleure que celle de la ville. Les produits de broche vont très bien aussi, et le ton n'est pas changé avec la base de la broche d'acier lisse ferme à \$5 les 100 livres.

LES BARRES RESTENT SANS CHANGEMENT

Fer et acier. — Beaucoup de fer et d'acier sont sortis des stocks des marchands de gros de semaine en semaine et il n'y a pas de plainte à formuler à ce sujet. Un ton ferme s'applique à ces deux commodités et il y a moins de probabilité de revisions qu'il y a une semaine ou deux. Naturellement, il faudra attendre quelque temps pour voir le résultat du retrait des restrictions du gouvernement aux Etats-Unis. Certains prévoient un affermissement de la base plutôt qu'un déclin, et la situation sera plus claire d'ici quelques semaines. A tout événement, les stocks d'acier sont très forts au moment où nous écrivons.

QUELQUES REDUCTIONS DE PRIX SUR LES TOLES D'ACIER

Tôles d'acier. — Le marché est plutôt incertain, et cela est attribué au désir de quelques intéressés à disposer de leurs approvisionnements à des prix faisant leur affaire. Les conditions du marché, relativement au prix, sont par suite très nominales. On rapporte un bon volume de ventes et les stocks de tôles ici sont très satisfaisants.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

Calibre 10	5.25	6.25
Calibre 12	5.30	6.30
Calibre 14	5.35	6.35
Calibre 16	5.45	6.50
Calibre 18-20	6.00	6.35
Calibre 22-24	6.05	6.40
Calibre 26	6.10	6.50
Calibre 28	6.40	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10 $\frac{3}{4}$ onces	8.35
Calibre 28	8.30
Calibre 26	8.50
Calibres 22 et 24	8.35
Calibre 20	8.35
Calibre 16	8.00
Calibre 18	8.35

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

LES PLOMBIERS SE SERVENT DE PRODUITS DE PLOMB

Produits de plomb.—Un beau volume d'affaires a été fait avec les produits de plomb. Les plombiers font plus d'affaires, et n'ayant pas porté un gros stock durant l'hiver, ils doivent se protéger maintenant pour plusieurs lignes. Les changements pour la semaine sont nuls et la base continue comme ci-dessous:

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.11 $\frac{1}{2}$
Rebuts de plomb	0.12 $\frac{1}{2}$
Courbes et trappes en plomb, Liste net.	
Courbes et trappes en plomb, 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.14
Plomb en feuilles, 3 à 3 $\frac{1}{2}$ la lb., pied carré, la lb.	0.10 $\frac{1}{2}$
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09 $\frac{1}{2}$
Feuilles coupées, $\frac{3}{4}$ c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.33
Soudure, strictement, la lb.	0.29
Soudure, commerciale, la lb.	0.27
Soudure, wiping, la lb.	0.25
Soudure à broche (No 8)—	
40-60	0.34
45-55	0.36 $\frac{1}{2}$
50-60	0.39 $\frac{1}{2}$
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE CUIVRE EST PLUS FORT; LE FER-BLANC ET LE PLOMB STABLES

Métaux en lingots. — Rien d'intéressant ne s'est produit au cours de la semaine sur le marché aux lingots. Il va sans dire que le commerce est content que les restrictions sur l'acier aient été levées aux Etats-Unis, et cela, il est à espérer, aura un effet salubre graduel sur le commerce.

Cuivre. — Il est plus ferme sous certains côtés, mais aucun changement local n'a eu lieu. Il y a eu une bonne vente à 18c la livre.

Fer-blanc. — Ce métal est intéressant pour plusieurs par suite du fait que le prix du gouvernement de 72 $\frac{1}{2}$ c la livre est encore en vigueur aux Etats-Unis. Tant qu'il en sera ainsi on n'achètera que les plus petites quantités dont on aura besoin. Le prix local reste sans changement à 56c la livre.

Plomb. — Il n'y a absolument aucun changement sur le marché du plomb, qui est très tranquille ici comme partout ailleurs. Il est à espérer que les affaires vont reprendre après que la paix sera signée. Le prix reste à 6 $\frac{1}{2}$ c la livre.

Antimoine. — Le marché est plutôt ferme. Le commerce n'est pas considérable et les ventes qui sont faites le sont à 8 $\frac{1}{2}$ c la livre.

Salpêtre. — Les tendances sont plus faciles afin d'induire les acheteurs à acheter, mais il y a une pénurie de commandes. Le prix reste à 8 $\frac{1}{2}$ c la livre.

Aluminium. — Sans changement. La moyenne des commandes est remplie à 38c la livre.

Aluminium — Sans changement. La moyenne des commandes est remplie à 38c la livre.

Fer en Guense — On s'attend à une amélioration du marché, tenant que le gouvernement a abandonné son contrôle. Le prix reste à \$45 la tonne.

LE MARCHE DE LA PEINTURE

Tout indique que la saison de la peinture sera très active. Les manufacturiers sont en bonne position de répondre aux demandes et à en juger par le volume actuel des commandes arrivant des voyageurs et par la poste, il n'y a pas à s'inquiéter de la vente de la peinture pour cette saison. Les marchés sont généralement stables; l'huile de lin étant particulièrement ferme, tandis que la térébentine aussi est si ferme qu'elle laisse prévoir une hausse prochaine. Le blanc de plomb et le mastic demeurent sans changement, et le ton reste ferme pour les peintures, les vernis et plusieurs des spécialités. On ne s'attend pas à des changements immédiats sur les lignes manufacturées.

L'HUILE DE LIN MONTE DE 1c

L'huile de lin se vend de \$1.84 à \$1.88 le gallon par lots d'un seul baril. Cela veut dire une avance de 1c sur le prix de ces jours derniers. Cette hausse tou-

tefois n'indique pas clairement le ton du marché de la graine de lin, mais elle reste encore autour de la marque de \$4. Aucun des broyeurs ne s'attend de voir des réductions actuellement. "La graine est rare et nous ne nous attendons pas à beaucoup de soulagement d'ici à la prochaine récolte. Des commandes sont reçues des centres américains pour l'approvisionnement de l'huile canadienne, et ce n'est pas un cas ordinaire. L'Inde est très éloignée. La graine de la République Argentine n'arrivera pas, probablement, en grandes quantités. On s'attend à ce qu'il y ait assez d'huile pour répondre aux besoins domestiques, mais les approvisionnements peuvent ne pas être excessifs, et l'on peut avoir de la difficulté à se procurer de l'huile à mesure que la saison active approche. L'huile à deux dollars est chose possible avant longtemps.

Nous cotons:

Brute—

	Gal.	Imp.
1 à 4 barils	1.84	1.88
5 à 9 barils	1.83	1.87
10 à 25 barils	1.82	1.86

Bouillie—

1 à 4 barils	1.86 $\frac{1}{2}$	1.90 $\frac{1}{2}$
5 à 9 barils	1.85 $\frac{1}{2}$	1.89 $\frac{1}{2}$
10 à 25 barils	1.84 $\frac{1}{2}$	1.88 $\frac{1}{2}$

LA TERE BENTINE ENCORE RARE; SE VENDRA PLUS CHER

Térébentine. — Les consignations sont excessivement difficiles à obtenir, et les vendeurs de peinture ont des délais à subir. Les commandes placées par eux sont livrées d'une manière très lente. Les tendances du prix sont décidément vers l'affermissement et il ne serait pas étonnant que la cote monte bientôt. Il y a un bon mouvement.

Nous cotons:

Térébentine—

	Gall.	Imp.
De 1 à 5 barils	\$1.10	à \$1.12
Petits lots	1.17	1.28
(Paquets extra).		

LE MASTIC ACCUSE UNE DEMANDE ACTIVE

Mastic. — L'activité est la caractéristique des marchés du mastic, et toutes les variétés se vendent en quantités normales pour la saison. De fait, les commandes sont plus encourageantes et les détaillants s'approvisionnent pour le besoin de leur commerce qui devient plus considérable de semaine en semaine. Les prix sont maintenus, mais il n'y a pas de changement dans les quotations,

Nous cotons:
Mastic Standard—

	5 tonnes	1 tonne	Au-dessous de 1 tonne
En barils	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En ½ barils	5.15	5.40	5.75
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	8.85	9.20
En caisses 100 lbs	7.15	7.40	7.75

Mastic à l'huile de lin pure, \$2 les 100 lbs de plus que les prix ci-dessus.

Mastics de vitriers, \$1,60 les 100 lbs de plus que les prix ci-dessus.

Termes: 2%, 15 jours, net 60 jours.

BEAUCOUP DE PLOMB EST VENDU MAIS LES PRIX SONT FERMES

Blanc de plomb dans l'huile.— Une très grande demande existe pour le blanc de plomb dans l'huile et il y a un mouvement continu des broyeurs aux détaillants. Les approvisionnements sont en bonne tenue et les tendances du marché sont sans changements, le plomb étant maintenu à peu près la même base que ces dernières semaines, les changements sur le prix du plomb brut étant plutôt sans importance. Les quotations restent celles-ci: Par lots de 5 tonnes, les 100 livres, \$15.50; par lots de 1 tonne, \$16; et en plus petites quantités, \$16.35.

LES MARCHANDS DE PEINTURE RAPPORTENT D'EXCELLENTE VENTES

Peintures mélangées, spécialités.— Il y a un splendide volume d'affaire ces jours-ci, et le personnel des entrepôts doit travailler durant plusieurs heures supplémentaires pour remplir les commandes reçues. Lorsque la saison de la peinture battra son plein, on s'attend à ce que les affaires, soient meilleures et plus considérables que jamais, et il y a toutes les raisons de croire que l'année 1919 fera sa marque dans le mouvement en avant de l'industrie de la peinture. Le ton des prix est décidément ferme, et un manufacturier signale le fait que la question de la hausse des prix a déjà reçu la considération des intéressés américains, bien que la chose n'ait pas été

encore considérée ici. A tout événement, ce manufacturier ne s'attend pas à ce que le déclin soit du tout considéré.

PEINTURES ET VITRES

Alabastine.
Couleurs et blanc—en paquets 2½ livres, \$8.90 les 190 livres, en paquets de 5 livres, \$8.40 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

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

Bleu.
La livre 0.13 0.14

Couleurs (sèches)	la livre
Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres	0.07
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres	0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres	0.07
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres	0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.25
Vert Chrome, pur	0.35
Chrome jaune	0.17 0.31
Vert Brunswick, 100 livres	0.12
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 liv.	0.06
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.04
Rouge Vénitien, No 1	0.02½
Noir fin, pur sec	0.15
Ochre d'Or, 100 livres	0.06½
Ochre blanche, 100 livres	0.04
Ochre blanche, barils	0.03
Ochre jaune, barils	0.03½ 0.05
Ochre français, barils	0.06
Ochre sapin, 100 livres	0.07 0.08
Oxyde rouge canadien, bbls	0.02½
Rouge Super Magnetic	0.02½
Vermillon	0.40
Vermillon anglais	2.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.	
Rouge Vénitien	0.21
Rouge Indien	0.35
Jaune chrome, pur	0.53
Ochre d'or, pur	0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25 0.28
Verts, purs	0.28 0.35
Terres de Sienne	0.32
Terres d'Ombre	0.32
Bleu Ultra-marin	0.52
Bleu de Prusse	1.50
Bleu de Chine	1.50
Noir fin	0.30
Noir ivoire	0.31
Noir de peintre d'enseigne pur	0.40
Noir de marine, 5 livres	0.20

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	\$6.50
Albagloss	3.50

Colle.
Colle All-Round Brantford—
Caisse No 7, 50 ppts de 1 lb. \$25.00
Caisse No 8, 100 ppts de ½ lb. 28.00
Caisse No 9, 200 ppts le ¼ lb. 35.00

Vitre	Simple épaisseur	Double épaisseur
Les 100 pieds		
Au-dessus de 25	\$16.80	\$22.90
26 à 34	17.80	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85		45.45
86 à 90		48.85
91 à 94		49.80
95 à 100		58.55
101 à 105		65.35
106 à 110		73.10

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

Glaces	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.35
Glaces de 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, 25 pour 100.
Livraison en ville 33-1-3 pour 100.
Clous de vitriers.
Recouverts zinc, \$1.56-\$1.62 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB (moulu dans l'huile)

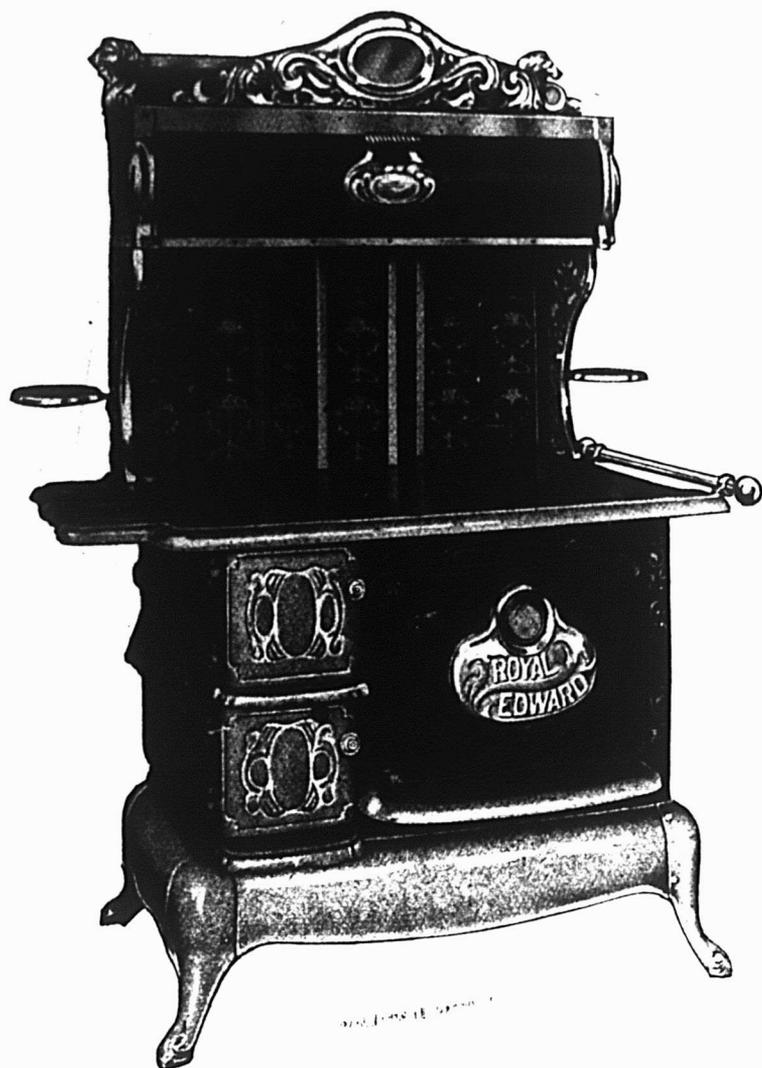
	Montréal	Toronto
Anchor, pur	\$16.00	\$16.30
Crown Diamond	16.00	16.30
Crown, pur	16.00	16.30
Ramsay, pur	16.00	16.30
Green Seal	16.00	16.30
Moore, pur	16.00	16.30
Tiger, pur	16.00	16.30
O. P. W. Dec., pur	16.00	16.30
Eléphant, véritable	16.50	16.80
Red Seal	16.00	16.30
Decorators, pur	16.00	16.30
O. P. W. anglais	16.20	16.50

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$18.45, Toronto; \$18.15, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

Vert de Paris	
En barils, environ 600 lbs	0.48
En kegs de 250 lbs	0.48½
En barillets, 50 et 100 lbs	0.49
En barillets, 25 lbs	0.50
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs	0.52
En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs	0.54

" SANS EGAL "

LES POÊLES EN FONTE "ROYAL EDWARD"



Offrent tous les avantages de l'utilité, de la durée et de l'économie.

Absolument le genre d'argument honnête que vous voulez donner à votre client. Il est si facile et si satisfaisant de vendre un poêle qui ne vous vaudra que des éloges.

Les Poêles en fonte "Royal Edward" sont commodes et recommandables, parce que chacune des caractéristiques de leur construction a été perfectionnée au plus haut degré. Ils sont honnêtement construits par des ouvriers habiles et seuls des matériaux de la meilleure qualité entrent dans leur fabrication. Au point de vue de l'économie, ils sont une source de satisfaction pour la personne qui s'en sert — tout en dépensant peu de combustible, ils donnent le plus de chaleur — surtout dans le four, à la fois spacieux et garanti cuire uniformément.

Ce sont là des arguments convaincants qui devraient intéresser tous les marchands et leur faire faire des ventes.

Détails du Poêle Illustré No 169-21

Four, 20 x 20½ x 13".
Foyer à bois, 27 x 10 x 10".
Foyer à charbon, 19 x 8 x 8".
Nombre de ronds, 6 à 9.
Porte du foyer, 8 x 6".
Pesanteur, 600 lbs.

Lisez ceci si vous voulez savoir que nous avons une superbe proposition pour les marchands actifs tenant à vendre une bonne ligne — ce qui veut dire de bonnes affaires pour vous et pour nous — une carte postale vous procurera notre catalogue et renseignements supplémentaires.

THE CANADA STOVE & FOUNDRY COMPANY, Limited

Bureau principal:

VILLE SAINT-LAURENT,

MONTREAL

Succursale: 104 avenue DeLorimier

Les Papiers à Tapisser STAUNTONS

sont la sorte qui fait faire plus de profits au marchand.

Ils attirent le commerce à son magasin, et lui amènent de nombreux clients satisfaits.



Les Papiers "Tout Rognés" Staunton causent beaucoup moins de désordre dans la maison, tandis qu'on les pose, c'est pourquoi les gens les demandent naturellement.

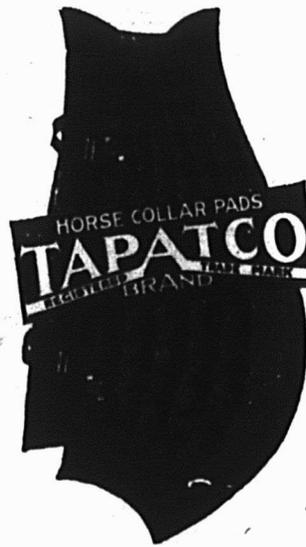
Attendez le voyageur de Stauntons avant de donner votre commande de Papiers à Tapisser.

STAUNTONS LIMITED

Manufacturers de Papiers à Tapisser

TORONTO, CANADA

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



Moins cher qu'un fouet et meilleur pour votre cheval
Un cheval avec l'encolure ou l'épaule contusionnée, écorchée et échauffée ne peut gagner son avoine. Le fouetter ne peut qu'augmenter sa souffrance. Vous pouvez prévenir semblable blessure pour moins que le prix d'un bon fouet. Garnissez votre fidèle animal de TAPATCO — la bourrure avec notre

Nouveau Crochet d'Attache Patented

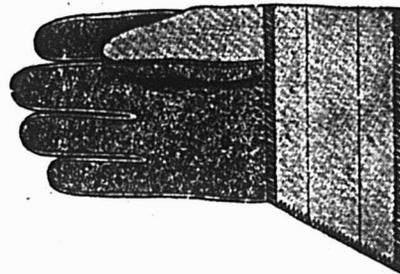
(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)
Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

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

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK



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

Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesantur légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandez-en à votre marchand en gros.
THE AMERICAN PAD & TEXTILE CO.
CHATHAM, ONT.

LES MEILLEURS ARROSEURS

L'Arroseur STURDY

Capacité :

3½ gallons Impérial.

La manière de s'en servir est imprimée en français et en anglais.

Les clients difficiles demandent le meilleur arroseur havre-sac. Vendez-leur ces arroseurs et ils sont satisfaits.



L'Arroseur CROWN

La jarre ordinaire de ménage d'une pinte s'adapte à cet arroseur. Lance un jet double.

Universellement employé à la maison, dans le jardin, l'écurie et le garage.



Etes-vous Prêt ?

THE COLLINS MFG., CO.,
411-415 Symington Avenue, Toronto, Ont.

MARQUE



CROWN

Harnais Heney

Les vendeurs de Heney sont toujours contents de voir le représentant de Heney, parce qu'il leur vend une ligne qu'il est avantageux de tenir en stock. Partout, au Canada, les propriétaires de chevaux préfèrent les harnais Heney — marque Crown.

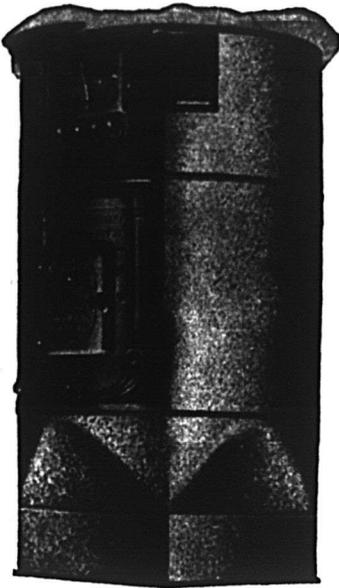
HENEY HARNESS & CARRIAGE CO.,
LIMITED

Manufacture: à Montréal

Salles d'échantillons et bureaux des ventes pour Québec: angle des rues St-Joseph et St-Roch.

Siège social: Carriage Factories, Limited,
Toronto.

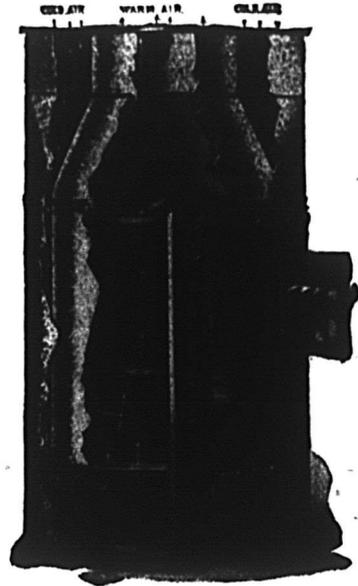
Voici la Fournaise Hecla SANS TUYAU qui augmentera vos ventes — accroîtra votre commerce



Encore une fois, Clare Bros. sont les premiers à mettre sur le marché une innovation — cette fois-ci il s'agit d'une fournaise.

La Fournaise "Hecla" sans tuyau est une fournaise offrant tous les avantages de la "Hecla" — mais modifiée pour répondre au besoin d'une installation de chauffage sans tuyaux. Les caractéristiques brevetées: plat à eau circulaire — boîte à feu en acier cannelée — joints fondus à même à l'épreuve de la poussière et du gaz — qui ont fait de l'"Hecla" la fournaise qui se vend le plus au Canada — ont toutes été incorporées dans la fournaise sans tuyau.

Et elle CHAUFFERA les bâtisses. Le principe sur lequel tout le chauffage sans tuyau est basé est appliqué d'une façon si scientifique dans la Hecla sans



tuyau que tout l'édifice devient confortable et chauffé uniformément. Et la température dans toutes les pièces est uniforme. Le volume de l'air froid et chaud est proportionné avec tant de soin qu'il est impossible d'avoir une pièce trop chaude.

UNE SUPERBE PROPOSITION

L'"Hecla" sans tuyau sera accueillie avec faveur par votre clientèle ordinaire. Et elle est très facile à installer. Aucun tuyau à faire, à l'exception du tuyau de la fumée — pas de coudes à couper, rien qu'un registre — elle est complète en elle-même. Vous n'avez pas besoin de plusieurs ouvriers pour installer une fournaise "Hecla" sans tuyaux. Et elle offre un bien plus gros marché pour vous. Les maisons sans tuyaux de fournaise installeront une fournaise sans tuyau. C'est la fournaise idéale pour les églises, les écoles ayant une seule classe, les salles, etc. Elle établira la circulation nécessaire, si nécessaire à la santé et que ne donne pas le chauffage à la vapeur ou à l'eau chaude. Elle servira également d'auxiliaire le printemps et l'automne, lorsque l'on n'a besoin que d'une chaleur temporaire. Les maisons avec cave où il n'y a pas de place pour les tuyaux n'hésiteront pas à acheter une fournaise sans tuyau.

Une fournaise Hecla sans tuyau vous donnera un marché beaucoup plus considérable que celui que vous avez actuellement.

Demandez plus de renseignements au sujet de cette fournaise perfectionnée. Ecrivez aujourd'hui même pour avoir notre catalogue. Nous avons encore quelques territoires d'ouverts pour des agents. Demandez nos conditions pour avoir votre territoire.

Nous avons actuellement une brochure très complète décrivant la Fournaise Hecla sans tuyau. Demandez-en un lot et distribuez-la parmi vos acheteurs en perspective.

Clare Bros. & Co.,

LIMITED

PRESTON, — ONTARIO.

CLARE BROS., WESTERN LIMITED

Winnipeg, Saskatoon, Calgary

RACE HUNT & GIDDY

Edmonton



Les Clôtures et Barrières "Invincible"

Ne sont vendues que par l'intermédiaire des marchands, à des prix qui sont raisonnables.

Vous pouvez réaliser un bon profit — faire face à la concurrence des maisons vendant par malle et offrir à vos clients des marchandises que vous avez en mains en tenant la Clôture "Invincible".

La Clôture "Invincible" donne depuis de nombreuses années le maximum de satisfaction dans tout le Canada.

Cette bonne clôture est manufacturée entièrement au Canada, depuis le minerai jusqu'au matériel fini. Beaucoup d'autres marques sont simplement bouclées avec du fil de fer importé.

Nous vous créons des marchés

Notre vaste campagne de publicité dirige les affaires vers votre magasin.. Nous adressons en ce moment 75,000 catalogues aux fermiers et complétons en même temps cette publicité par des annonces dans les principaux journaux de ferme.

Echantillons, Prix et Renseignements Complémentaires vous seront gracieusement envoyés sur demande.

THE STEEL COMPANY OF CANADA,
LIMITED

Rue Notre-Dame Ouest, MONTREAL

Assurez-vous d'avoir assez de stock

POUR LE MOIS DE JUIN

Rien ne déplaît plus à un client que le fait d'avoir à attendre que vous ayez regarni votre stock. Examinez vos tablettes aujourd'hui et envoyez-nous votre commande d'assortiment immédiatement pour qu'elle vous soit livrée le plus tôt possible. Vous ne courez pas alors le risque de perdre des ventes ni de désappointer vos clients.

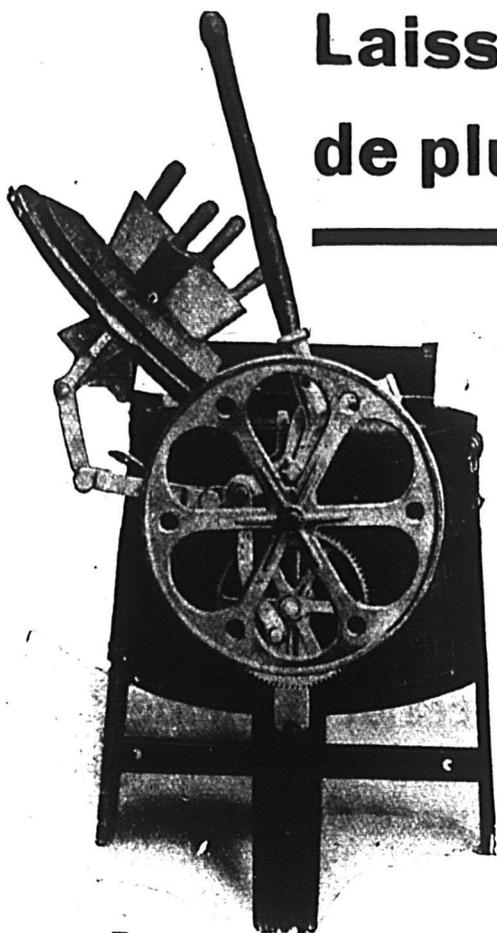
THE CANADA PAINT CO
LIMITED



PAINT-VARNISH & DRY COLOR MAKERS-LINSEED OIL CRUSHERS
FACTORIES & OFFICES-MONTREAL-TORONTO &
WINNIPEG-OXIDE MINES-RED MILL-QUEBEC



Laissez-nous vous aider à faire de plus grosses affaires en 1919



La Machine à Laver
"Beaver" de Connor.
C'est une merveille!

AVEZ-VOUS entendu parler des Machines à Laver "Connor"? La ligne qui se vend le mieux et la plus moderne sur le Marché Canadien.

Plusieurs modèles soit Electriques, soit à Moteur, à Gaz, à Pouvoir d'eau ou à Main. Aussi Tordeuses, Supports, Planches à repasser et à pétrir, Barrattes, etc.

Si vous êtes anxieux de faire de gros profits et des ventes rapides, écrivez-nous pour prix et conditions. Nous avons une proposition intéressante et sortant de l'ordinaire à vous faire.

J. H. CONNOR & SON

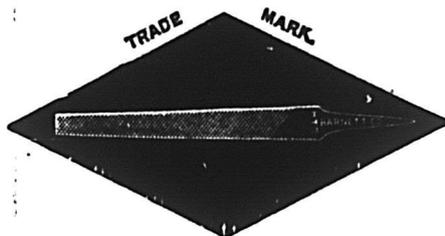
OTTAWA, ONT.

FABRIQUE DE LIMES BLACK DIAMOND

FONDEE EN 1863

Douze Médailles de
Récompense aux
Expositions

INTERNATIONALES



INCORPOREE EN 1895

MEDAILLE D'OR
Grand Prix Spécial
Atlanta, 1895.

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

G. & H. Barnett Company,

Philadelphie (Pe.)

Propriété exploitée par la Nicholson File Co.



LA PEINTURE PREPAREE

"GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

composée suivant des formules exclusives, de blanc de plomb, de blanc de zinc, d'huile de lin et de matière colorante, le tout de première qualité.

Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands

The Georgia Turpentine Co.

Térébenthine, huile à peinture, blanc de plomb, etc.

2742 rue Clarke

MONTREAL

**CLEFS (wrenches) FORGÉES AU MARTEAU-PILON
SUPERIEURES DE WILLIAMS
POUR TOUS LES USAGES**



**Grandes et petites, courbes et droites, épaisses
et minces**

40 modèles réguliers avec un choix d'environ 1,000 largeurs d'ouvertures de 3/16 à 7 1/2 pouces. Ecrivez pour avoir la brochure.

J. H. Williams & Co.

"LES FABRICANTS DE CLEFS"

122 RICHARDS ST. BROOKLYN, N.Y.
Représentants canadiens:

THE CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.
MONTREAL et QUEBEC

La Confiance

compte pour les deux-tiers
dans le succès d'une vente.

LA PEINTURE RAMSAY'S

inspire confiance. La qualité et
la confiance sont des facteurs
dominants en matière de pein-
ture, et les Peintures Ramsay
possèdent ces deux éléments.

Ecrivez-nous au sujet de notre proposition au marchand.

*"La Peinture Correcte pour
Peindre Correctement"*

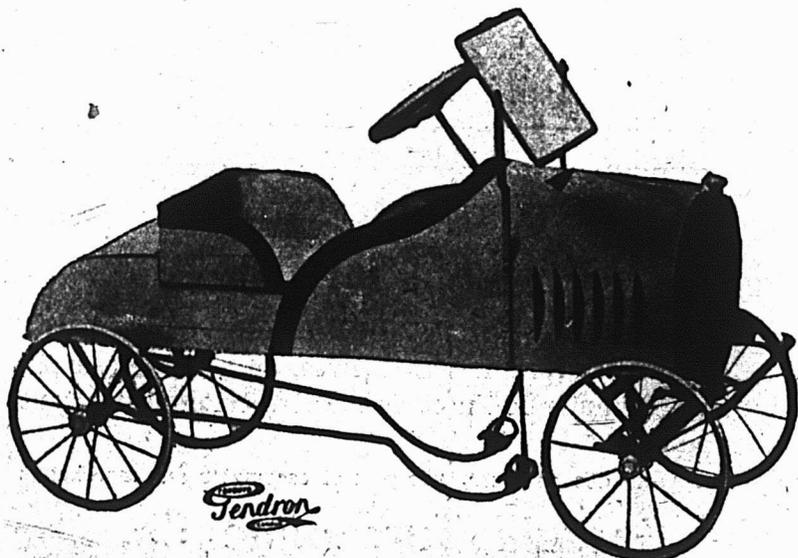
A. RAMSAY & SON COMPANY
Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842
TORONTO MONTREAL VANCOUVER

Comme celle de Papa—Une Véritable Voiture de Course

Notre nouvelle ligne d'AUTOMOBILES POUR GARÇONNETS ET FILLETES est absolument différente de toutes les autres lignes du genre sur le marché. L'apparence générale et la construction de ces voitures ressemblent à celles des automobiles. Elles sont munies de toutes les commodités les plus nouvelles, avec de la force et de la durabilité partout.

L'AUTOMOBILE No 37 EST ILLUSTRE ICI — Cadre en bois choisi, recouvert de tôle d'acier; carrosserie peinte jaune et à rayures; train et roues émaillés noirs; brise-bise en métal avec vitre en celluloïd; imitation de manettes du gaz et de l'allumage; bouton représentant le démarreur automatique.

Ecrivez pour avoir le catalogue et nos prix.



Gendron Manufacturing Co., Limited
Rues Duchess et Ontario, - - - Toronto, Ont.

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.

Nap. Gendron vs M. Desjardins, 26 mai, 1 p.m., 471 Duluth Est, Desrochts.

Montreal Abattoirs Ltd. vs I. Levinoff, 26 mai, 11 a.m., 235-avenue Oxford, Coulu.

A. S. Déglise vs Didier Garneau, 26 mai, 10 a.m., 438 Centre, Blenjonetti.

R. Leduc vs Wm. Lambert, 26 mai, 1 p.m., 128 William-David, Trudeau.

David Dunkner vs C. Seesaltz, 27 mai, 11 a.m., 1147 de Lorimier, Trudeau.

A. Poirier vs Léon Molleur, 28 mai, 11 a.m., 16 Bourassa, Brouillet.

AVIS DE DIVIDENDE

Jos. Dagenais & Co., de Farnham, un premier et dernier dividende, payable le 24 mai, par Vincent Lamarre, curateur.

Maison du bon goût, Montréal, un dividende payable le 22 mai, par Paquet & Bonnier, curateurs.

J. Alph. Beaudoin, de Charny, un premier et dernier dividende, payable le 26 mai, par J. P. E. Gagnon, curateur.

Avila Robert, de l'Ange-Gardien, un premier et dernier dividende, payable le 28 mai, par Eugène Léveillé, curateur.

Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

1057. Rales de voiture, moyeux et jantes — Une maison de Glasgow aimerait à entrer en négociations avec les exportateurs de ces articles.

1061. Clous de broche — Une maison de Glasgow aimerait à recevoir des offres pour l'exportation au Brésil des clous de broche.

1079. Cordage — Un agent de manufacturiers des Barbades, des Indes Occidentales Anglaises, représentant de plusieurs grandes maisons américaines et canadiennes, désire représenter une maison de cordage du Canada.

1082. Clous et chevilles — Une maison des Barbades serait désireuse d'entrer en négociations avec une maison canadienne faisant l'exportation des clous et des chevilles (spikes).

1089. Séchoirs à linge en bois — Une maison de Londres fait rapport qu'il y a un marché dans la Grande-Bretagne pour les séchoirs à linge en bois, et elle aimerait à entrer au plus tôt en relations avec des manufacturiers canadiens.

1090. Blocs pour rouleaux en érable — Un correspondant de Yorkshire demande les noms de manufacturiers canadiens de blocs à rouleaux en érable pour essoreuses.

1098. Portes en bois et cadres de fenêtres en bois — Une compagnie de Londres désire acheter immédiatement 10,000 portes en bois et 10,000 cadres de fenêtres en bois, de grandeurs assorties, conformément aux plans et devis déposés au Bureau des Informations Commerciales, du Ministère du Commerce, Ottawa.

1099. Saumon et fruits en conserves, pommes en boîtes — Un marchand d'Edimbourg aimerait à acheter du saumon et des fruits en conserves ainsi que des pommes en boîtes.

1100. Produits alimentaires. Instruments aratoires, accessoires laitiers — Une maison anglaise ayant des succursales au Canada, au Sud-Africain et au Danemark, désire entrer en communication avec des manufacturiers canadiens de produits alimentaires, d'instruments aratoires

et d'accessoires pour l'industrie laitière.

1101. Machines automatiques pour faire des ressorts — Une maison d'Irlande, qui se propose de fabriquer des ressorts pour capitonages aimerait à se procurer des machines automatiques canadiennes pour faire des ressorts.

1102. Phonographes, etc. — Une agence de Terre-Neuve désire entrer en communication avec des manufacturiers canadiens de phonographes bon marché; s'occuperait aussi d'une ligne de records-disques pour machines à aiguille.

1103. Beurre, fromage et oeufs — Un importateur belge désire entrer en relations avec d'importants expéditeurs canadiens de beurre, fromage et oeufs.

1104. Conserves — Une maison de marchands de vins en gros de Belgique, fondée depuis 100 ans, se propose de s'occuper de la vente des conserves. Elle aimerait à communiquer avec compagnies canadiennes pouvant lui fournir du homard en boîtes, du saumon, du boeuf salé, de la langue et des jambons. Les meilleures références quant au crédit de cette maison seront fournies au Canada et en Belgique. Le représentant de la maison est actuellement à Montréal et il aimerait à rencontrer les représentants des maisons que cette proposition intéresserait.

1105. Représentation — Un importateur belge bien connu des meilleurs acheteurs désire représenter des maisons de confiance pouvant exporter des brosses, manches, articles en bois, éponges, nattes, chamols, époussettes, câbles, linges de ménage, savon, etc.

1106. Ficelle et Filets de pêche en coton — Une maison de Tasmanie, faisant un commerce considérable de filets de pêche et d'accessoires pour la pêche désire avoir une consignation initiale de fabricants canadiens de filets de pêche. On pourra consulter les spécifications au Bureau des Informations Commerciales, Ministère du Commerce, Ottawa.

1107. Une maison de Surat, Indes, avec un capital d'environ 1,000,000 roupies (une rouble équivaut environ 32½ cents) désire recevoir des approvisionnements réguliers d'huile de charbon du Canada.

1108. Quincaillerie — Une maison des Indes, ayant un capital d'environ 1,000,000 roupies (la rouble équivaut

à 32½ cents de notre monnaie) désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de quincaillerie pour l'exportation aux Indes.

1109. Produits alimentaires — Un marchand de Lyon désire représenter des manufacturiers canadiens de produits alimentaires, surtout des maisons ayant une marque de fabrique.

1110. Moutons — Une femme d'affaires de France désire acheter au Canada 200 moutons par mois.

1111. Légumes et fruits en conserves — Une femme d'affaires de France désire importer du Canada des fruits et des légumes en conserves ainsi que des pommes fraîches.

1112. Fil de lin, toile — Un marchand à commission de Retournac (Haute-Loire), France, désire représenter des manufacturiers de fil de lin et de toile de table blanche. Il dit: "Il y a un gros marché d'assuré, vu que la Russie et la Belgique, nos fournisseurs ordinaires, ne sont pas actuellement en position de fournir ce qu'il nous faut."

1113. Marchand à commission — Un homme d'affaires canadien expérimenté, ayant le grade de lieutenant-colonel dans l'armée canadienne d'outre-mer se propose de s'établir à Londres comme marchand à commission. Il aimerait à entrer en communication avec des manufacturiers canadiens désirant avoir un représentant dans le Royaume-Uni.

1114. Légumes secs, etc., petite machinerie brevetée, outils et spécialités d'ingénieurs — Une maison de marchands généraux et d'agents manufacturiers de Londres désire avoir agences de spécialités telles que: légumes séchés. Elle est également en position de s'occuper de la vente de petites machines brevetées, outils et accessoires d'ingénieurs. Elle se déclare prête à financer des consignations jusqu'à un montant substantiel à commission, les marchandises étant laissées aux expéditeurs jusqu'à ce qu'on en ait disposé. Références.

1115. Petits objets tournés en bois — Une maison de Londres demande l'adresse de manufacturiers de petits objets de bois tournés tels que ceux employés dans la fabrication des bouchons de diverses dimensions, etc. Des échantillons, des spécifications et autres renseignements peuvent être obtenus du Bureau des Informations Commerciales du Ministère du Commerce, Ottawa.

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.—Laminoirs, Forges et Ateliers de Finissage à New-Glasgow (N.-E.).

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

OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGING LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

LA CONSTRUCTION

BIENVILLE

Décoration de la chapelle (\$6,000) des Soeurs de la Charité de St-Louis. Supérieure: Soeur Thérèse de Jésus.

CAP DE LA MADELEINE

La commission scolaire propose d'ériger une académie de \$50,000. Le site a été acheté et la construction commencera cet été.

La commission scolaire se propose également d'ériger une école de \$8,000. L'architecte n'est pas encore nommé. La bâtisse aura 4 pièces.

GRAND'MÈRE, Qué.

2 magasins et logements de \$20,000, pour J. M. S. Marcotte. L'architecte n'est pas encore nommé. Fondation en béton et construction en brique solide avec chauffage à l'eau chaude.

IBERVILLE

Modifications (\$4,000), à la résidence de Aldéric Lauron, 2537 rue Notre-Dame Ouest, Montréal. Architecte: Edgar Prairie, 502 Ste-Catherine Est, Montréal.

LACHINE

Soumission demandée pour l'installation d'un système de chauffage pour le compte du conseil de ville. Les soumissions seront reçues jusqu'au 20 mai. Secrétaire-trésorier: Edgar Leduc.

LEVIS

Améliorations à la gare du Chemin de Fer du Gouvernement Canadien, sur l'avenue Laurier. Le travail sera fait à la journée et il commencera bientôt.

MONTREAL

Modifications (\$1,300) à une résidence, 4 familles, 1065 rue St-Dominique, pour N. Menselston, 1111 rue Clarke. Travail à la journée.

Modifications (\$6,000) à un magasin, 98 rue St-Paul Est, pour Louis Quimet, Palais de Justice. La quincaillerie n'est pas encore achetée. Travail à la journée.

Modifications (\$1,100) à une résidence, 333 rue Plessis, pour le compte de C. H. Couter, 356 rue Plessis. Travail fait à la journée.

Réparations (\$1,500) à une fabrique, 345 rue Saint-Jacques, pour le

compte du Royal Trust, 107 rue St-Jacques. Travail fait à la journée.

Excavation (\$1,500) avenue Henri-Julien, pour le compte de Arthur Bienvenu, 3347 rue Drolet. On achètera des matériaux et le travail sera fait à la journée.

Garage public (\$3,000), 47 rue St-Timothée, pour le Dr J. A. Archambault, 212 avenue de l'Hôtel de Ville. On achètera des matériaux et le travail sera fait à la journée.

Fabrique de biscuits et de bonbons, avenue Brewster, pour la Montreal Biscuit Co., 207 avenue Ash.

Modifications à un magasin et à une résidence (\$1,500), 742 rue Ste-Catherine Ouest, pour la succession Grier, 1112 rue Notre-Dame Ouest. Travail à la journée. On achètera les matériaux.

Garage public, 1 avenue Duluth, Rosario Gauthier, 895 rue St-Valler, demandera à la ville la permission de l'ériger. Des détails seront publiés plus tard.

La Commission Scolaire Catholique se propose d'ériger une école pour plus de 500 élèves. Secrétaire-trésorier: N. Lafontaine.

Ecole de \$120,000 dans la paroisse de St-Thomas d'Aquin, pour la Commission Scolaire Catholique, 87 rue Ste-Catherine Ouest. Secrétaire-trésorier: N. Lafontaine.

2 fabriques de \$75,000, pour la Dupré Iron Works Co., Ltd. On aimerait à avoir des prix pour toutes les machineries, bouilloires, dynamos, etc.

Echange du téléphone (\$75,000), rues Bélanger et Boyer, pour la Cie du Téléphone Bell, 118 rue Notre-Dame Ouest. F. G. Webber, gérant.

Garage privé (\$1,900), 1717 avenue Papineau, pour Tél. Auger, 1717 avenue Papineau. Travail à la journée et l'on achètera tous les matériaux.

Modifications (\$2,500) à une résidence, 491 rue Wolfe, pour R. Dupras, 491 rue Wolfe. Travail à la journée et on achètera tous les matériaux.

Plans en préparation pour une maison à appartements, avenues Bernard et Outremont, pour le compte de Guénette & Cie, 160 Boulevard Pie IX. (Mais.). Architecte: C. Reeves, 83

rue Craig Ouest. Des soumissions seront demandées dans quelques jours.

POINTE-AUX-TREMBLES

Plans en préparation pour rallonge à une fabrique de chaussures pour le compte de la Canadian Footwear. Des soumissions seront demandées dans quelques jours. Architecte: C. Reeves, 83 rue Craig Ouest.

RICHMOND

Reconstruction de 3 brise-glace pour le compte du ministère des travaux publics du gouvernement fédéral.

SHAWINIGAN-FALLS

Plans en préparation pour magasin et résidence (\$18,000), pour le compte de L. J. A. Beauchemin.

Magasin et résidence (\$10,000), sur l'avenue de la Station, pour J. H. Fontaine.

Plans en préparation pour magasin et résidence (\$10,000), sur l'avenue de la Station pour A. Poirier.

Plans en préparation pour magasin et résidence (\$12,000) sur l'avenue de la Station, pour Moïse Yannah.

Plans en préparation pour magasin et résidence (\$8,000) sur la rue Tammarac, pour Nicolas Huses.

Magasin et résidence (\$12,000), pour le compte de Jos. Ducharme.

ST-UBALDE

M. Henri Dessurault se propose d'ériger un smelter et le travail de la construction doit commencer dans un avenir rapproché.

TEMISKAMING

36 résidences, semi-détachées (\$5,000 chacune), pour le compte de la Kipawa Co., Ltd., 355 Carré du Beaver Hall, Montréal.

TROIS-RIVIERES

Perte par le feu, maison à appartements, rue Notre-Dame, appartenant à P. A. Gouin, rue Notre-Dame. Pertes couvertes par les assurances.

Ecole technique de \$150,000, pour le gouvernement provincial. Les travaux vont être repris. Le reste des sous-contrats encore à donner seront annoncés plus tard.

SULFATE DE CUIVRE

Marque "Triangle"

Livraison rapide de la raffinerie ou de notre stock.

A. C. LESLIE & CO., Limited

560 rue Saint-Paul Ouest,
Montréal.

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

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

Renseignements de Trois-Rivières

BUREAU D'ENREGISTREMENT

Cité et district des Trois-Rivières

Semaine du 6 au 13 mai

Vente — Dame Jos. A. Désilets à Robert & Donat Tourville.

Obligation — Moïse & Philippe Janvier à Wellie Larivière.

Quittance — Vve Nap. Dufresne à Isaïe Lamy.

Vente — Hormisdas Melançon à Johnny Proulx.

Dissolution de société — Bastien & Frère.

Dissolution de société — St-Louis & Lord.

Cession — Wayland Williams à The Merchants Bank of Canada.

Quittance — Dr J. C. Gélinais à Adam Auger.

Obligation — Amédée Fournier à Ephrem Villemure.

Obligation — Alphonse Grenier à Trefflé Grenier.

Obligation — Amédée Boucher à Joseph R. Boucher.

Obligation — Stanislas St-Pierre à Ernest Lacerte et al.

Obligation — Arthur Gélinais à Ernest Lacerte.

Vente — Valère Gagnon à Philias Pellerin.

Obligation — Philias Pellerin à Hormisdas Garceau.

Vente — Aldéric Héroux à Elie Bellemare.

Quittance — Aldéric Héroux à Elie Bellemare.

Quittance — Hermance Héroux et al. à Elie Bellemare.

Quittance — Victor C. Bellemare à Elie Bellemare.

Quittance — Zoël Bourassa à Elie Bellemare.

Quittance — J. Eug. Meunier à Elie Bellemare.

Quittance — Hercule Descoteaux à Elie Bellemare.

Quittance — Henri Désaulniers à Aldéric Héroux.

Obligation — Elie Bellemare à Pierre Bellemare & Alide Alary.

Obligation — Elie Bellemare à Sara Lamy.

Quittance — Agnès St-Yves à Charles Blais.

Quittance — Théodore Ricard à Azarie Maillette.

Obligation — Désire Lampron à Jos. E. Désaulniers.

Obligation — Armand Beaudry à Frs Gélinais.

Quittance — Dame Vildoric Gélinais à Armand Beaudry.

Quittance partielle — H. Montplaisir à Armand Beaudry.

Quittance — Dame Cyprien Pettier à J. D. Lampron.

Vente — Johnny Paquin à Corporation des Trois-Rivières.

Quittance — Corporation des Trois-Rivières à The Mechanical Engineering Co.

Quittance — Banque Nationale à A. M. Gauthier.

Déclaration sociale — Gervais & Gauthier.

Quittance — F. X. Bellemare et al. à L. A. Michaud.

Obligation — Joseph Lessard à Dame Benj. Bourgeois.

Vente — Vve Hormisdas Cloutier, à Narcisse Cloutier.

Quittance — Succ. Edwidge Béland à Alfred Béland.

Quittance — J. L. Sanschagrín à Cie Immobilière des Trois-Rivières.

Vente — Thomas Bournival à Amédée & Alem Castonguay.

Vente — Euclide Houle à Onés. & Maxime Milot.

Obligation — Alphonse Lampron à Alfred Lacourse.

Vente — Médéric Savary à Dame Albertine Martel.

Vente — Cie Immobilière Trois-Rivières à Alfred Frénette.

Vente — Arsène Bellemare à Jos. G. Panneton.

Quittance — Joseph Héon à Dame Narcisse Beaudry.

Obligation — Fidèle Lambert à Philias Champagne.

Vente — Albert Lampron à Albert Coriveau.

Donation — Oscar Nobert à Julien Nobert.

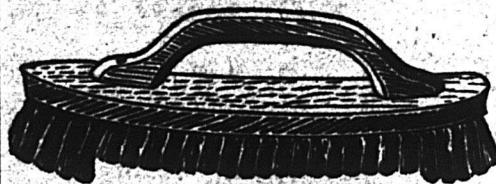
Vente — Julien Nobert à Joseph Renaud.

Vente — Joseph Renaud à Narcisse Clairmont.

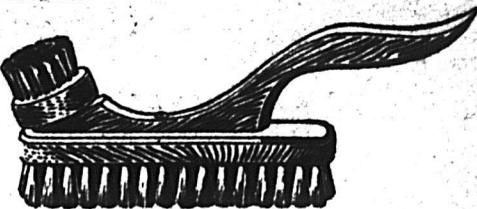
Transport — Léopold Bouchard à Jos. Jacob.

Quittance — Laurentide Co., Ltd. à Martineau Bros.

Quittance — Sévère Marcoullier à Thomas Boisvert.



Adressez-vous aux
Quartiers-Généraux



Pour vos Brosses et Balais

Si vous êtes un marchand de quincaillerie ou un épicier, il vous faut les brosses à plancher, les époussettes, les brosses à chaussures et les balais Simms.

Si vous tenez un magasin général, il serait avantageux pour vous de tenir une ligne générale des brosses Simms — particulièrement les pinceaux à peinture fixés dans le caoutchouc et garantis sous tous rapports.

Dites-nous ce qu'il vous faut en fait de brosses et de balais et permettez-nous de vous démontrer comment nous pouvons répondre à tous vos besoins d'une manière parfaite et satisfaisante.

Ecrivez pour avoir notre liste de prix.

T. S. SIMMS & Co., Limited

ST. JEAN, N. B.

Succursales: MONTREAL, TORONTO, LONDON.

Déclaration sociale — Desbiens & Beaupré.

Vente — Ursulines des Trois-Rivières à E. H. Atkinson.

Vente — Ursulines des Trois-Rivières à Adolphe Pampron.

Vente — Félix Pellerin à Alphonse Gélinas.

Vente — Gélinas & Jourdain à Viateur Barrette.

Vente — Gélinas & Jourdain à Jos. Lessard.

Obligation — J. H. Giroux à L. N. Jourdain & J. A. Trudel.

Quittance — Geo. McLeod à J. H. Giroux.

Quittance — Henri Nobert à J. H. Giroux.

Vente — Sévérin Bellemare à Gustave Milot.

Vente — Maxime Lacerte à Ovilla Fréchette.

Donation — Pierre Gélinas à Enfants de O. Fréchette.

Quittance — Timoléon Bellemare à Maxime Lacerte.

Quittance — Blanche Désaulniers à Arthur Gélinas.

Vente — Isambord Garceau à Patrick Garceau.

Obligation — Adolphe Grenier à Ludger Lapointe.

Quittance — Anselme Dubé, Ltée à J. H. Giroux.

Vente — Philippe Verrette à Arthur & Louis Lamy.

Quittance — Louis Janvier, esq. à Joseph Levasseur.

Obligation — Chrysologue Dallaire à Téléspore Racine.

Obligation — Arthur Jacques à Dame Agnès Denys.

Vente — Adéard Lapolice à Noé Lafrenière.

Vente — Nap. Thibault à Hormisdas St-Arnaud.

Quittance — Thomas Blais à Adéard Lapolice.

Quittance — Vve Jos. de Carufel à Napoléon Thibeault.

Quittance — Joseph Ducharme à Philippe Lanneville.

Quittance — Racine & Caron à Napoléon Thibault.

Quittance — Albert Giguère à Joseph Tardif.

Quittance — Amédée S. de Carufel à Ernest Cloutier.

Déclaration sociale — Shawinigan Lumber Co.

Obligation — Ferdinand St-Arnaud à Alphonse Melançon.

Vente — Pierre Corriveau à William L. Ducharme.

Quittance — Pierre Corriveau à William L. Ducharme.

Transport — Donat Gélinas à Philippe Gélinas.

Quittance — Arthur Lacerte à Jos. Frs Lacerte.

Vente — Joseph T. Gélinas à F. X. Cauchon.

Transport — J. W. Défond à F. X. Lambert.

Vente — Théobald Juneau à Cléophas Caisse.

Obligation — Auguste Désaulniers à Ephrem & Philippe Desprès.

Quittance — Octavien Houle à Thomas Pratte.

Quittance — Arsène Denoncourt à Alexandre Hamel.

Quittance — Edouard Gélinas à Auguste Désaulniers.

Quittance — J. A. Bourassa à Achille Duquette.

Donation — Vve Edouard Gerbeau à Cléophas Gerbeau.

Vente — Armand Boucher à Donat Gélinas.

Quittance — Adéard Hamel et al. à Armand Boucher.



UNE SESSION de la Cour du Banc du Roi

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice en la cité de Montréal, le LUNDI 2 JUIN prochain, à DIX HEURES du matin. En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes. Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et officiers de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

L. J. LEMIEUX,
Shérif.

Bureau du shérif.
Montréal, 12 mai 1919.

Une nouvelle particularité de la Baratte "Favorite" MAXWELL



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

Levier coudé

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

Une baratte qui se vend d'une façon splendide.

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



La Cloture FROST

Son attache solide

facilite sa vente

Aucune autre attache ne peut l'égalier pour la solidité et la beauté.

L'ondulation forte et flexible des fils latéraux tient nos clôtures toujours parfaitement rigides.

Le fil métallique employé pour la Clôture Frost est de la meilleure qualité. C'est du fil No 9 dur galvanisé, fabriqué spécialement dans nos propres fabriques de fils métalliques.

Pour les gens qui veulent avoir quelque chose de meilleur marché nous faisons une bonne clôture avec du fil No 10.

Notre agence vaut la peine d'être tenue; écrivez-nous pour avoir nos prix.

Frost Steel and Wire Co. Ltd.

Hamilton, Ont.

Tôle Galvanisée Ondulée pour Toiture

La tôle galvanisée ondulée est considérée comme un article indispensable dans l'industrie de la construction à cause de ses nombreux avantages; sur tous les autres genres de toiture, et elle est particulièrement appropriée pour les granges et autres édifices.—

Elle est à l'ÉPREUVE DU FEU et donne une excellente protection contre la foudre.

Vous pouvez poser vous-même votre tôle galvanisée.—

Elle est absolument imperméable.—

Nos ondulations régulières la rendent très rigide et ajoutent énormément à sa force de résistance.—

Envoyez-nous la dimension de votre grange et nous vous dirons la quantité exacte de tôle qu'il vous faudra, avec celle des clous et des rondelles de fixation.

MC CLARY'S

23 rue Wellington

MONTREAL

INCORPOREE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Incorporée par Acta du Parlement en 1855.

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

SIEGE SOCIAL

MONTREAL

BUREAU DE DIRECTION

WM. MOLSON MacPHERSON Président
S. H. EWING Vice-Président

Directeurs: — F. W. Molson, Wm. M. Birks, W. A. Black, John W. Ross, J. M. McIntyre.

Plus de 100 succursales dans les principales villes du Canada. Agents et correspondants dans les principales villes des Etats-Unis et dans tous les pays du monde.

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	\$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (au 31 déc. 1917)	1,750,000
ACTIF TOTAL: au-delà de	21,600,000

82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau-Brunswick.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires-censeurs)

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

BUREAU-CHEF

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

A PRETER \$5,000,000

sur débetures municipales à longs termes

Nous sommes aussi acheteurs d'obligations industrielles garanties par les municipalités.

Adressez-nous par écrit tous renseignements et mentionnez vos prix.

Prudential Financial Society

162 rue St-Denis

MONTREAL

J. A. LANGLOIS, Secrétaire

Tél. Est 893

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	56,000,000

— 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.

SIEGE 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

LA SEMAINE LA PLUS ACTIVE DEPUIS 1901.

New-York, 19. — Le total des transactions à la Bourse a été la semaine dernière de 8,616,304 parts. C'est le marché le plus considérable depuis 1901, alors que la semaine du 4 mai avait donné 11,687,837 parts.

L'ECHANGE.

Courte explication d'une des plus grandes lois économiques.

Confondre l'argent et la richesse, alors qu'il n'en est que la commune mesure, est une erreur d'appréciation à laquelle on assiste assez souvent dans la vie commerciale courante. L'argent pourtant n'est qu'une marchandise comme une autre, soumise à l'action de la loi de l'offre et de la demande. L'argent n'est pas une richesse, parce qu'il n'offre en soi aucune utilité de consommation. C'est une marchandise comme une autre, mais qui présente cette particularité qu'au lieu d'être consommé lui-même il sert de commune mesure à la valeur des autres et d'intermédiaire d'échange entre l'acheteur et le vendeur.

Lorsque Pierre veut se procurer du blé dont il n'a pas une quantité suffisante, il en demande à Paul et lui offre de l'avoine en échange. L'accord entre les deux s'établit selon la loi de l'offre et de la demande en ce sens que si Pierre a plus besoin de blé que Paul n'a besoin d'avoine, Paul devra verser une plus grande quantité d'avoine qu'il ne reçoit de blé, ou s'il donne la même quantité d'une céréale pour l'autre, il devra verser la différence en argent. Cette différence sera d'autant plus grande que la rareté du blé se fera plus sentir, alors que l'abondance de l'avoine sera plus sensible. C'est ce que l'on appelle l'action de la grande loi économique de l'offre et de la demande.

Ce qui se produit entre Pierre et Paul se produit en ce moment entre le Canada et les Etats-Unis. C'est ainsi que si Jean-Baptiste achète à l'oncle Sam pour \$100,000 d'articles ouvrés et ne lui vend que pour \$50,000 de blé, il restera envers lui débiteur de \$50,000. Il devra couvrir ce découvert en argent, et la différence qui existe entre les exportations de Jean-Baptiste et ses importations s'appelle la balance du commerce. On dit que la balance du commerce s'établit contre le Canada lorsque ce dernier pays importe des Etats-Unis plus qu'il n'exporte de

marchandises. Si la balance du commerce s'établit à plusieurs reprises contre le Canada et que celui-ci plusieurs fois de suite règle la différence en argent, il arrive que le numéraire canadien s'accumule dans les banques des Etats-Unis. Celles-ci ont une encaisse métallique qui n'a pas cours dans leurs pays et pour laquelle il n'existe pas de demande. Elles sont dans le cas du marchand qui a sur ses tablettes un stock mort. Elles font ce que fait le marchand dans ce cas pour une marchandise difficile à vendre. Elles l'offrent en en réduisant graduellement le prix jusqu'au moment où un acquéreur se présente. C'est ce qu'en terme de banque on appelle l'avilissement progressif du cours jusqu'à provocation de la demande. C'est ce phénomène économique que l'on peut observer présentement et par lequel s'explique l'abaissement du cours du dollar canadien sur le marché américain qui subit une perte de deux sous et demi chaque fois que nous lui faisons traverser la frontière. Ainsi s'explique, ramené à ses lignes principales et résumé à l'extrême, le problème de l'échange international. — (Bulletin de la Maison René-T. Leclerc.)

LE DEBUT DE LA SEMAINE A LA BOURSE.

La nouvelle semaine a débuté sur un optimisme aussi grand que jamais et le volume des affaires se maintint à un niveau élevé.

La participation du public s'étend de jour en jour, mais il semble que les invitations à la prudence lancées à maintes reprises par différents agents de change aient enfin été entendues, puisque la clientèle était évidemment moins disposée à absorber les yeux fermés les paquets d'actions offerts en vente. La confiance règne en Bourse et chaque réaction est acceptée comme une opportunité de faire de nouveaux achats.

Les chemins de fer, selon nous, sont dans une très forte position. On espère que le Congrès prendra des mesures radicales en ce qui les concerne. Toute décision favorable de Washington se reflétera immédiatement sur les cours.

Les pétroles sont encore très animés, mais manifestation régie par de forts capitalistes et les moteurs escomptent déjà une année incomparable de prospérité. Les cuivres devraient bientôt se relever, puisque l'industrie en général jouit graduellement d'un peu plus d'activité. L'Amérique économique est merveilleusement puissante.

Assurances et Cartes d'Affaires

Assurance Patronale

**Manufacturiers,
Entrepreneurs, Commerçants**

La "Loi des Accidents du Travail de la Province de Québec" vous impose des responsabilités sérieuses relativement aux accidents dont vos employés pourraient être victimes au cours de leur travail, ainsi qu'à la réparation des dommages qui pourraient en résulter. "La Prévoyance" assume pour vous ces responsabilités. Elle émet, à des taux raisonnables, des polices couvrant toutes les responsabilités du patron pour les accidents à ses employés.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 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"

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

**NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE**

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

**CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY**

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVER-

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.-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 Quincallerie, Verres
à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité; — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

La maison n'a pas de commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. 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, Audi-
teurs, 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**
SIEGE SOCIAL MONTREAL

WESTERN

ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général
C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT BICKERDIKE, gérant.

**BRITISH
COLONIAL**

**FIRE INSURANCE
COMPANY**

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé **\$247,015.70**

Actif **\$1,019,177.68**

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

L'Assurance-Vie au Canada en 1918

LES CHIFFRES QUI VIENNENT D'ÊTRE COMPLETES PAR LE DÉPARTEMENT D'ASSURANCE MONTRENT UNE AUGMENTATION TOTALE DANS LES AFFAIRES EN COURS DE \$180,334,128.

Les chiffres de l'assurance-vie au Canada pour l'année 1918, viennent d'être établis par le Département d'Assurance d'Ottawa et montrent une augmentation appréciable dans le revenu des primes, dans les nouvelles affaires et dans le montant net en force.

Ci-dessous les totaux pour toutes les compagnies pour les années 1917 et 1918 avec les augmentations ou diminutions, suivant le cas:—

	1917.	1918.	Aug. ou dim.
Total net du revenu des primes d'assurance	\$ 54,843,609	\$ 61,640,719	+ \$ 6,797,110
Total net du revenu des primes d'assurance provenant de transactions de 1917 ou antérieures		591,704
Nouvelles polices émises et payées au comptant (nombre)	497,754	533,165	+ 35,411
Nouvelles polices émises et payées comptant, montant brut	282,120,430	313,060,106	+ 30,939,676
Nouvelles polices émises et payées comptant, montant net	277,532,095	307,094,809	+ 29,562,714
Polices en force à date de ce rapport (nombre)	2,461,830	2,782,664	+ 320,834
Polices en force à date de ce rapport, montant net	1,585,042,563	1,765,376,691	+ 180,334,128
Polices échues (nombre)	31,996	47,064	+ 15,068
Polices échues, montant net, décès	22,175,645	23,525,949	+ 7,415,129
Polices échues, montant net, dotations échues		6,064,825
Déboursés nets relatifs à des réclamations pour décès, dotations échues et incapacité	21,442,962	26,246,880	+ 4,803,918
Déboursés nets relatifs à des réclamations pour décès, dotations échues et incapacité, provenant de transactions en 1917 et antérieures		1,988,890
Palements nets dus d'après contrats d'assurances et annuités, sans opposition	4,029,470	7,244,204	+ 3,214,734
Palements nets dus d'après contrats d'assurances et annuités, avec opposition	284,181	150,131	— 134,050

LES AGENTS D'ASSURANCE.

M. Smith déclarait récemment qu'il y avait entre 20,000 et 25,000 agents d'assurance au Canada. Il ajouta, qu'en général, ils ne donnaient pas au public le service auquel lui donnaient droit les primes payées.

"Un trop grand nombre s'occupent d'autre chose", dit-il, "ou l'assurance n'est pas leur seule occupation. Les conducteurs de tramway vendent de l'assurance, de même que plusieurs autres catégories de gens. Les agents devraient avoir une licence et pour l'obtenir ils devraient prouver leur compétence.

"Le Canada subit la plus grosse perte au monde per capital, à la suite d'incendies et l'Ontario est en tête du Canada pour ces pertes. Il nous faut faire quelque chose. Actuellement, les règlements ne sont pas assez centralisés pour être efficaces, et les règlements locaux sont gênés par les influences politiques ou autres. Si notre département recevait l'aide suffisante, il pourrait, en trois ans, réduire de

cinquante pour cent les pertes causées par les incendies au Canada. Il nous faut d'une manière ou d'une autre faire disparaître l'influence politique où qu'elle soit. Un bon moyen à employer serait peut-être d'amender le code criminel de façon à permettre de poursuivre en justice toute personne qui, par négligence, est cause d'un incendie. Je crois que si nous avions une loi semblable, nous n'aurions pas à la mettre en force, mais nous pourrions nous en servir en cas de besoin."

M. Arthur Hewitt, de la Ligue de l'Ontario pour la Prévention des Incendies, parlant du gaspillage résultant des incendies dans l'Ontario, mentionnait également le Trust Incendiaire des Etats-Unis, une organisation qui, dit-on, a volé aux compagnies d'assurance \$8,000,000 par année en préparant délibérément des incendies criminels.

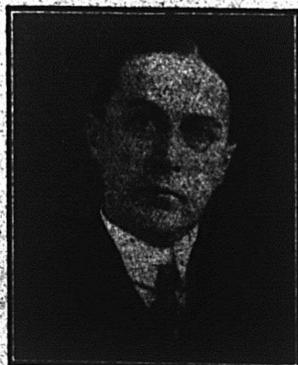
Le comité de l'assurance de l'Association du Crédit Canadien discutera prochainement la question de la prévention des incendies et des recommandations seront probablement faites à ce sujet avec quelques-unes des suggestions faites par M. Smith.

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile 52	Clare Bros. & Co., Ltd. 53	Garand, Terroux & Cie 64	Montbriand, L.-R. 64
Ames Holden McCready 3-4-5-6-7	Charbonneau Ltée. 41	Gendron Mfg. Co. 56	Morrisette, Nap. 66
Assurance Mont-Royal 64	Carriage Factories. 52	Georgia Turpentine. 55	Nova Scotia Steel Co. 57
Baker (Walter) 42	Carnation Milk 45	Germain 19	McClary's 61
Banque d'Hochelega. 62	Cie J. A. M. Côté 17	Gillett, E. W. 32	Oskar Onken 40
Banque Nationale 62	Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce 64	Gonthier & Midgley 64	Ottawa Paint Co., couverture
Banque Molson 62	Clark, Wm. 41	Gutta Percha & Rubber Co. 8	Parker Broom Co. 40
Banque Provinciale 62	Cluett, Peabody 66	Heinz 45	Paquet et Bonnier 64
Barnett & Co. 55	Collins Mfg. Co. 52	Imperial Oil Co., couverture	Perfection Counter. 18
Beauchamp, E., Enr. 42	Columbus Rubber Co. 15	Imperial Tobacco 21	P. Poulin & Cie 42
Bennett Limited, couverture	Connor & Son. 55	Jonas & Cie, H. 38	Prudential Financial Society 62
British Colonial Fire Ins. 64	Connors Bros. 32	Kearney Bros. 43	Ramsay Paint 56
Breithaupt Leather Co., Ltd. 16	Côté, A. A., & fils 18	Kellogg Toasted Corn Flakes 39	Robinson, James 9
Brandon Shoe Co., Ltd. 14	Côté et Lapointe. 42	King Paper Box 17	Shérif 60
Brodie & Harvie. 42	Couillard, Auguste. 64	Labelle, J. R. 16	Sherwin-Williams 54
Brodeur, A. 42	Daoust, Lalonde & Co. 11	Lady Bell Shoe Co. 19	Simms, T. S., & Co. 59
Canada Foundries. 57	Dominion Canners (Ltd.) 37	La Prévoyance 64	St. Mary's Wood 42
Canada Life Assurance Co. 64	Domestic Specialty. 18	Leslie & Co., A. C. 58	Stauntons Ltd. 52
Canada Stove & Foundry 51	Duffy, J. J., & Co. 45	Liverpool-Manitoba. 64	Sun Life of Canada. 64
Canadian Cons. Rubber 20	Eddy & Co. 42	Mathieu (Cie J.-L.) 40	Steel of Canada 64
	Fontaine, Henri 42	McArthur 58	United Shoe 10
	Frost Steel & Wire Co. 60	Maxwells Ltd. 60	Williams Co., G. H. 56
	Gagnon, P. A. 64		Western Assurance Co. 64
	Gagnon, Lachapelle & Hébert 12-13		

Manufacturiers

Nous désirons des agences pour des
PRODUITS ALIMENTAIRES
 POUR LA PROVINCE DE QUEBEC



18 ans d'expérience.

BANQUIERS :

La banque
ROYALE

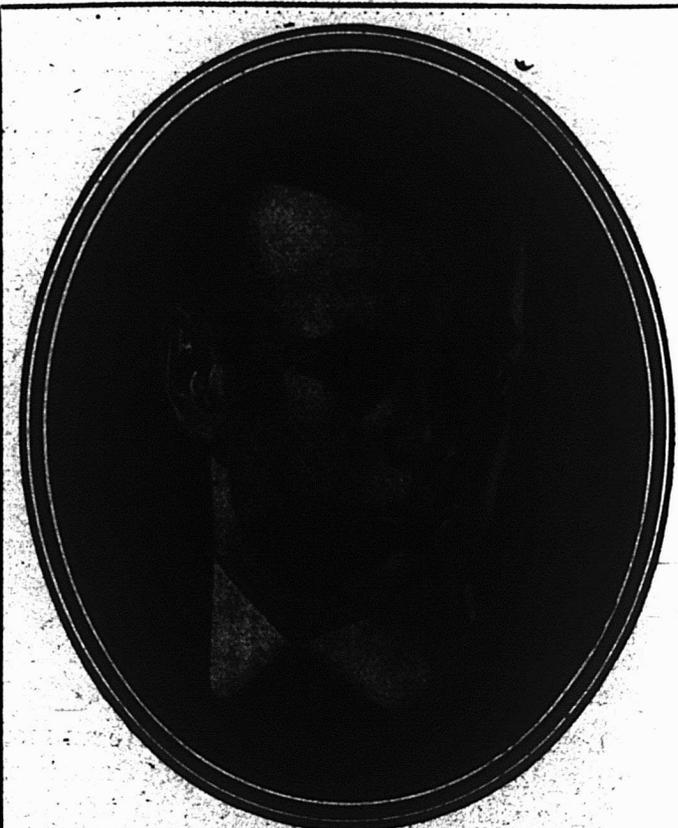
et la banque
PROVINCIALE

Ecrivez pour informations.

NAP. MORRISSETTE

18 Place Jacques Cartier

MONTREAL.



"MONROE" un

FAUX-COL ARROW

Pour le Printemps

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Quel Profit représente pour vous la Clientèle d'un Automobiliste ?

Le propriétaire d'une maison va vous voir pour beaucoup de choses — peintures, vernis, clous, vitres, moustiquaire, etc. Si l'article acheté est difficile à emporter ou lourd, il vous faut en faire la livraison au client. Lorsque l'automobiliste arrive à votre porte, il a besoin et achète tous les produits achetés par le propriétaire d'une maison.

Et en plus de cela, il est un acheteur en perspective pour vous et il doit acheter de vous ou d'un autre vendeur des pneus, des bougies d'allumage, des pièces de rechange et des outils, des huiles et des graisses lubrifiantes, du lustre, etc.

Il emporte avec lui ses achats et ne vous demande pas d'aller les lui porter chez lui. Son auto est son moyen de transport préféré, et si vous pouvez lui aider avec vos connaissances de ce que sont ses besoins, il achètera chez vous régulièrement.

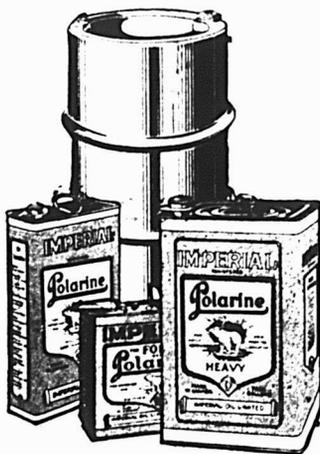
Tous les automobilistes dépensent beaucoup d'huiles et de graisses pour la lubrification de leur voiture. La plupart des conducteurs d'automobiles préfèrent la Polarine Imperial aux autres marques. Lorsque vous recommandez la Polarine Imperial, elle est déjà presque à moitié vendue, car nous annonçons continuellement la Polarine depuis des années. Lorsqu'il revient pour avoir encore de la Polarine, vous avez l'occasion de lui vendre vos articles de quincaillerie.

Polarine
FRICTION REDUCING MOTOR OIL

"Rend meilleur un bon auto"

Il est avantageux de tenir en stock un assortiment complet de la ligne Polarine Imperial et de vous renseigner parfaitement sur la variété appropriée à chacun des graissages. Ayez l'emballage que votre client tient à avoir avec la bonne huile appropriée à ses besoins.

La Polarine Imperial se vend en trois variétés: Polarine Imperial,



Polarine épaisse Imperial et Polarine A Imperial pour le graissage des cylindres. Il y a aussi les huiles et graisses Polarine Imperial pour le bon graissage de la transmission et du différentiel. Mises en jolies boîtes cachetées lithographiées d'un demi-gallon, d'un gallon et de quatre gallons. Plus grandes quantités en tonnelets d'acier de 12½ gallons, en demi-barils et en barils.

Ecrivez pour avoir la brochette Polarine traitant du graissage des automobiles. Adressez-vous au No 56 rue Church, Toronto, et demandez en quoi consiste notre proposition aux vendeurs.

IMPERIAL OIL LIMITED

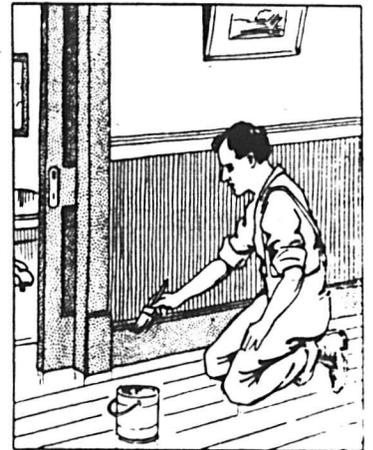
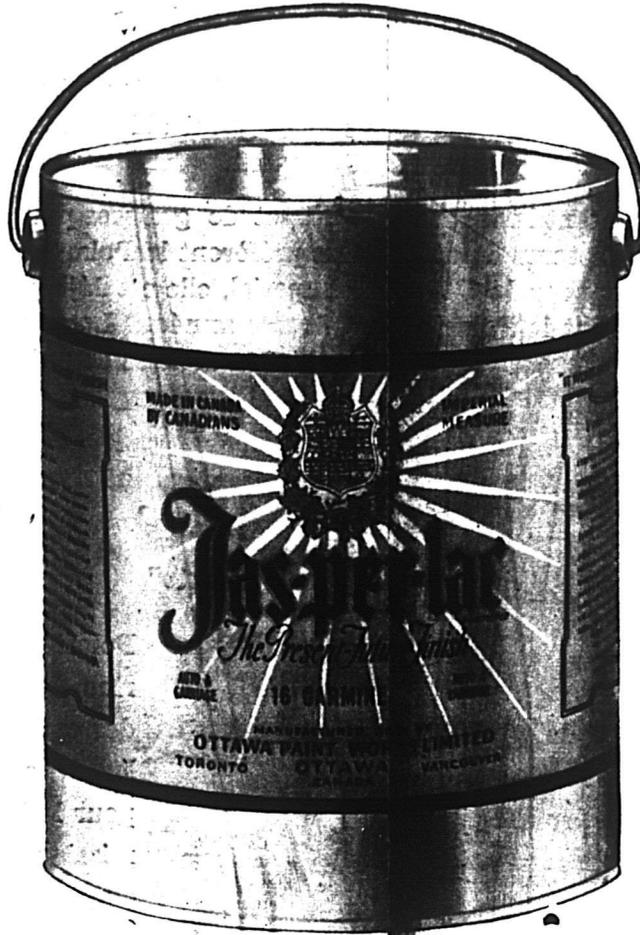
Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE

Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils

SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES



TEINTURE POUR CHAPEAU DE PAILLE



Fini actuel

et permanent

Brillant et durable
comme
Le JASPE

Seuls Fabricants
OTTAWA PAINT WORKS LIMITED
OTTAWA

Fini émail ou au
vernis pour tous
les usages

MONTREAL

TORONTO

VANCOUVER