

PRIX COURANT

Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi, 23 janvier 1920

Vol. XXXIII—No 4

C'EST de la pensée active,
toujours à la recherche
d'un perfectionnement qui
améliore le sort de l'humani-
té qu'est né le contrefort

BENNETT

symbole du confort et de
l'élégance dans la chaus-
sure.



BUREAU D'ONTARIO
28 rue King Est
KITCHENER

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

BUREAU DES VENTES
59 rue St-Henri
MONTREAL

SEMELLES**TENAX**

Les SEMELLES
TENAX ne cra-
quent pas ni ne
se brisent.



Les SEMELLES
TENAX sont ré-
sistantes et
légères.

“LES SEMELLES MEILLEURES QUE CELLES EN CUIR”

L'on n'y gagne pas à employer des semelles ordinaires dans le travail des réparations. Cela peut vouloir dire un profit momentané plus considérable pour vous, mais vous pouvez être certain que votre client ne sera pas satisfait et que vous perdrez sa clientèle future. Vous pouvez recommander les SEMELLES TENAX à tous vos clients pour l'économie et le confort. Leur popularité sans cesse croissante chez les gardes-malades, les voyageurs et les facteurs est la preuve de leur supériorité.

Les SEMELLES TENAX sont flexibles, à l'épreuve de l'eau, empêchent de glisser et ne font pas de bruit. Vos clients seront contents des Semelles Tenax. Recommandez-les pour tous les travaux de réparations. “Les Semelles qui donnent satisfaction” vous feront faire de l'argent.

Les SEMELLES TENAX vous feront faire de l'argent

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

Siège social et fabriques: TORONTO.

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

**Peu Importe où vous Demeurez—
Quels que soient vos Besoins—La Plus
Grande Maison de Chaussures du
Canada est à votre service.**

Le Système AHM offre aux détaillants canadiens un service complet en tout ce qui concerne les chaussures. Peu importe où vous tenez magasin — quels que soient les besoins particuliers de votre clientèle — la Succursale de Stock AHM est à votre disposition, prête à vous donner un service rapide et sur lequel vous pouvez compter.



**Articles en cuir, Claques, Chaussures
Blanches, Chaussures de Tennis et de
Récréation, Chaussures en Feutre.**



Nous n'avons pas à insister sur la commodité et l'économie de la centralisation de vos achats au lieu de leur éparpillement. Plus de 5,000 détaillants canadiens apprécient déjà l'importance de cela — l'avantage de faire affaires avec une maison qui peut donner un service de stock rapide et sur lequel on peut compter avec *toutes* les variétés de chaussures.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED.

“Cordonniers de la Nation”.

T. H. RIEDER, Président.

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

QUE VOYEZ-VOUS DANS UNE CHAUSSURE ?



Votre oeil exercé saisit tous les détails en le disant. C'est votre métier de juger de la valeur d'une chaussure. Et vous reconnaissez parfaitement une chaussure bien faite en la voyant.

Mais il y a autre chose à considérer dans une chaussure. Quelque chose que l'on ne trouve pas dans le matériel ni dans la fabrication, mais bien dans l'esprit du public que vous servez. Quelque chose sans quoi la meilleure marchandise du monde est lente à se vendre.

Voyez à ce que les chaussures que vous achetez jouissent d'un **BON RENOM** chez vos clients et chez les gens dont vous voulez avoir la clientèle. Cessez de concentrer votre travail de vente sur des marchandises inconnues. Cessez de faire tout le travail de la vente, lorsque vous pouvez en arriver aux mêmes résultats en vous épargnant la plus grande partie de ce travail.

Les chaussures A.H.M. sont favorablement connues du public canadien. Une chaussure qui porte la marque de fabrique A.H.M. est immédiatement **RECONNUE** et **ACCEPTÉE** comme un modèle de qualité. Et ce renom s'accroît continuellement de jour en jour, grâce à notre campagne de publicité chez tous les consommateurs du pays, campagne de publicité appuyée jusqu'à la limite par de véritables bonnes valeurs.

En vendant les chaussures A.H.M. vous commencez où notre réputation cesse. En vendant des chaussures inconnues vous devez revenir au commencement. Et vous pouvez constater vous-même la différence que cela voudra dire dans le chiffre annuel de vos écoulements de stocks.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED.

T. H. RIEDER, Président.

"Cordonniers de la Nation".

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



TENEZ-VOUS AU COURANT

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

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

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

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED.

T. H. RIEDER, Président.

"Cordonniers de la Nation".

Hallifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Calgary,
Edmonton, Vancouver.



Un dollar achète davantage lorsqu'il achète plus souvent

LE pouvoir d'achat d'un capital se trouve multiplié si l'on dépense chaque dollar plus souvent. Un dollar dépensé deux fois a le pouvoir d'achat de deux dollars. Deux dollars dépensés deux fois achèteront pour quatre dollars de marchandises. Quatre dollars dépensés deux fois font l'office de huit dollars. Huit dollars dépensés deux fois en valent seize. Nous pourrions continuer cette énumération indéfiniment.

Le plus vite vous vendez votre stock, le plus vite vos dollars vous reviennent, et le plus souvent vous pouvez les dépenser. Mais l'excédent de stock sur vos tablettes immobilise vos dollars, limite votre pouvoir d'achat, et DIMINUE VOS PROFITS.

Réduisez vos excédents de stock et utilisez vos dollars, en profitant du système AHM. Achetez en plus petite quantité et **ACHETEZ PLUS SOUVENT** à nos succursales de stock. De cette façon vous multipliez le pouvoir d'achat de votre capital, et vos dollars au lieu d'être immobilisés vous **DONNERONT DES PROFITS**.

AMES HOLDEN McCREADY

T. H. RIEDER, Président.

LIMITED.

"Cordonniers de la Nation".

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

“Rencontrez-vous” vos Dépenses ?

¶ Un commerce en détail (ou n'importe quel autre genre de commerce) est une lutte entre le revenu et les dépenses. Le revenu doit être bien plus élevé que les dépenses pour laisser des profits. Autrement ---

¶ Si les dépenses semblent augmenter, le revenu doit en conséquence être plus considérable. Les stocks doivent être vendus de plus en plus rapidement. Et c'est exactement ici que la marque de fabrique entre en cause.

¶ Les marchandises annoncées, portant une marque de commerce se vendent plus rapidement parce qu'on a créé une demande publique organisée pour ces marchandises. La réputation du fabricant est une garantie suffisante de la qualité de son produit, et aucun argument n'est nécessaire. La marque est connue de tous les clients; les marchandises sont acceptées sans hésitation. Elles sont à moitié vendues quand vous les achetez.

¶ Les chaussures A. H. M. ont ce pouvoir de vente pour le marchand. Elles comportent une facilité de vente --- donnée par la marque de fabrique --- impossible d'avoir par une autre méthode. Si vos dépenses rencontrent à peine votre revenu, il serait peut-être sage d'étudier ce sujet plus attentivement.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED.

T. H. RIEDER, Président.

“Cordonniers de la Nation”.

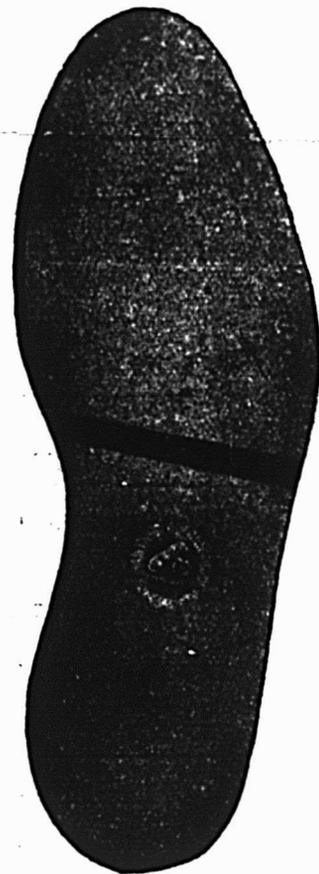
Halifax, St. John, Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, London, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Calgary,
Edmonton, Vancouver.

LES SEMELLES PANTHER

**Assurent
des
Affaires**

Cette marque représente la semelle la plus populaire pour chaussures. La "Panther" est supérieure à la semelle en cuir, parce qu'elle dure plus longtemps et donne plus de confort.

Demandez et exigez les Talons en caoutchouc "Sure Step" et les semelles en composition éprouvée portant la marque "Panther."



En vente chez
tous les bons
marchands.

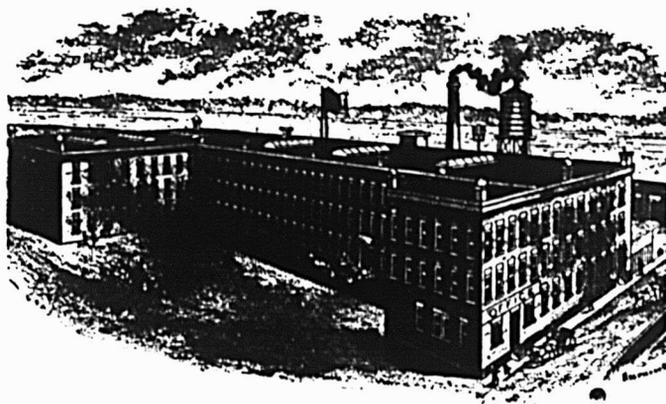


Ecrivez pour
avoir des
renseigne-
ments et nos
prix.

Panther Rubber Co., Ltd

Sherbrooke

Québec

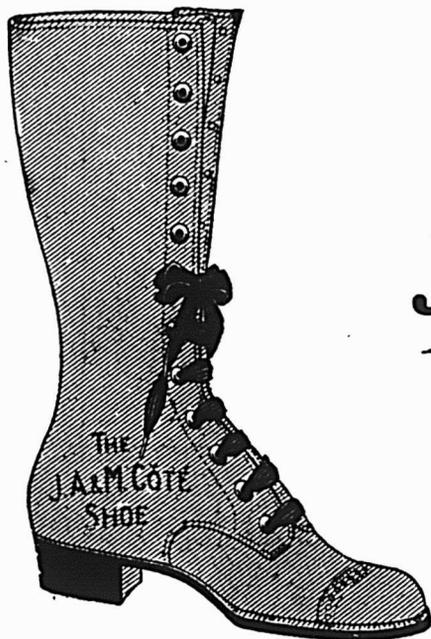


La Chaussure YAMASKA

possède la qualité, le confort et le style des lignes d'un prix bien plus élevé et ces caractéristiques en font la favorite parmi les détaillants et les clients.

C'est une ligne régulière sans égale. Faite pour Hommes, Garçons et Jeunes Gens.

Le succès de votre commerce dépend de la qualité de la chaussure que vous vendez à votre clientèle d'un bout de l'année à l'autre. La chaussure Yamaska est la chaussure de toutes les Saisons et vous fait faire des ventes en tous temps.



La Cie J. A. & M. CÔTÉ

ST. HYACINTHE P. Q.



RESOLU

que mes affaires de 1920 doivent surpasser celles de 1919, et de toutes les autres années antérieures.

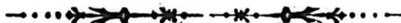
RESOLU DE PLUS

que, comme grand facteur pour rendre mes affaires de 1920 plus considérables que jamais auparavant, je vais pousser la vente des

WELTS TETRAULT

les chaussures qui ont rapporté des milliers de dollars aux marchands de chaussures dans tout le Canada.

Commencez l'année avec les Welts Tétrault. C'est un bon début pour une année prospère.



Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

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

Paris, France

MONTREAL

Londres, Angleterre

CE QUE LES AUTRES MARCHANDS DE CHAUSSURES PENSENT DES SEMELLES NEOLIN

LOUIS CUVELIER

No 12 Dresden Row
HALIFAX

REPARATIONS MODERNES DES CHAUSSURES

Halifax, N. E., 20 février, 1919.

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

Messieurs,

Il serait peut-être intéressant pour vous de connaître un peu mon expérience dans l'emploi des semelles Neolin.

Pendant trois ans environ, j'ai employé les semelles Neolin, les posant avec des clous et à l'aide de la machine à trépointes Goodyear. Depuis quelque temps, 90 pour cent des semelles que j'ai posées ont été des Neolin. J'ai très peu de demande pour les semelles en cuir. Mes clients reconnaissent que la Neolin dure longtemps, qu'elle est à l'épreuve de l'eau et qu'elle est flexible aussi. Par suite, ils n'hésitent pas à accepter les Neolin quand elles leur sont offertes.

Les talons de caoutchouc Wingfoot sont les seuls talons de caoutchouc que je pose actuellement. Ils durent bien plus longtemps que n'importe quel autre talon que je connaisse, et ils donnent une grande satisfaction aux clients.

Votre tout dévoué,

(Signé) LOUIS CUVELIER.

Permettez aux Semelles Neolin D'ERIGER votre commerce

Les avantages des Semelles Neolin ne sont pas du tout limités à la demande seulement. Pour un client qui demande des Neolin, vous en avez dix qui accepteront les Neolin si vous les leur suggérez.

Un plus gros commerce doit être érigé sur une plus grande satisfaction. Il n'y a pas de moyen plus certain de satisfaire votre clientèle que de lui of-

frir les Semelles Neolin à l'épreuve de l'eau, flexibles et durables.

Commencez immédiatement à faire de votre établissement une boutique de réparations Neolin.

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

Neolin Soles

NA-VAR-LAC

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

Spécialités NA-VAR-LAC pour Chaussures

Vernis émail blanc pur ou gris pour chaussures en canevas.

Vernis-filler pour première couche.

Dissolvant-nettoyeur.

Vernis émail pour finis brillants français.

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

Livraison prompt --- Qualité Garantie.

Les plus bas prix.

FAITS AU CANADA

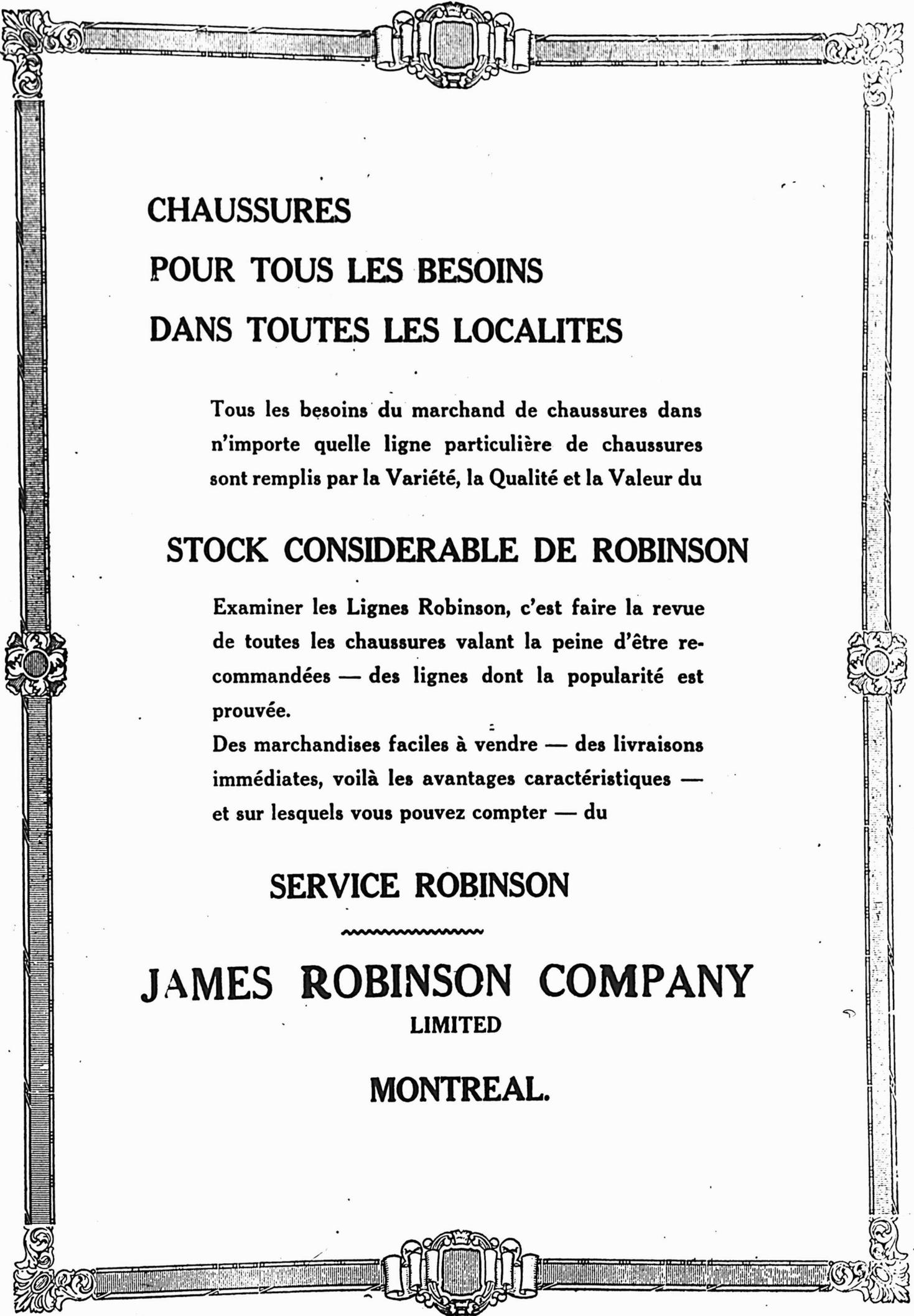
Par une compagnie essentiellement canadienne

NATIONAL VARNISH COMPANY OF CANADA, Limited

Fabriques et Laboratoires: 369 rue Craig ouest.

Bureaux: 120' rue St-Jacques,

MONTREAL



**CHAUSSURES
POUR TOUS LES BESOINS
DANS TOUTES LES LOCALITES**

Tous les besoins du marchand de chaussures dans n'importe quelle ligne particulière de chaussures sont remplis par la Variété, la Qualité et la Valeur du

STOCK CONSIDERABLE DE ROBINSON

Examiner les Lignes Robinson, c'est faire la revue de toutes les chaussures valant la peine d'être recommandées — des lignes dont la popularité est prouvée.

Des marchandises faciles à vendre — des livraisons immédiates, voilà les avantages caractéristiques — et sur lesquels vous pouvez compter — du

SERVICE ROBINSON

~~~~~  
**JAMES ROBINSON COMPANY**

LIMITED

**MONTREAL.**



## VOICI LE CONTRE-FORT EN FIBRE DONT LA QUALITE EST PROUVEE

Le fait que le Contre-fort en fibre de Duclos & Payan est dans le commerce depuis quarante-cinq ans, est la preuve incontestable de sa **QUALITE RECOMMANDABLE**. Seul le meilleur matériel est employé dans sa fabrication et le plus grand soin est apporté pour **ASSURER** une durée de beaucoup plus longue que celle des contre-forts vendus généralement sur le marché.

# Duclos & Payan

Tanneries et fabrique:

**St-Hyacinthe**

Bureau des ventes et  
entrepôt: 224 rue Lemoine

**Montréal**

Représentants:—

Pour Ontario: E. R. Lewis, 45 Front Street East, Toronto.

Pour la ville de Québec: Richard Frère, rue St-Valier, Québec.

# The Perth Shoe Company

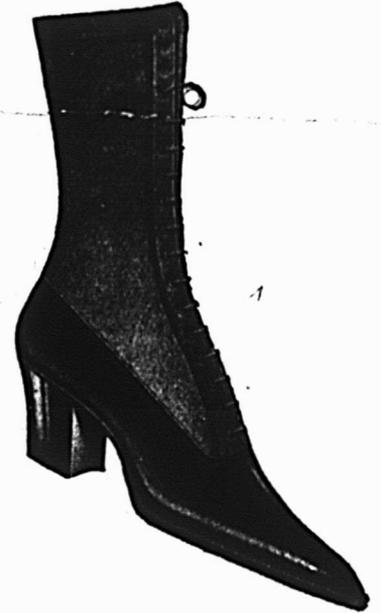
LIMITED.

*Fabricants exclusifs de chaussures de femmes par le procédé à trépointe Goodyear.*

En concentrant sa fabrication sur cette spécialité, cette maison est en position d'offrir aux marchands du Canada les créations et les modèles les plus élégants et les plus nouveaux en fait de

## CHAUSSURES FINES POUR FEMMES

Autre avantage---nos prix sont les plus bas possibles.



Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de la Perth Shoe, adressez-nous une carte postale et notre voyageur ira vous voir ou, si vous le préférez, nous vous enverrons franco quelques-unes de nos lignes principales dans une boîte-échantillon.

Nous aimerions à vous voir examiner les lignes que nous fabriquons et nous sommes certains qu'il en résulterait des profits mutuels.

**THE PERTH SHOE COMPANY**  
LIMITED.

**PERTH, ONTARIO.**

# LES CONTRE-FORTS "PERFECT"

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

## SATISFACTION PARFAITE

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



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

## PERFECTION COUNTER, LIMITED

699 AVENUE LETOURNEUX, angle de la  
rue Ernest,

MAISONNEUVE, MONTREAL.

# C'EST UNE IDÉE DE L'ANCIEN TEMPS

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

## CIRAGE A CHAUSSURES

# "NUGGET"

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

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

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

**THE NUGGET POLISH CO., Limited,**

**Toronto**

**DA**  
**Daoust**

**LA**  
**Lalonde**

**CO**  
**Compagnie**

---

**VENDEZ CETTE MARQUE DE CHAUSSURES —  
VOUS DONNEREZ SATISFACTION A VOS CLIENTS**

Le marchand qui vend les chaussures Daoust-Lalonde donne à ses clients une satisfaction entière, et cela sans sacrifier son profit. Bien au contraire, avec ces chaussures de qualité il augmente le chiffre de ses ventes et le nombre de fois qu'il écoule son stock. Chaque fois que vous écoutez un stock, vous faites un profit, et plus souvent vous renouvelez votre assortiment plus vos profits sont considérables. Commencez immédiatement à faire un commerce profitable, tout en vous assurant des ventes répétées pour l'avenir. Le moyen le plus certain d'y arriver, c'est de vendre les Trois Lignes Daoust-Lalonde:

**DALACO**

Welts pour hommes

**PATRICIA**

Welts et Turns pour femmes

**METROPOLITAN**

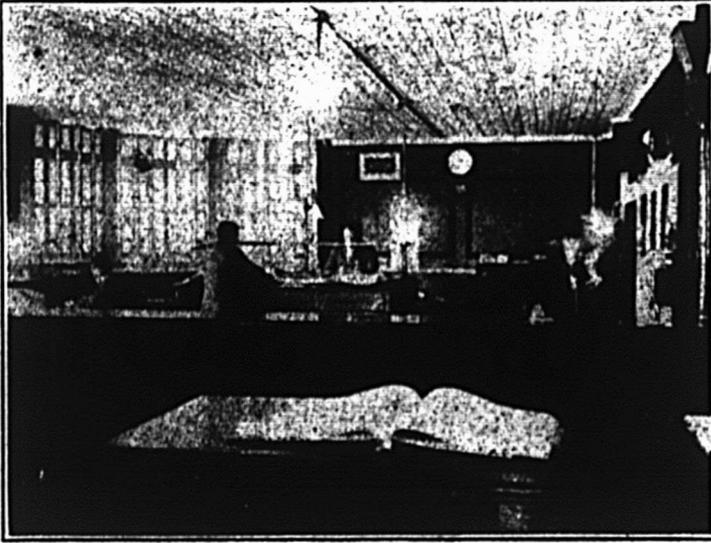
McKays pour femmes, Welts pour hommes.

**Daoust, Lalonde & Cie, Limitée**

**MONTREAL.**

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

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



Un coin de notre bureau

formes. Nos lignes de guêtres sont encore plus nombreuses que les années passées et nos prix sur le tout sont très avantageux.

NE MANQUEZ PAS DE PROFITER DE L'AVANTAGE QUE NOUS OFFRONS AU MARCHAND AVISÉ DE NE PLACER AUCUNE COMMANDE AVANT D'AVOIR REÇU LA VISITE DE NOTRE REPRESENTANT.

Attendez la visite de notre voyageur pour placer votre commande.

Nos voyageurs sont sur la route avec leurs nouveaux échantillons de feutre, guêtres, souliers mous, etc. Notre ligne de feutre comprend une grande variété de souliers de boudoir et de fantaisie, dans les plus jolies nuances et les meilleures

**La Maison Girouard Limitée**  
SAINT-HYACINTHE, P. Q.

**JOS. TANGUAY**

**FABRICANT DE CHAUSSURES,  
ANGLE DES RUES DU ROI ET SAINT-DOMINIQUE,**

**QUEBEC.**



**CHAUSSURES POUR HOMMES, GARÇONS, FEMMES,  
FILLES ET ENFANTS.**



# SERVICE PROMPT



## Succursales :

Ottawa,

Winnipeg,

Calgary.



A cette époque de l'année, où les stocks sont probablement dégarnis dans certaines lignes et pointures, la chance que l'on vous offre de renouveler votre assortiment promptement est de la plus grande importance.

Nos succursales ainsi que nos distributeurs ont un stock complet de toutes nos lignes, modèles et pointures.

Le "SERVICE COLUMBUS" combiné avec la haute qualité des chaussures de caoutchouc Columbus veut dire plus de ventes et des clients satisfaits.

*Ecrivez ou télégraphiez vos  
besoins immédiats.*

**The Columbus Rubber Company of Montreal**  
LIMITED

1349 rue DeMontigny Est, Montréal.

Prenez en stock les

## CHAUSSURES FINES MCKAY POUR DAMES

faites par la fabrique



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

Pour plus de renseignements, écrivez-nous aujourd'hui même.

### THE LADY BELLE SHOE COMPANY, LIMITED

Fabricants de chaussures fines, McKay pour femmes  
KITCHENER, - - Ontario.

Cuir de côté

de haute qualité de

# ROBSON

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

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

Echantillons fournis avec plaisir

## THE ROBSON LEATHER CO., Limited.

OSHAWA, Ont.

Montréal

Québec

# REPARATEURS DE CHAUSSURES

## Préparez-vous

POUR LE

# PRINTEMPS

PLACEZ

IMMEDIATEMENT

Votre Commande d'une

The logo consists of the letters 'USMC' in a bold, stylized, cursive font. The 'U' and 'S' are connected, and the 'M' and 'C' are also connected, with a decorative flourish at the end of the 'C'.

Installation pour  
Réparer les Chaussures

Catalogue et renseignements envoyés avec plaisir sur demande.

**UNITED SHOE MACHINERY CO. OF CANADA, LIMITED,**  
**MONTREAL**

TORONTO,

90 Adélaïde Street West.

KITCHENER,

179 King Street West.

QUEBEC,

28 rue Demers.

# THE BREITHAUPT LEATHER CO., LTD.

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

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

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

**THE BREITHAUPT LEATHER Co., Ltd.**

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

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

Tanneries à: Kitchener, Penetang, Hastings, Woodstock.

Bureau principal: Kitchener.

*Breveté  
le 30 déc. 1913*

*Breveté  
le 26 oct. 1915*

## C'est le bout rapporté

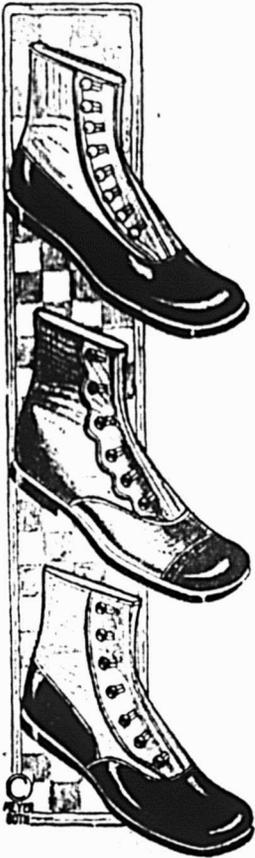
Regardez bien le Bout Rapporté (Box Toe) de votre chaussure. De lui dépendent non seulement le style, mais encore la *durée de la chaussure aussi*.

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

**BECKWITH BOX TOE, LIMITED**

**Sherbrooke, Qué., Canada.**





## Vendez des Chaussures faites par un Spécialiste et votre Commerce sera Profitable.

Nous fabriquons des chaussures d'enfants qui donneront satisfaction à votre clientèle et vous assureront des ventes répétées.

Nous faisons une spécialité des CHAUSSURES POUR ENFANTS et en concentrant tout notre travail sur cette fabrication particulière nous sommes en position de mettre dans nos marchandises:

**QUALITE,**

**DUREE,**

**PRIX RAISONNABLES**

Ces trois choses vous feront faire des ventes nombreuses et vous laisseront une marge de profits en valant la peine.

*Une commande d'essai vous en convaincra*

Avant de placer votre commande, voyez nos représentants ou écrivez-nous directement.

# LOUIS GERMAIN

*Spécialiste en fait de chaussures "Turn" pour enfants.*

**251 rue Christophe-Colomb, Montréal.**



Nous sommes heureux d'annoncer à tous les Marchands de gros, Marchands départementaux et détailliers, que nous avons acquis les dernières nouveautés en fait de mode, élégance, style et forme pour commerce immédiat du printemps.

Nous sollicitons donc votre patronage, en acceptant de voir nos lignes représentées dans toutes les provinces.

Salle permanente d'échantillons: Chambre 110 rue Victoria, Montréal.

## The RENA FOOTWEAR CO., Limited

**Ernest et Troisième Ave. MAISONNEUVE.**

## CHAUSSURES POUR ENFANTS

Pour répondre aux demandes du  
"jobber".

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



## CHILDRENS SHOE MFG. CO., REG'D

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

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

# INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs  
Manufacturiers



"Jobbers"  
Agents vendeurs

Succursale de l'Est:  
401 EDIFICE CORISTINE  
Montréal.

**MACHINERIE CREPINS ET  
ACCESSOIRES de FABRIQUES de**

**CHAUSSURES**

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

### REPRESENTANTS:

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

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

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass. Encre, teintures, cires, etc., Blanchiment Cyclone.

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

Renforcement de contre-fort et attache-talon Staytite.

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

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

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

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

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

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

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre avec fil ciré. Procédé Poole pour fausses semelles Goodyear.

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

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

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

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont.

Lacets à chaussures.

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

## LA ST-HYACINTHE SOFT SOLE SHOE CO.

DEVIENT LA

### A. A. COTE & FILS, Limitée

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

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

**MEILLEURES CHAUSSURES COUSUES  
McKAY ET VISSEES STANDARD**

qui puissent supporter le plus rude usage.

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

### A. A. COTE & FILS, Limitée

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

ST-HYACINTHE, P. Q.

## POUR LE PRINTEMPS 1920



Vous pourrez répondre à tous les besoins de votre clientèle avec les  
**CHAUSSURES  
WILLIAMS**

Ce sont les chaussures que vous devriez choisir de préférence aux autres. Leur valeur est meilleure que jamais et ces lignes vous laissent une belle marge de profits.

Tous nos modèles sont parfaits sous tous rapports et de vente facile. Nos voyageurs sont actuellement sur la route avec un échantillonnage complet. Attendez leur visite ou écrivez-nous.

**WILLIAMS SHOE Limited**  
BRAMPTON, Ont. et REGINA, Sask.



*"Argonne"*

UN

**FAUX-COL  
ARROW**

D'UN AJUSTEMENT PARFAIT

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Si vous éprouvez  
quelque embarras  
dans vos achats

**CONSULTEZ**

les Annonces du

**PRIX COURANT**

et écrivez aux  
annonceurs



## RAPPELEZ-VOUS

QUE VOUS POUVEZ AVOIR DES CLAQUES de toutes les formes et de tous les modèles appropriés aux chaussures de tous les hommes, femmes et enfants qui entrent dans votre magasin, avec les

## CLAQUES DU SYSTEME DOMINION RUBBER

Si votre stock de Claques du Système Dominion Rubber est suffisant pour répondre à vos besoins immédiats, **RAPPELEZ-VOUS** que le printemps arrivera d'ici quelques semaines. Placez votre commande immédiatement pour livraison plus tard.

Notre succursale la plus proche remplira promptement vos "commandes d'assortiment" et vous donnera une livraison immédiate.

### Les Succursales du Système Dominion Rubber

sont situées à

Halifax, St. John, N.-B., Québec, Montréal, Ottawa, Toronto, Hamilton, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver et Victoria.



Vol. III

MONTREAL, JANVIER 1920.

No 1.

## Notes sur le commerce du cuir et de la chaussure

Les ventes de chaussures en décembre, spécialement à l'époque des fêtes ont été meilleures que jamais. Le calme de la première semaine a été suivi d'une augmentation constante jusqu'à la semaine de Noël où les ventes ont atteint leur maximum. Jamais peut-être dans l'histoire de la chaussure on n'avait vendu autant d'articles chers que pendant cette période. Mais les ventes ne se sont pas apparemment limitées aux articles de haute qualité pour dames et messieurs, car on a vendu une quantité extraordinaire de chaussures d'enfants comme cadeaux. Cela est probablement dû au prix élevé des chaussures et à l'excellent assortiment qui existait dans toutes les lignes. Ce qu'il y a de certain c'est que les stocks n'ont jamais été aussi réduits en fin d'année, surtout pour les articles chers. Les commissionnaires relatent une activité extraordinaire dans les demandes de réassortiment, qui d'habitude ne se font pas si tôt. De l'avis général les stocks de détail sont plus faibles que jamais, ce qui donne bon espoir pour le commerce de gros pendant deux à trois mois.

L'activité a considérablement augmenté dans le marché des peaux du pays. On rapporte de Chicago des ventes pour plus d'un demi-million de peaux. Ce sont pour la plupart des peaux légères de vaches qui se sont vendues dans les environs de 31 cents. Les tanneurs qui s'attendaient à une prochaine détente de la situation ont été quelque peu désappointés. Les bouchers déclarent qu'ils sont complètement dépourvus et font remarquer qu'ils ont reçu environ un million de têtes de bétail de moins qu'en 1918. Ils espèrent avec confiance qu'avec la mise au point du change étranger et la reprise des affaires d'exportation, il y aura à bref délai une demande des peaux d'Europe qui renforcera considérablement le marché. Le marché des peaux de la campagne est très tranquille comparativement à celui des bouchers, bien que le sentiment général soit plutôt en faveur des conditions de ce dernier. On a demandé des prix plus élevés, mais les cours sont restés pratiquement

sans changement. Les buffles se vendent à 25 cents quoique l'on rapporte des ventes à 23 cents. La différence de 10 cents entre les buffles et les extrêmes va diminuant graduellement et le cours de ces derniers est de 33 cents, quelques qualités inférieures ont même été vendues à 30 cents. Les peaux de veaux sont calmes, les prix sont sans changements excepté pour de bonnes peaux fraîches qui conviennent pour les cuirs de couleur. Le marché des peaux importées est calme et incertain, les Bogotas et les Orinocos se vendent sur une base de 42 cents. Conformément à la situation intérieure, les négociants de peaux importées semblent disposés à se débarrasser de leur stock et on rapporte quelques ventes bien en-dessous des prix du marché.

Le cuir continue à être calme, bien qu'il y ait quelques indications d'un changement probable dans le marché. L'arrêt de l'exportation en raison des conditions défavorables de vente, a permis aux tanneurs d'accorder un peu plus d'attention au marché local. La plupart des fabricants de chaussures ont déjà passé leurs contrats pour leurs besoins en articles de printemps et il y a par suite un peu de pression sur le marché. Cependant on rapporte que depuis deux ou trois semaines les négociants de cuirs sont plus enclins à parler de prix et que la situation est décidément meilleure. D'après un rapport de Boston les ventes de cuirs à semelles ont dépassé la normale. Les prix sont plus fermes qu'il y a quelques semaines et on prévoit qu'aussitôt que l'exportation pourra reprendre, les prix monteront. Les veaux de couleur pour articles d'hommes valent de \$1.40 à \$1.45 le pied pour les bonnes qualités et sont vendus d'avance. Les fabricants de cuirs de mouton sont toujours incapables de remplir leurs commandes et il continue à y avoir une grande rareté de chèvres. Le chevreau glacé est aussi ferme que jamais, les couleurs et les noirs de choix se vendent de \$1.60 à \$1.75 le pied. Il n'y a aucune raison de s'attendre à une baisse dans un avenir rapproché, car la question du change

n'affecte pas beaucoup la situation. On rapporte qu'un fabricant de chevreau a expédié dernièrement une importante commande outre-mer, malgré les conditions défavorables du change, car il y a une très grande rareté de ces articles en Grande-Bretagne et sur le continent.

Les affaires en Grande-Bretagne reprennent graduellement leur cours normal non seulement

pour le marché intérieur, mais aussi pour l'exportation. D'après les rapports des journaux commerciaux anglais, les demandes du commerce local sont parfaitement satisfaisantes, bien qu'on manque de certaines qualités de cuir et de chaussures. Les fabricants de chaussures commencent à reprendre leur place sur les marchés qu'ils ont été obligés de négliger pendant la guerre.

## Conditions actuelles et prévisions du marché des peaux de veaux

Les tanneurs canadiens de peaux de veaux et leurs clients se sont trouvés l'année dernière dans la situation la plus compliquée qu'il y ait jamais eue dans l'histoire de cette industrie.

Pendant l'année dernière le prix des peaux brutes a plus que doublé. Les autres matières premières, de même que la main-d'oeuvre, ont augmenté dans d'énormes proportions et il est difficile de prévoir quelle sera la situation en 1920.

Depuis la fin de la guerre la demande a constamment augmenté pour des chaussures fines de tous genres. Les dispositions du public à dépenser, qui avaient été réfrénées pendant 4 ans par l'esprit général d'économie, reprennent leur libre cours ici comme ailleurs et semblent augmenter de jour en jour. Les détaillants rapportent fréquemment que le public et les femmes en particulier ne veulent pas de chaussures bon marché. Ceci est peut-être légèrement erroné. La vérité c'est que l'on ne veut pas de chaussures faites avec des qualités de cuir inférieures. On s'en est contenté pendant la guerre, mais dès qu'on a pu trouver une raison valable pour cesser de porter des chaussures plus ou moins grossières, on a saisi l'occasion de rechercher une fois de plus les formes coûteuses.

Cette forte demande qui s'est produite précipitamment a été particulièrement ressentie sur le marché des peaux de veaux et a été une des causes primordiales de la hausse actuelle. Ce principe économique s'applique chaque fois qu'il y a une demande disproportionnée à l'approvisionnement. C'est encore un nouvel exemple que la valeur de toute chose est largement déterminée par la rareté relative de l'article en question. Si tout d'un coup on pouvait ramasser des diamants sur les sables de quelque lac ou de quelque océan et que les gens pouvaient en avoir autant qu'ils seraient capables d'en porter, cet article aurait bientôt moins de valeur que des perles de verre.

Les sources d'approvisionnements de la matière première brute nécessaire pour manufacturer les peaux de veaux ont été matériellement bloquées pendant l'année. Les importations de peaux brutes de France et d'autres pays étrangers s'élevaient avant la guerre à 50 ou 75% de la consommation canadienne, mais pendant la guerre cette source

d'approvisionnement fut pratiquement supprimée.

Comme conséquence, les fabricants canadiens furent obligés de s'adresser ailleurs pour se procurer la matière première et se virent contraints d'acheter en grande quantité sur les marchés américains. La situation des Etats-Unis était à peu près la même que celle du Canada, la demande inusitée de cuirs fins dépassant la quantité qui pouvait être manufacturée.

La demande se produisait en Grande-Bretagne et dans l'Europe continentale dans les mêmes proportions. Les affaires de ces pays avaient cependant été tellement désorganisées par 4 années de guerre qu'ils ne pouvaient même pas commencer à faire face à la situation. Cela a provoqué des achats soutenus sur les marchés canadien et américain pour combler les déficits existant sur leurs propres marchés. Ces achats importants commencèrent bientôt à avoir leur influence sur les marchés locaux et continuent à se faire ressentir encore actuellement.

Par suite de ces conditions générales, les tanneurs éprouvèrent de grandes difficultés pour acheter les peaux de toute première qualité et dans bien des cas, ils durent faire du mieux qu'ils purent et prendre ce qu'ils pouvaient trouver.

Aujourd'hui la situation est quelque peu améliorée. Il y a quelques peaux de veaux qui viennent de France, mais leur prix est presque inabordable. Les dernières cotations indiquent le prix de \$1.03, ce qui au cours actuel, revient environ à \$1.14. C'est là un prix absolument inconnu jusqu'alors pour des peaux brutes de veaux de cette provenance. Il est presque impossible d'estimer le nombre de peaux qui seront achetées à ce prix, mais d'après les rapports européens, il est peu probable que les cours diminuent avant longtemps.

C'est un fait reconnu que les gens réfléchis ne sont guère aujourd'hui en faveur de nouvelles hausses sur le marché du cuir. Ils préféreraient de beaucoup voir une baisse générale dans toutes les branches de l'industrie et ils croient qu'un tel mouvement serait du plus grand intérêt pour leur commerce personnel et pour les affaires du pays en

général. Ils comprennent que si les prix atteignent de nouveau une base plus normale, cela augmentera la confiance du public pour acheter et vendre. Avec les prix actuels, il y a plus ou moins de suspicion dans toutes les transactions, ce qui disparaîtrait au cas où la situation en général s'améliorerait.

Bien que ce soit là le voeu général des négociants de cuirs, ils avouent leur impuissance à prévoir comment réaliser cet état de choses. Les prix de tout article de nécessité de demande courante, que ce soit de l'acier, du sucre ou des vêtements, dépendent largement des conditions générales. Avec les dépenses pour vivre, les frais de production et la main-d'oeuvre dans l'état actuel, on ne peut prévoir aucune réduction appréciable sur le marché du cuir dans un avenir rapproché.

Au moment actuel les conditions du change entre le Canada et les pays d'Europe ont une influence notoire sur l'industrie de la peau de veau en Canada. Le peu de valeur de la monnaie européenne empêche l'exportation des cuirs fins outre-mer et a une tendance à retarder l'avancement de cette industrie au Canada. Il est hors de doute qu'aussitôt que la situation sera devenue plus fa-

vorable et que les restrictions pour l'exportation auront disparu, il y aura une demande énorme de l'étranger.

Un gros acheteur anglais actuellement en Canada dans l'intérêt du commerce de son propre pays, prédit avec confiance que les achats d'outre-mer iront en proportion avec l'amélioration du change et que si le change revient à son taux d'il y a un an, les achats sur les marchés canadiens seront extrêmement importants.

Des prévisions sur le marché sont de tout temps plutôt risquées comme les négociants en cuir ont pu le constater il y a un an. A l'heure actuelle il ne semblerait pas sensé de dire ce que sera l'avenir prochain des peaux de veaux. L'incertitude générale qui entoure la question du change, la production qu'on pourra se procurer en Europe et la situation des sources d'approvisionnement en peaux brutes portent à prévoir un marché ferme pour quelque temps encore. Le public a pris l'habitude d'acheter des chaussures de bonne qualité et on peut être certain qu'il faudrait un sérieux bouleversement pour le faire retourner aux articles bon marché.

## L'avenir du Canada pour les produits en chevreau

Depuis que le gouvernement des Indes a annoncé qu'il imposerait un droit d'exportation de 15% sur les cuirs et peaux expédiées en d'autres pays pour être tannées, avec un rabais préférentiel de 10% sur celles qui seraient tannées dans les limites de l'Empire britannique, les fabricants, commissaires et détaillants canadiens se sont fortement demandé quel effet cette mesure pourrait avoir sur la fabrication du chevreau dans le Dominion. Le nouveau règlement n'aura certainement que peu ou pas d'effet sur le chiffre de la consommation en Canada parce qu'il faudrait un changement fantastique dans les prix de détail pour empêcher la moyenne des femmes d'acheter des chaussures en chevreau. Le fait a été prouvé l'année dernière lorsque la hausse phénoménale des prix n'a pas réduit d'une façon appréciable la consommation locale.

L'effet immédiat de l'embargo semblerait devoir être l'augmentation de tous les genres d'articles en chevreau par suite du fait qu'une grande proportion du chevreau employé en ce pays est importée des Etats-Unis. Le raisonnement serait que les fabricants américains ayant à payer un droit de douane additionnel de 15% sur toutes les peaux de chèvres qu'ils importent des Indes, augmenteraient leur prix et que c'est le consommateur qui en der-

nier lieu paierait la différence. Ou bien l'on peut supposer que les acheteurs américains s'adresseront à la Chine et à l'Amérique du Sud pour leurs peaux de chèvres. Ceci ne peut pas se faire pour la simple raison que ces derniers pays sont incapables de produire assez de ces peaux pour satisfaire aux demandes et de toute nécessité les Etats-Unis seront forcés d'acheter des peaux aux Indes.

Actuellement il y a un droit de 15% sur toutes les importations de chevreau des Etats-Unis en Canada. Jusqu'à la réduction du tarif de Sir Wilfrid Laurier, il y a une dizaine d'années, le droit était de 22%. Il fut alors réduit à 15% et pendant la guerre on y ajouta un droit additionnel de 7½% qui fut supprimé il y a quatre mois et le montant des droits fut ramené à son chiffre actuel de 15%.

Avec le droit de douane actuel il reste un profit raisonnable pour les fabricants de chevreau de ce pays, même s'ils ne peuvent, comme d'aucuns le disent, avoir quelque chance d'entrer en concurrence sur les marchés des Etats-Unis. La preuve de cette déclaration réside dans le fait qu'il y a aujourd'hui plusieurs maisons fabriquant des articles en chevreau en Canada, principalement pour la consommation domestique, qui font bien leurs affaires. S'il n'y avait pas un bénéfice raisonnable dans cette industrie ces maisons seraient obligées

de fermer leurs usines et de chercher à gagner leur vie autrement.

Les fabricants de chaussures locaux qui ont beaucoup pensé à la chose en sont venus à la conclusion que l'embargo des Indes ouvre de nouveaux horizons pour la production des articles de chevreau en Canada. Le rabais préférentiel de 10% donnera aux fabriques canadiennes un avantage marqué sur leurs concurrents des Etats-Unis et pourra encourager le placement de capitaux dans cette industrie. Les conditions n'étaient pas les mêmes pendant la guerre où les droits étaient de 22%, parce qu'à cette époque les capitalistes hésitaient à placer leur argent dans de nouvelles entreprises manufacturières en raison du manque de main-d'oeuvre et de l'incertitude quant à la durée de la guerre.

Les premiers signes de la confiance des Canadiens dans l'avenir de l'industrie du chevreau en ce pays se sont déjà manifestés par le fait que plusieurs maisons se sont engagées dernièrement d'une façon active dans la fabrication du cuir de chevreau. Le capital américain lui-même s'intéresse à la situation et une grosse compagnie de New York, la New Castle Leather Co., vient d'ouvrir une succursale à Montréal pour le tannage des peaux de chèvres.

Les plus optimistes dans l'avenir du commerce des cuirs et chaussures en ce pays n'hésitent pas à dire que le temps n'est pas éloigné où la plus grande partie du chevreau employé sera tannée et entièrement manufacturée sur place.

Les facilités de transport de l'Extrême-Est joueront naturellement un grand rôle dans l'avenir de ce commerce. La conséquence marquée de la guerre sur les transports maritimes peut être constatée dans les rapports des importations de peaux des Indes pendant cette période. Pendant l'année fiscale finissant en mars 1915 le poids total des importations de peaux brutes a été le double de celles de 1918 où les moyens de transport étaient réduits à leur minimum. Les facilités de transport s'améliorent rapidement et l'on s'attend à ce qu'avant longtemps elles soient devenues encore meilleures qu'avant la guerre.

On ne peut mettre en doute qu'il y a en Canada un marché stable et constant tout le long de l'année pour les articles en chevreau. Les ventes des maisons canadiennes déjà existantes, ainsi que l'énorme chiffre des importations des Etats-Unis ces dernières années le prouvent.

Dans les conditions actuelles, les développements de cette branche seront suivis de près. Chaque effort sera un nouveau pas dans l'expansion du commerce des cuirs et chaussures du Canada que tout intéressé accueillera avec joie et fierté.

En outre il n'y aura pas de jalousie professionnelle de la part des tanneurs qui traitent aujourd'hui les peaux de chèvres ou de la part des fabricants qui font des chaussures en chevreau. Les

tanneurs se rendent compte qu'ils ne peuvent pas suffire à la demande pour la consommation domestique et les fabricants, par fierté nationale, seront heureux de traiter avec les tanneurs canadiens si ceux-ci peuvent leur fournir le cuir dans d'aussi bonnes conditions que leurs concurrents des Etats-Unis.

---

## NOUVELLE LISTE DE PRIX POUR LE CAOUTCHOUC

---

Quelques détaillants de chaussures ont reçu un rude choc le 26 décembre en apprenant que la nouvelle liste de prix des caoutchoucs était publiée et que les prix étaient de beaucoup plus élevés que ceux de la liste précédente. Les autres années, cette augmentation n'avait jamais été faite avant février pour prendre effet le 1er mars, ce qui permettait aux détaillants de faire leur réassortiment d'après la même liste que celle où ils avaient placé leurs ordres. Comme les commandes ont été faibles cette saison, par suite du fait que beaucoup pensaient que le stock qui leur restait de l'hiver passé qui avait été fort doux leur suffirait, il y a eu cette saison une demande énorme de réassortiment en novembre et décembre qui se continuera encore en janvier et la nouvelle liste affecte énormément le réassortiment pour le reste de la saison. La seule raison que donnent les fabricants pour avoir sorti cette nouvelle liste, c'est qu'ils y étaient obligés. Les prix de la matière première et les salaires ont fait de si grands bonds qu'il était de toute nécessité de sortir cette nouvelle liste immédiatement. L'augmentation est approximativement de 10 à 15 pour cent sur les marchandises légères et de 15 à 20 et même 25% sur les autres articles.

---

## CONVENTION DES MANUFACTURIERS AMERICAINS LES 20-21 JANVIER

---

L'Association nationale des fabricants de bottines et chaussures des Etats-Unis a tenu sa 16me convention annuelle les 20 et 21 janvier à l'Hôtel Astor, New York. En plus des travaux ordinaires de l'association il y eut un programme varié et intéressant avec études et discussions sur les sujets spéciaux à ce commerce.

La date de cette convention coïncidait exactement avec celle de la convention annuelle de l'Association des Fabricants de chaussures du Canada qui était en session au Château Frontenac à Québec pendant les deux mêmes journées.

---

## ANNUAIRE STATISTIQUE DE QUEBEC.

---

Nous accusons réception de l'annuaire statistique 1919 de la province de Québec qui contient des renseignements du plus haut intérêt sur le rouage économique de notre province. Il nous fait plaisir de le recevoir à une date où les statistiques qu'ils contiennent ont un cachet d'actualité qui n'existe plus lorsque l'édition paraît de longs mois après sa rédaction.

## 1919 et 1920 dans le commerce de détail de la chaussure par un détaillant de Montréal

Le commerce des chaussures en détail vient de passer une année des plus prospères et il n'y a aucune raison pour que l'année qui vient soit en-dessous de la précédente. Certes nous avons des obstacles à surmonter comme dans tout genre d'affaires, mais les difficultés ne sont pas plus grandes que les autres années.

Contrairement à l'opinion générale, les prix élevés actuels ne retardent en rien les affaires du détail. Tout d'abord il y a les articles indispensables qu'il faut fournir et il faudrait que les prix en deviennent inabordables avant que la clientèle cesse d'acheter ce dont elle a absolument besoin. Les gens ne peuvent pas aller dans la rue sur leurs bas ni porter des sabots de bois parce que les chaussures de cuir ont augmenté de quelques dollars par paire à un certain moment. Il y a donc une demande soutenue tout le temps qui ne varie pas avec les changements de prix.

L'année dernière a été surtout marquée par une augmentation de demande pour les chaussures de meilleure qualité. Naturellement il faut que la qualité corresponde au prix et le public semble disposé à dépenser davantage pour ses chaussures s'il est assuré d'avoir la qualité désirée. Cela a été surtout constaté dans les articles pour dames, mais on l'a remarqué également dans les achats faits par les soldats retour du front. Ils étaient évidemment fatigués de la chaussure unie et grossière de l'armée et cherchaient un genre plus habillé.

Les styles ne changent pas d'une façon appréciable. Les articles pour dames comprennent toujours une grande variété de couleurs, de matériels et de formes. Une tendance marquée qui semble avoir augmenté tout le long de l'année a été l'abandon des combinaisons de couleurs qui ont eu tant de vogue les années passées. Les hommes ont recherché également les couleurs plus sombres comme le chocolat et l'acajou. Cela paraît naturellement mieux que les cuirs clairs. Les talons de caoutchouc sont de plus en plus en vogue pour toutes saisons, mais les semelles en composition ne semblent pas gagner beaucoup de faveur.

Les livraisons qui ont été lentes à certaines époques de l'année sont plus régulières, ce qui est un signe évident que les fabricants ont atteint leur plein rendement. Le commerce des cuirs et chaussures, d'une façon générale, a été grandement affecté par les achats pour l'étranger et cela a été la cause de la plus grande partie des irrégularités

dans les livraisons. Actuellement les conditions du change sont défavorables à l'exportation en Europe, ce qui permet aux fabricants de donner leur attention aux marchés locaux. On commence à recevoir les stocks de printemps et tout fait prévoir que les détaillants seront bien approvisionnés pour répondre aux besoins.

En général l'attitude du public devant les prix actuels est très bonne. Ou bien ils se sont résignés aux conditions générales du haut coût de la vie et ont compris qu'il ne sert à rien de ronchonner, ou encore ils ont étudié la situation d'assez près pour comprendre que les détaillants ne sont pas les instigateurs de la hausse.

Reste à savoir si le public conservera cette attitude. C'est là un des problèmes qui se posent pour l'année qui vient. Comment va-t-il accepter l'augmentation des prix pour les chaussures de printemps? Il y a un certain point où la confiance d'achat du public disparaît. Dépassez ce point et les affaires en souffriront. Le prix des articles de printemps atteindra-t-il ce maximum? c'est là la question qui déterminera l'importance des affaires du détail.

Malgré les rumeurs de hausse dans les cuirs, il ne semble pas possible qu'il n'y ait pas une baisse dans les prix pour les articles d'automne. Le marché des peaux est faible à présent et montre des réductions sensibles sur toute la ligne. De plus il ne semble pas probable que les conditions pour l'exportation en Grande-Bretagne et en Europe s'améliore dans un avenir rapproché et cela tendra encore à réduire les prix. C'est certainement la conviction sincère de beaucoup de détaillants que des réductions de prix seraient très profitables aux affaires en général et conséquemment ils espèrent voir arriver ces réductions.

Un des faits les plus importants de l'année dernière a été la création de l'Association Nationale des Détaillants et la convention qui a eu lieu à Toronto. Cette association répond à un besoin qui existait depuis longtemps, elle fait déjà d'excellente besogne et obtiendra de plus en plus de résultats à mesure que s'accumuleront les années d'expérience.

La deuxième convention annuelle de cette organisation aura lieu à Montréal en juillet prochain. Les comités travaillent dès maintenant pour en faire un gros événement et pour obtenir encore plus de succès à tous les points de vue que la convention de l'été dernier. Ceci n'est pas dit dans le but de critiquer la convention de l'an dernier.

Mais ce serait une preuve de l'inefficacité de l'association si chaque convention ne dépassait pas le succès de la précédente. Un des clous de la prochaine assemblée à Montréal sera l'exposition de cuirs par les fabricants. Cela pourra entraîner d'autres attractions et attirer davantage les commerçants.

Un des événements les plus importants de l'année a été l'enquête et la fixation des bénéfices maxima pour les détaillants en chaussures. Ce travail, exploité d'une façon sensationnelle par les quotidiens, a produit beaucoup d'agitation dans l'esprit du public, mais n'a eu que peu ou pas d'effet sur les détaillants eux-mêmes, parce que la majorité d'entre eux avaient réalisé moins que le maximum de bénéfices autorisé par la loi. S'ils avaient essayé de réaliser le bénéfice maximum, leurs concurrents auraient vendu meilleur marché qu'eux et ils auraient perdu des ventes. Cette enquête cependant a beaucoup fait pour dissiper les accusations de bénéfices excessifs et a démontré au public que les détaillants ne tiraient qu'une part légitime dans les profits du commerce des cuirs et chaussures.

## La fabrication de la chaussure

L'année qui vient de finir a été sans contredit la plus fiévreuse dans l'histoire de la chaussure. Les conditions qui ont le plus contribué à l'incertitude de la situation des fabricants ont été la vague de hausse dans les prix, les accusations répétées de profits exagérés, l'enquête du Tribunal de Commerce qui s'en est suivie, la fixation d'un maximum de bénéfice pour le détaillant, la mauvaise condition de la main-d'oeuvre, la suppression de l'embargo britannique et l'imposition de l'embargo canadien ainsi que la situation extraordinaire du change. Les prix élevés ont obligé le fabricant à agir comme une sorte de tampon entre les tanneurs d'un côté et les commissionnaires et les détaillants de l'autre. Il est devenu une espèce de football humain, acceptant les coups des tanneurs parce qu'il ne pouvait pas marquer ses produits aux prix excessifs qu'ils demandaient pour la matière brute, et les coups des commissionnaires et des détaillants parce qu'il ne pouvait satisfaire leurs demandes à des prix qui leur eussent permis de vendre les marchandises avec un bénéfice raisonnable. On l'a accusé d'exagérer ses bénéfices et le public l'a accusé de vol et de détournement. La condition de la main-d'oeuvre a présenté des difficultés inouïes: le retrait de l'embargo britannique a causé un vide considérable sur la marché du cuir et le nouveau taux du change anglais a été un stimulant pour profiter des avantages d'importer du stock.

En dépit de tous ces inconvénients les fabricants en général peuvent être considérés comme ayant passé une bonne année commerciale. Peu d'entre eux ont eu devant eux assez d'ordres à l'a-

Un des points délicats du commerce actuel est la hausse du caoutchouc qui a pris effet la semaine de Noël. Cette hausse varie de 9 cents sur les claques d'enfants, jusqu'à 65 cents sur les bottes de caoutchouc. Le marchand qui était bien approvisionné ne s'est pas senti de cette hausse, mais celui qui a dû faire des réassortiments depuis lors a été particulièrement affecté. Cette hausse a été tout à fait inattendue, car d'ordinaire les fabricants canadiens de caoutchouc avaient l'habitude de suivre le mouvement des prix de janvier sur les marchés américains. Par suite de cette avance subite du marché canadien, beaucoup de détaillants se sont trouvés à court de stock et ont dû en subir les conséquences.

L'année qui vient de finir fera époque dans l'histoire du commerce de détail de ce pays. Celle qui commence offre des chances d'expansion et de prospérité et peut être envisagée avec confiance. Le commerce est maintenant établi sur des bases solides et tout fait prévoir qu'il continuera à être bon et prospère.

vance pour se permettre de prendre une attitude indifférente, comme pouvaient le faire supposer au public quelques histoires publiées par les journaux, mais d'un autre côté la majorité ont été capables de continuer leurs opérations sur une base ferme malgré la hausse des cours et les autres complications.

Un des côtés intéressants de l'affaire a été les fluctuations inusitées dans le programme d'achat. Heureusement pour le commerce, les fabricants étaient très bien approvisionnés en cuir au début de l'année. Les commandes des commissionnaires et des détaillants étaient relativement faibles, car ils attendaient évidemment la baisse que l'on prévoyait devoir venir à la fin de la guerre. La hausse prodigieuse du marché a eu pour résultat une méthode conservatrice d'achat au point de vue du manufacturier. Cette situation s'est continuée plus ou moins tout le long de l'année. Vers le mois de mai, lorsqu'il a paru évident que la baisse prévue ne se produirait pas avant quelques mois au moins et que les achats pour la consommation anglaise ont commencé à baisser, il y a eu un véritable désarroi chez les fabricants qui n'avaient pas assez de stock courant pour répondre à leurs besoins prévus.

A l'époque où les prix avaient atteint leur maximum, il y a eu un abaissement marqué du chiffre d'affaires dans les qualités courantes. Tous les fabricants qui traitent avec les commissionnaires se voyaient incapables de conclure des ventes, parce que lorsqu'ils avaient obtenu des cotations des tanneurs pour le cuir nécessaire pour remplir

leurs ordres ils ne pouvaient pas établir les chaussures à un prix qui peut convenir aux commissionnaires. Il en est résulté qu'on a moins vendu de cuir à ces prix et par suite moins de chaussures ont été fabriquées. Le fabricant a trouvé de plus en plus impossible d'écouler sa production basée sur ces cours extrêmes de matière première.

Les prix élevés de tous les cuirs ont eu pour effet marqué de supprimer largement les tendances de spéculation. Les fabricants n'auraient pas voulu, comme quelques-uns d'entre eux avaient l'habitude de le faire dans des conditions normales du marché, prendre des ordres sans être pleinement protégés. Les quelques rares qui l'ont essayé savent ce que cela leur a coûté et ils ont profité de la leçon et ont décidé d'être plus prudents à l'avenir.

L'attitude des détaillants envers les fabricants a été en général bonne et droite. Il y a eu naturellement des sujets de discussion, surtout parmi ceux qui sont situés loin des grands centres, qui ne lisent pas de près les quotidiens ou les journaux commerciaux et qui ne sont informés que par ce que leur racontent les voyageurs de commerce. Une chose que le détaillant a faite cette année c'est d'apporter plus de soin dans ses achats. Une douzaine de paires de chaussures représentent aujourd'hui beaucoup plus de capital qu'il y a quelques années et il n'y a pas un détaillant qui puisse réussir avec un trop gros capital immobilisé pendant longtemps. Les commissionnaires et les voyageurs ont aidé les détaillants dans ce sens, car ils ont compris que leurs affaires futures avec le détaillant dépendaient de l'écoulement rationnel de son stock.

Bien que l'enquête du Tribunal de Commerce n'ait procuré aucun moyen de réduire le prix de revient ou n'ait affecté en rien le montant de la production du pays, elle a eu pour effet de montrer franchement que les fabricants faisaient un bénéfice juste et raisonnable sur leur capital engagé et rien de plus. Il a été prouvé que les accusations de profits exagérés de la part des fabricants étaient sans fondement et que le fabricant n'était pas responsable du prix de revient élevé des chaussures, mais qu'il était plutôt dû aux conditions générales de l'offre et de la demande pour les matières premières, la situation de la main d'oeuvre, le coût de la vie et les autres conditions générales qui ont déterminé la hausse des prix de tous les articles de nécessité.

La fixation d'un bénéfice maximum pour le détaillant de 331/3% n'a pas beaucoup modifié la situation. C'était à peu près le bénéfice qui existait généralement avant l'enquête et il dépasse peut-être même la moyenne du bénéfice réalisé par le détaillant. De plus les prix de détail ne seront jamais fixés par un chiffre de bénéfice maximum, mais bien plutôt par la concurrence commerciale. En général le détaillant vendra au prix le plus bas qui lui laissera un bénéfice acceptable et par son chiffre d'affaires il arrivera à dépasser le bénéfice de

son concurrent qui vend avec le maximum de profit.

La situation de la main-d'oeuvre, tout au moins dans les fabriques de chaussures, a été meilleure que ne le prévoient les pessimistes qui prétendaient que les soldats qui avaient passé deux, trois ou quatre ans à l'armée ne seraient plus jamais capables de reprendre un emploi permanent. Les signes manifestes d'agitation et les grèves qui se sont produites dans d'autres branches n'ont jamais menacé de prendre corps. Ceci tend à prouver que les ouvriers se trouvent bien traités par leurs patrons.

Le cours actuel du change, avec un escompte de 8 à 10% sur New York et la livre anglaise à \$3.70 au lieu de \$4.87 avant la guerre ouvre de nouveaux horizons pour l'exportation et l'importation. Le courant d'importation menace de quitter les Etats-Unis pour prendre la direction de la Grande-Bretagne. Par suite, si cela était vrai dans toutes les branches de l'industrie, le change avec les Etats-Unis reviendrait graduellement vers les environs du pair, car c'est la proportion des exportations et des importations entre deux pays qui détermine la valeur relative de la monnaie. Les financiers affirment que le change sur New York va encore augmenter, de sorte qu'il est à peine possible de prévoir un cours qui se rapproche de celui d'avant-guerre.

Le cours du change anglais augmente cependant les facilités d'importation du cuir de ce pays. On ressent actuellement cette impression et dans certains genres de cuirs, les tanneurs anglais offrent du stock à des prix qui peuvent entrer en concurrence avec ceux des tanneurs canadiens. Il est difficile de dire ce qui en résultera pour le fabricant avant longtemps.

D'une façon générale, la situation a un aspect beaucoup plus favorable en ce qui concerne le fabricant qu'à aucune époque depuis le printemps dernier. Avec les cours élevés, mais au moins stables, avec le cours du change aux Etats-Unis défavorable aux importations de chaussures de ce pays et le cours du change anglais favorisant l'importation de certains cuirs, avec les conditions de la main-d'oeuvre apparemment stables et les nouveaux débouchés offerts aux chaussures fabriquées en Canada, le commerce doit compter encore sur une année prospère.

#### PROPOSE MAIRE POUR LA SIXIEME FOIS

M. A. E. d'Artois, de la maison A. E. d'Artois fils a reçu ces jours derniers deux délégations des citoyens de la ville de Farnham qui venaient lui demander de bien vouloir accepter les honneurs de la mairie pour un sixième terme.

Après les avoir remerciés de cette marque de confiance, M. A. E. d'Artois expliqua à ses concitoyens qu'il se voyait dans l'obligation de refuser sa santé précaire et les préoccupations de sa famille et de son commerce ne lui permettant pas de dévouer assez de son temps aux affaires municipales.

**LES MARCHANDS - TAILLEURS DEMANDENT QUE L'ORDRE DE LA COMMISSION DU COMMERCE AU SUJET DU PROFIT MINIMUM PERMIS SUR LES COMPLETS NE S'APPLIQUE PAS AUX HABITS DE SOIRÉE, FRACS, JAQUETTES, ET AUTRES HABILLEMENTS FASHIONABLES.**

Les représentants de la section des marchands-tailleurs du Canada se sont présentés, la semaine passée, devant le juge Robson, président de la Commission du Commerce, et lui ont présenté une résolution qui avait été adoptée à l'unanimité à une assemblée publique du bureau au fédéral de l'association, demandant d'amender l'ordre au sujet des complets et des paletots prêts à porter ou partiellement taillés.

La résolution demande que l'ordre limitant le profit brut à 33 1-3 pour cent du prix de vente ne s'applique pas aux complets et aux pardessus de grande tenue ou de soirée, tels que "habits de gala, fracs, jaquettes, et autres vêtements du même modèle, en dehors des habits de ville.

Elle demande donc qu'au paragraphe définissant le prix du coût, soient ajoutés les mots suivants: "Et une allocation de \$2 par complet ou pardessus pour couvrir le coût des changements, du fini et des accessoires pour que l'acheteur puisse porter le vêtement", et aussi en y ajoutant une clause à peu près conclue en ces termes: "Quand un marchand achète des marchandises en lots ou à un prix moindre que le prix régulier, il lui soit permis de marquer de son prix, d'offrir sur le marché et de vendre ces marchandises à des prix ne dépassant pas ceux qu'il lui serait permis de fixer s'il les vendait à des prix réguliers et de la façon ordinaire".

Le juge Robson a demandé à la délégation des tailleurs un certain nombre de questions appelées à faire connaître l'effet du tarif sur le prix des vêtements. Le président de la Commission du Commerce a déclaré qu'il serait nécessaire pour la commission, afin d'aller jusqu'à la racine du mal, de faire un voyage aux Etats-Unis, pour savoir quels étaient les prix des habits dans la république voisine.

M. Humphreys a dit alors: "Les clients qui nous viennent des Etats-Unis nous disent que les prix de détail des complets sont beaucoup plus élevés qu'ici.

Le juge Robson: J'aimerais à interroger ceux qui vous ont dit cela, car ce n'est pas ce que je sais par expérience".

Le juge Robson a aussi déclaré qu'il ne recommanderait pas une réduction du tarif pour permettre aux marchandises américaines de venir au Canada, mais il a dit: "Le manufacturier tire profit du tarif pour nous faire payer trop cher. Si vous baissez le tarif quelque peu, vous ferez baisser aussi le prix de la manufacture, sans permettre l'importation des confections américaines".

**LA CONVENTION DES VOYAGEURS DE LA HAROLD F. RITCHIE COMPANY, LIMITED**

Rarement convention de ventes obtint un succès semblable à celui remporté par la Harold F. Ritchie Company, Limited, convention tenue à Toronto, siège social de cette organisation prospère, qui se développe constamment et qui est connue, tant du commerce de pharmacie et d'épicerie que du commerce général, non seulement d'un bout à l'autre du Canada, mais de haut en bas et de gauche à droite des Amériques du Sud et du Nord.

Les vendeurs de la compagnie, au nombre de cinquante, arrivèrent à Toronto, le 7 décembre. La première session eut lieu à 9.30 heures le lundi matin, 8 décembre. Après de brèves remarques, M. Harold F. Ritchie fit une courte revue des affaires de l'année, puis traita du sujet de l'"art de la vente": Ce qu'est l'art de la vente, ce qu'un vendeur doit à sa maison, ce qu'un vendeur doit à ses clients, et ce dont un vendeur devrait toujours se rappeler sur sa manière d'approcher et de traiter les clients en général.

La question de la politique de cette firme fut abordée ensuite. Les voyageurs apprirent nettement que la Harold F. Ritchie & Co., Limitée, tant au Canada, qu'à Londres (Angleterre) et à Sydney (Australie) avait pour principe de ne tenir que des marchandises de la plus haute qualité. Il fut souligné que les compagnies Ritchie représentaient plus de lignes de haute qualité qu'aucune autre firme du continent américain.

M. Victor Donaldson, avec en mains des échantillons de la ligne Donaldson, expliqua les qualités de ses marchandises d'une façon fort intéressante.

M. Shirriff parla des nombreux changements et des améliorations que l'Imperial Extract Co. était à faire à son usine pour faire face à l'augmentation prévue de 1920.

M. Waterhouse, comptable de l'Imperial Extract Co., passa en revue la question des crédits d'inscription des commandes et le traitement des affaires.

M. le Dr Anderson et M. Haley de la Chocolatta Co. parlèrent de cette branche de commerce. M. F. McRae de la Hooton Chocolate Co. entretenit les vendeurs de la ligne Hooton. Le remède de famille "Eno's Fruit Salt" fit l'objet d'une jolie conférence.

M. A. J. Denne, de Smith, Denne & Moore, Limited, fit un brillant discours sur la publicité. M. Myers, de la Mennen Chemical Co., se fit l'avocat des produits Mennen, de la plus éloquente façon.

On s'occupera également des marchandises Goodwillie, ainsi que de la ligne manufacturée par Alfred Bird & Sons, Limited, de Birmingham et des produits Beech-Nut et Airline Honey.

D'autres nombreux sujets furent abordés au cours de ces réunions cordiales qui ne manqueront pas d'être profitables tant aux vendeurs qui y assistèrent qu'aux maisons qui y furent représentées.

# LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

## EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: EDIFICE DANDURAND.

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

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

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

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

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

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

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

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 23 janvier 1920

Vol. XXXIII — No 4

## L'ASSEMBLEE ANNUELLE DES MARCHANDS- DETAILLANTS

M. L. J. Marchand, secrétaire de l'Association  
des Marchands Détaillants, section de la province  
de Québec, nous a donné une entrevue, sur la réu-  
nion annuelle de l'association, tenue la semaine pas-  
sée à Ottawa.

Les résultats de cette réunion seront considéra-  
bles et d'une grande importance. Les délégués de  
toutes les sections du Canada ont délibéré sur des  
questions d'un grand intérêt pour le commerce en  
général.

Le gouvernement fédéral sera prochainement  
saisi de plusieurs résolutions qui, si elles sont con-  
sidérées comme elles le doivent, auront une réper-  
cussion extraordinaire avant peu.

La principale question qui semble avoir été dé-  
battue à cete réunion est celle de la journée de huit  
heures à laquelle l'Association s'oppose au point de  
vue du commerce. Il est absolument impossible  
d'adopter la journée de huit heures dans un com-  
merce, ce n'est pas assez long pour un établisse-  
ment et deux équipes de huit heures seraient beau-  
coup trop dispendieuses pour tout genre de com-  
merce.

Au point de vue général même, l'Association,  
bien qu'elle ne soit pas entièrement opposée à cette  
mesure, ne l'endosse pas pour cette raison que le  
temps ne doit pas être perdu d'aucune façon. Les  
ouvriers demandent des augmentations de salaires,  
ils devraient en retour donner un rendement plus  
considérable. Au lieu de cela, on diminue les heures  
de travail. Il est impossible, de cette façon, d'avoir  
une surproduction qui est absolument nécessaire

si nous voulons sortir du chaos économique dans  
lequel nous sommes plongés.

L'une des autres questions importantes qui fut  
discutée par l'Association c'est celle de la constitu-  
tion de la commission du Commerce. Comme les  
journaux l'ont rapporté cette semaine, l'Associa-  
tion voudrait que la Commission du Commerce soit  
composée, non pas d'un avocat qui n'entend rien  
aux choses du commerce et de l'industrie, mais au  
contraire de représentants du commerce, des in-  
dustries, des manufactures, des cultivateurs et des  
ouvriers. Les délibérations seraient plus profitables  
de cette manière.

Une nouvelle enquête doit être tenue sur la  
situation relativement au sucre au Canada. L'As-  
sociation a réussi à obtenir cette déclaration de M.  
Robson qui doit incessamment tenir une nouvelle  
enquête et s'enquérir de la raison de la fixation du  
prix du sucre. Les marchands détaillants ont pro-  
testé contre cette mesure imposée sans connaître  
quel prix ils payaient eux-mêmes cette denrée et on  
veut faire disparaître cette imposition de prix. Par  
cette enquête, on veut aussi savoir si vraiment le  
sucre est rare ou bien s'il est entassé dans les entre-  
pôts. Si cette dernière hypothèse est juste, il fau-  
dra faire disparaître le système du rationnement.

Plusieurs autres mesures importantes ont été  
prises et soumises au gouvernement qui a promis  
d'en prendre note et de les considérer soigneuse-  
ment.

M. Marchand termine en se disant très satis-  
fait des délibérations de l'Association. Il déclare  
que cette réunion annuelle sera l'une des plus pro-  
fitables qui aient été tenues par cette association.

Le bureau provincial de Québec était représen-



VENDEZ LE TABAC A FUMER  
**GREAT WEST**

*IL EST DELICIEUX  
ET RAPPORTE DE  
BONS PROFITS.*

té par M. J. G. Watson, qui est aussi vice-président du bureau fédéral, M. J. G. A. Fillon, président du bureau provincial, et L.-J. Marchand, secrétaire du bureau provincial et du bureau de Montréal.

**LE CHANGE FAIT HAUSSER LE PRIX DES CAFES.**

Chase and Sanborn, Montréal, apprécient comme suit la situation du café.

'Les approvisionnements disponibles de café augmentent graduellement, et les cotations actuelles sont plus basses pour les livraisons à venir. Mais ces livraisons ne seront pas obtenables par les rôtisseurs canadiens avant avril ou mai prochain.

'L'approvisionnement visible du Brésil est à présent d'environ cinq millions de sacs contre neuf millions à pareille époque l'an dernier. On fait rapport que les choix désirables de Santos sont difficiles à obtenir à présent, et que les vieilles récoltes de café de 1918-1919 sont pratiquement épuisées.

En règle générale, les Brésiliens annoncent au début de janvier l'estimation des récoltes de Rio et de Santos pour l'année courante. Il n'y a pas d'indication jusqu'à présent, en ce qui concerne la production de Rio, mais quelques estimations ont été données à l'effet que la récolte de Santos sera de

sept à huit millions, soit deux fois autant que celle de l'année précédente. Avec une telle production au Brésil et une récolte moyenne dans les autres pays producteurs de café, il devrait y avoir amplement de café pour la consommation du monde; il n'est pas probable cependant qu'il y ait un gros surplus.

Il y a aussi à considérer le facteur de l'augmentation de la demande d'Europe pendant l'année prochaine et on ne peut guère s'attendre à ce qu'il y ait grand déclin de prix dans les cotations présentes sur les marchés financiers. Le cultivateur de café comme toute autre personne a à payer deux fois plus pour tout ce qu'il achète et les cotations présentes sont les plus basses qu'il puisse accepter.

**RARETE D'OLIVES EN ESPAGNE**

Une rareté bien définie d'olives en Espagne, et l'abstention d'exportation des cultivateurs espagnols qui s'attendent à des prix plus élevés, telle est la situation qui prévaut aujourd'hui dans l'industrie de l'olive. Les stocks de l'ancienne récolte se liquident rapidement et il n'est reçu que peu d'olives au pays. On s'attendait à une grosse production cette année, mais la récolte d'Espagne ne sera guère au-dessus de la moitié des premières estimations. Les stocks présents augmentent de prix d'une façon appréciable.

**Table Alphabétique des Annonces**

|                                     |                            |                             |                           |
|-------------------------------------|----------------------------|-----------------------------|---------------------------|
| American Pad & Textile . . . . . 64 | Canadian Salt . . . . . 47 | Georgia Turpentine . . . 65 | Old City Mfg. . . . . 53  |
| Ames Holden                         | Cie J. A. M. Côté . . . 9  | Germain, Louis . . . 23     | Panther Rubber . . . . 8  |
| McCready . 3-4-5-6-7                | Cie d'Assurance Mu-        | Girouard Limitée . . 18     | Paquet & Bonnier . 72     |
| Assurance Mont-                     | tuelle du Commerce 72      | Gonthier & Midgley . 72     | Perfection Counter . 16   |
| Royal . . . . . 72                  | Children Shoe . . . . 24   | Goodyear Rubber Co. 11      | Perth Shoe Co., Ltd. 15   |
| Banque d'Hochelega,                 | Clark Wm. . . . . 52       | Gutta Percha & Rub-         | Phonograph Casavant 59    |
| Rapport . . . . . 67                | Cluett, Peabody . . 25     | ber Co. . Couverture        | Pink Thos. . . . . 64     |
| Banque d'Epargne . 70               | Columbus Rubber Co. 19     | Hamilton Stove . . . 60     | Pigeon Lymburner . 47     |
| Banque du Commer-                   | Chouinard . . . . . 54     | Heinz, H. J. . . . . 47     | P. Poulin & Cie . . . 47  |
| ce . . . . . 68-69                  | Connors Bros. . . . 52     | Hobbs Mfg. . . . . 62       | Ramsay Paint . . . . 66   |
| Banque Nationale . 70               | Côté, A. A., & Fils . 25   | Imperial Tobacco . . 35     | Rena Footwear . . . 23    |
| Banque Provinciale . 70             | Côté et Lapointe . . 47    | International Supply 24     | Robinson, James . . 13    |
| Bennett Limited,                    | Couillard, Auguste . 72    | Jonas & Cie, H. . . . 55    | Robson Leather Co. 20     |
| Couverture                          | Daoust, Lalonde &          | Lady Belle Shoe Co. 20      | Stauntons Ltd. . . . 66   |
| Bowser . . . . . 57                 | Co. . . . . 17             | La Prévoyance . . . 72      | Still Mfg. Co. . . . . 66 |
| Breithaupt Leather Co.,             | Dominion Canners           | Leslie & Co., A. C. . . 65  | Slater Shoe               |
| Ltd. . . . . 22                     | (Ltd.) . . . . . 49        | Liverpool Manitoba . 72     | Couverture                |
| British Colonial Fire               | Dominion Salt . . . . 56   | Macdonald Reg'd . 51        | St. Williams Fruit . 50   |
| Ins. . . . . 72                     | Dowswell Lees . . . . 63   | Mathieu, A. . . . . 42      | St. Lawrence Flour        |
| Beckwith Box Toe . 22               | Duclos & Payan . . . 14    | Mathieu (Cie J.-L.) 57      | Mills . . Couverture      |
| Brodier & Harvie . 47               | Duffy, J. J., & Co. . 56   | Maxwells Ltd. . . . . 66    | Sun Life of Canada . 72   |
| Brodeur, A. . . . . 47              | Eddy & Co. . . . . 56      | McArthur, A. . . . . 65     | Tanguay, Jos. . . . . 18  |
| Canada Foundries . 62               | Fabrique de Balais de      | McArthur Irwin Ltd. 58      | Tétrault Shoe . . . . 10  |
| Canada Life Assurance               | Is Granby . . . . . 54     | Megantic Broom . . 62       | Trees, S. A. . . . . 45   |
| Co. . . . . 72                      | Fontaine, Henri . . . 47   | Montbriand, L.-R. . 72      | Trudel & Guillet . . 47   |
| Canadian Cons. Rub-                 | Ford Motor . . . . . 61    | Montreal Biscuits . . 56    | United Shoe . . . . . 21  |
| ber . . . . . 26                    | Gagnon, P. A. . . . 72     | Morrisette, N. . . . . 54   | Williams Shoe Co. . . 25  |
| Canadian Polishes                   | Garand, Terroux &          | Morrow Screw . . . . 65     | Western Assurance         |
| Ltd. . . . . 57                     | Cie . . . . . 72           | Nova Scotia Steel Co. 62    | Co. . . . . 72            |
|                                     | Gendron Mfg. Co . . 65     | Nugget Polish . . . . 16    |                           |
|                                     |                            | National Varnish . . . 12   |                           |

## LA PLUPART DES RESTRICTIONS SUR LES EXPORTATIONS SONT ABOLIES

### Quelques Exceptions

Une circulaire du département des Douanes annonce que toutes les restrictions placées sur les exportations conformément à la loi des mesures de guerre ont été levées à quelques exceptions près. Ces exceptions comprennent les articles suivants: pièces d'or, monnaie d'or, or en barres, sucre (excepté le sucre d'érable), blé et ses dérivés, cacao, cocaïne et ses préparations, opium et ses préparations, alcaloïdes et sels d'opium et leurs préparations.

La circulaire indique que les permis pour l'exportation des pièces d'or, de la monnaie d'or et de l'or en barres sont accordés par le sous-ministre des finances; pour le sucre par le commissaire canadien du commerce à Ottawa; pour le blé et ses dérivés par la Commission canadienne du blé à Winnipeg et pour le cacao, la cocaïne et l'opium par le ministre qui dirige le Département d'Hygiène à Ottawa.

Des copies de cette circulaire ont été envoyées à tout les percepteurs des douanes, aux Boards of Trade et aux autres organisations commerciales du pays.

L'Association des manufacturiers canadiens s'est adressée au ministre du Commerce pour lui demander de nommer à Londres un Bureau de Conciliation canadien qui serait chargé de régler les différends qui pourraient survenir entre les imprtateurs anglais et les manufacturiers canadiens. Il paraît que sir George Foster s'est déclaré favorable à cette proposition et qu'elle ne tardera pas à être mise à exécution.

## TROIS NOUVEAUX ASSOCIES DE LA JAMES WALKER HARDWARE CO., LTD.

Il nous fait plaisir d'apprendre que le 1er janvier dernier, la James Walker Hardware Co. de Montréal, a pris au nombre des associés de la compagnie MM. Arthur Trudel, Andrew Cross, F. C. Dawson.

M. Trudel était avec cette compagnie depuis avril 1917 comme expert en quincaillerie de construction.

M. Cross faisait partie de la maison depuis avril 1910, d'abord en charge du département des outils, et dans les cinq dernières années, en charge du département des tuiles et marbres.

M. Dawson, entré en 1906 dans cette maison, fut jusqu'en 1917 assistant comptable; au 1er janvier de cette année il devint chef comptable en remplacement de M. Holden.

Ces messieurs sont experts dans leurs départements respectifs et c'est une heureuse et profitable idée, qu'a eue la James Walker Hardware Co. de se les associer.

## A LA WILT TWIST DRILL COMPANY OF CANADA LIMITED, WALKERVILLE, ONT.

M. F. R. Humpage, vice-président et gérant-général de cette compagnie a résigné sa position pour le 31 mars 1920. ,

M. Humpage dont la santé est chancelante depuis quelque temps se voit dans la nécessité d'abandonner toute activité commerciale et se propose de se rendre à la fin de janvier à Miami, Floride, où il espère recouvrer sa robuste santé d'autrefois. M. Humpage était avec la Wilt Twist Drill Company depuis environ trois ans et demi et pendant cette période il obtint le plus brillant succès dans l'augmentation de la production et des ventes de cette compagnie.

## LA RARETE DE LA MATIERE PREMIERE FAIT MONTER LE PRIX DE LA GELATINE

Les gommés, amidons, colles, farines qui entrent dans la manufacture des gélatines ont subi des hausses de prix. Le blé, par exemple, a augmenté de 50 cents le boisseau, ce qui signifie que la farine augmente proportionnellement.

## "LA REVUE MODERNE

Edition de Janvier

"La Revue Moderne" nous arrive dans le plus exquisite toilette. Un encadrement rose très doux, cerclé de bleu marine, au milieu duquel sourit une figure aussi jolie qu'intéressante: celle de Madame Vigée-Lebrun, la femme-peintre dont les tableaux ont fait l'émerveillement de son siècle, et à laquelle tous les amateurs de belle peinture ont voué un véritable culte.

"La Revue Moderne" de janvier nous apporte des pages substantielles et sincères, du plus haut intérêt. Citons tout particulièrement "Nos Besoins intellectuels", de M. Olivar Asselin, qui expose avec une rare vérité, de quel mal nous souffrons, et comment il faut nous guérir. Cet article est d'ailleurs le texte de la superbe conférence donnée par le brillant journaliste à la salle Saint-Sulpice, en décembre dernier.

Nous désirons également attirer et vivement, l'attention sur l'article patriotique et pratique de Madeleine, et sur celui de Florandau, qui intéresse au plus haut point les "employés civiques" de tout le Dominion.

Nous en recommandons donc fortement la lecture à tous les employés qui ont en ce moment besoin d'être vivement défendus et protégés.

La partie littéraire est des plus jolies, et le roman est un véritable bijou d'une haute moralité, et infiniment spirituel. De belles illustrations complètent l'ensemble auquel les pages féminines donnent aussi un si grand charme.

## Renseignements du District de Sherbrooke

ENREGISTREMENT AU BUREAU D'ENREGISTREMENT  
DE LA DIVISION DE SHERBROOKE PENDANT LA  
SEMAINE FINISSANT LE 17 JANVIER 1920.

### VENTES

- P. J. Wolfe à F. C. Twyman, partie lot 5, quartier sud. Prix, \$800, payés.
- W. A. Hale à Dame J. H. Parker, lot 8, Lennoxville. Prix, \$2,000, payés.
- A. S. Cleary à J. J. Roberge, lot 7-209, quartier sud. Prix, \$1.00; payé.
- Louis Gosselin à Armand Duplessis, lots 12h et 12i, rang 7, Ascot. Prix, \$5,500; \$1,200 payés.
- Edward Hooper et al à R. A. P. A. Doyon, lots 132, 133 et droit de prendre de l'eau sur lot 146, village de Compton. Prix \$8,500; \$4,000 payés.
- N. N. Walley à Théodore Rondeau, lot 899-49, quartier est. Prix \$300, payés.
- A. C. Skinner à C. O. Saint-Jean, partie lot 193, quartier centre. Prix, \$20,000; \$10,000, payés.
- Dame H. E. Thompson à M. S. Surprenant, lot 236, Orford. Prix, \$808, payés.
- G. A. Bowen à Hector Jasmin, lot 764, Orford. Prix, \$500, payés.
- Hubert Laverdure à Hector Jasmin, ½ lot ouest 772 Orford. Prix \$600, payés.
- Prouty & Miller à Alfred Lavallée, ¼ lot sud ouest 710 Orford. Price, \$250, payés.
- Alfred Lavallée à Hector Jasmin, ¼ lot sud ouest 710, Orford. Prix \$400, payés.
- Prouty & Miller à J. B. Lavallée, ¼ n. o. lot 710, Orford. Prix \$350, payés.
- J. B. Lavallée à Hector Jasmin, ¼ n. o. lot 710, Orford. Prix \$450, payés.
- Prouty & Miller à Joseph Simoneau, ¼ s. o. lot 713, Orford. Prix \$375, payés.
- Adélaré Pagé à Philippe Robert, ¼ n. o. lot 714 Orford. Prix \$625 payés.
- Cité de Sherbrooke à W. J. McLellan partie lot 941, quartier nord. Prix \$300, payés.
- Pierre Blais à Dame Nazaire Blais, lot 25c rang 7, Ascot. Prix \$3,400; \$874, payés.
- Maurice Boissé à Alphonse Boissé, lots 143, 152, 97, 108, 145 et ½ e. de 107 Orford. Prix, \$1,050.
- Delle Helen Conway et al à Ludger Grégoire, lot 1447, quartier sud. Prix \$6,750, payés.
- O. A. Bégin à Dame H. E. Thompson, lot 309, Orford. Prix \$380, payés.
- Jacques Turgeon à Thomas Roy, partie 334, Orford. Prix, \$350, payés.
- W. H. Hunting et al, es-qual à Universalist Convention of Vermont and Quebec, partie lot 7z, rang 5, Ascot. Prix \$1.00, payés.
- Dame W. H. E. Burbeck à J. G. Wood, lot 201, Waterville. Prix \$225, payés.
- J. G. Wood à James Tarrant, partie lot 201, Waterville. Prix, \$112.50, payés.
- James Tarrant à J. G. Wood, partie lots 201a et 201, Waterville. Prix, \$100, payés.
- Charles McAllister à T. J. Nutbrown, partie lot 45, Waterville. Prix, \$1,400, payés.
- Charles E. Bailey à John E. Sykes, lot 15b, rang 1, Ascot. Prix \$800; \$100 payés.
- Dame M. E. Benney à Louis Edgar, partie lot 888, quartier nord. Prix, \$50, payés.
- The Grand Trunk Railway Company of Canada à Harold Bruce Fletcher, partie lots 1245 et 1246, quartier sud. Prix, \$6,500, payés.
- Fred Parkin à Charles Joachim, lots 13a, 13c et 13d, rang 10, Ascot. Prix \$3,000, payés.

### HYPOTHEQUES

- R. E. Gadley à Dame Stewart Derbishire pour \$400, affectant lot 71-16, Orford.
- W. A. Harmer à Eastern Townships Construction Co., pour \$2,000, affectant lot 922-6, quartier nord.
- M. S. Surprenant à La Caisse Populaire de St-Rock d'Orford, pour \$800, affectant lot 236, Orford.
- Louis Péloquin à Honoré Courtemanche pour \$150, affectant lot 619 Orford.
- Ludger Grégoire à François Plante pour \$3,000, affectant lot 1447, quartier sud.

### QUITTANCES

- William Johnson et al à Mary Johnson et al, hypothèque du 21 mars 1887.

- J. K. Edwards à A. C. Skinner et al, hypothèque du 3 janvier 1913.
- Edmond Hall à Hugh MacKinnon, hypothèque du 17 juillet 1919.
- John Farquhar à Geo. A. Berwick, hypothèque du 18 juillet 1901.
- Succession J. A. Bessette à Thomas Daignault, hypothèque du 16 février 1910.
- L. V. Drew à George Lefebvre, hypothèque du 15 novembre 1910.
- T. A. Sweët à E. J. McKelvey, hypothèque du 21 janvier 1918.
- Mlle E. C. Têtu et al à L. T. Beaudoin, hypothèque du 18 avril 1919.
- Mlle Alexandrine Guay à Joseph Charest, dégageant partie du lot 1444-241 quartier sud.
- François Plante à Ludger Grégoire, hypothèque du 31 mars 1917.
- Joseph Bergeron à J. E. Armstrong, hypothèque du 9 novembre 1918.
- W. W. Paige à W. C. Lock, hypothèque du 18 décembre 1915.
- J. S. Mitchell à Jesse Lacey, hypothèque, 16 janvier 1917.
- J. S. Mitchell à R. I. Dean, hypothèque du 4 février 1913.
- Bail par succession Tuck à W. J. H. McKindsey, pour 5 ans de partie lot 257, quartier Centre.
- Louis Blais à L'Heureux et Gosselin, pour 5 ans, de partie lot 1418, quartier sud, pour \$600 pour le dit terme.
- Transfer par Michel Montmarquette à J. L. Bédard, de \$2,900 due par Alfred Lacasse, lots 6d et 7h, rg. 10, lots 6e et 7a rg 11, Ascot.
- Transfer par J. L. Bédard et al à Charles Joachim de \$2,900, due par Alfred Lacasse, lots 6d et 7h rg 10, lots 6e et 7a rg 11, Ascot.
- Transfer par Edouard Miclette à Henri Tougas de \$1,500 due par John Patenaude, placés en garantie sur lot 2b rang 9 Compton.
- Transfer par Dame O. G. Charrer à O. A. Bégin de \$850 due par Alphonse Bell, placés en garantie sur lot 309, Orford.
- Transfer par W. H. Ames & R. H. Millet à Malcolm W. Mitchell, de \$2,000, dus par W. J. Wiggette, placés en garantie sur partie du lot 1301 quartier sud.
- William Glasgow à W. W. Shaw, de \$800 due par James F. Shaw, placés en garantie sur lot 607 et partie 608, quartier nord.
- Procuration d'Henry W. Shirreffs à Edward B. Worthington, l'autorisant à vendre partie lots 752 et 753 quartier nord.
- Dernières volontés et testament de feu Dame Archibald Shirreffs, avec transmission affectant partie lots 752 et 753 quartier nord, légués à Henry W. Shirreffs et al; aussi reçu du Percepteur du Revenu Provincial, déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la Succession de feu dame Archibald Shirreffs.
- Dernières volontés et testament de feu Charles F. Burbridge, avec transmission affectant lot 16b-186, rang 9, Ascot, légué à Ernest Burbridge; aussi reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'aucun droit n'est exigible sur la succession de feu Charles F. Burbridge.
- Contrat de mariage par Eugène Guertin et Mlle Alma Joncas, stipulant séparation de biens.
- Contrat de mariage par Louis Philippe Couture à Mlle Lauriana Lafontaine, stipulant séparation quant aux biens
- Déclaration de société par Gosselin et Arthur L'Heureux sous le nom de "L'Heureux & Gosselin".
- Déclaration de société par Howard A. Thompson, Mayo F. Thompson et Fletcher Thompson, sous le nom de "H. A. Thompson Paint Supply Company."
- Déclaration par Frank J. Conway et Léonard E. Chamberlain sous le nom de "Conway & Chamberlain".

## Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

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

Semaine du 13 au 20 janvier.

- Garantie hypothécaire—Joseph Lessard à Frs. Gélinas.
- Donation—Dame J. C. Malone à Dame H. Clifford.
- Obligation—Dame H. Clifford à Dame F. X. Giroux.
- Obligation—Maxime Boisvert à Georges Rivard.
- Déclaration sociale—Eaton's Shoe Market.
- Quittance—Ludger Jolin à Florence et Lucien Comeau.
- Quittance—Dame Benj. Bourgeois à Florence et Lucien Comeau.
- Quittance—Dame F. X. Giroux à Dame J. C. Malone.
- Vente—P. C. Neault à A. E. Goyette.
- Vente—Cie Immobilière Grand'Mère à H. M. St-Cyr.

Vente—Mesellez Bèllemare à Arcade Brouillette.  
 Vente—Philippe Fortier à J. A. Gagnon.  
 Vente—Arthur Létourneau à J. A. Gagnon.  
 Vente—Dame E. S. de Carufel à Rév. Geo. H. A. Murray.  
 Vente—Corporation Trois-Rivières à Albert Dumoulin.  
 Vente—Albert Dumoulin à Hector Michel.  
 Vente—Joseph Montplaisir à Ernest Mercier.  
 Vente—Ernest Mercier à Alphonse Jalbert.  
 Vente—Joseph Lefebvre à Herm. Bourgeois.  
 Vente—Eugène Miron à Joseph H. Lampron.  
 Vente—Oscar Gendron à Marcus Hanna.  
 Vente—Alfred Dufresne à Dame Maj. Mailhot.  
 Vente—Choquette et Lebrun à Samuel Cossette.  
 Vente—Banque d'Ottawa à J. C. Lebrun.  
 Obligation—Adélaré Grenier à Dame Xavier Nobert.  
 Obligation—Lauréat Doré et al., à Dame M. Aurore Craig.  
 Obligation—Walter Rousseau à Hubert Courteau.  
 Cession—P. C. Neault à Aimé Ally.  
 R-trocession—Anna Laperrière à Philippe Fortier.  
 Déclaration sociale—Béliveau et Fournier.  
 Quittance—Georges Rivard à Moïse Lafrenière.  
 Quittance—Marie Arel à Pierre Pronovost.  
 Quittance—Joseph Lefebvre à Herm. Bourgeois.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Eva Trudel.  
 Quittance—Vve Octave Pratte à David Pratte.  
 Quittance—F. Blais Esq., à Rodrigue Lemay.  
 Quittance—Banque Nationale à Oscar Gendron.  
 Quittance—Chs. Ed. Bellerive à Arclès Bellerive.  
 Quittance—Fortunat Lord à Henry Rathbone.  
 Main-levée—Ephrem T. H. Beaulieu.  
 Transport—John et Epiphane Desbiens à Hilaire Paquin.  
 Cession en garantie—Dionis Rivard à Joseph et Avila Rivard.  
 Garantie hypothécaire—Aimé Ally à P. C. Neault.  
 Transport—Félix Pagé à Ernest Gagnon.  
 Privilège—Chs Carpentier à Moïse Janna.  
 Vente—Georges Vézina à Ferdinand Trudel.  
 Vente—Henri Thibault à Pierre Rivard.  
 Vente—Pierre Rivard à Oscar Rivard.  
 Vente—Pierre Rivard à Hector Rivard.  
 Vente—Joseph Pratte à Napoléon Fortin.

Procuration—Jessie Blair Houllsdon et al., à Robert Wilson et al.  
 Vente—F. X. Lambert à Octave Héneault.  
 Vente—Georges Marchand à Edgar Carrier.  
 Vente—Joseph St-Onze à Napoléon Desaulniers.  
 Vente—Donat Cloutier à Téléphore Racine.  
 Vente—Clodomir Lajole à Rosaire Frigon.  
 Quittance—Percepteur du Revenu à succ. Geo. Saunlère.  
 Quittance—Douglas D. Baxter à Corp. Trois-Rivières.  
 Donation—Vve Alfred Picard à Arthur Picard.  
 Déclaration sociale: Oscalanea Lumber Co.  
 Déclaration sociale—Les Zouaves de Grand'Mère.

## JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Jacques Courteau, insolvable et Henri Bisson et Vincent Lamarre, curateurs conjoints et Willeys-Overland Ltd., requérante, \$152.10.  
 Alphonse Doré vs J. Edmond Julien, \$1,308.88.  
 Wilfrid Garceau, Ste-Anne de la Pérade vs Joseph Lafleur, fils, La Tuque, \$158.60.

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Henri Trudel, Shawinigan Falls vs William Code, Ste-Flore, \$17.49.  
 La Banque Nationale, St-Tite vs Napoléon Velllette, St-Adolphe, \$70.00.  
 Albert Gélinas, St-Mathieu vs Narcisse Grenier, Shawinigan Falls.  
 McFarlane Son & Hodgson Limited, Montréal vs J. A. Cambrey, Trois-Rivières, \$80.27.  
 Sarsfield Malone, Trois-Rivières vs L. P. Désaulniers, même lieu, \$86.44.  
 Dimo Jecoff, Shawinigan Falls vs Sabi Atanasso, même lieu, \$48.00.  
 Barber, Ellis Limited, Toronto vs F. X. Vanasse, Trois-Rivières, \$83.47.  
 Alexandre Héroux, Cap de la Madeleine vs Joseph Gagné, même lieu, \$4.00.  
 Joseph Bellefeuille, Trois-Rivières vs Albert Germain, même lieu, \$60.00.

## LES TRIBUNAUX

## JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT,

A. Masson vs Alb. Brodeur, \$17.  
 A. Riopel vs Lionel Ayotte, \$61.  
 Tipograph & Frères vs J. A. McDonald, \$99.  
 Tipograph & Frères vs Roméo Leduc, \$98.  
 V. Brosseau vs Léandre Provost, \$12.  
 S. Croysdill vs A. Brown, \$18.  
 W. Bélanger vs A. A. Lanctôt, \$16.  
 Mme J. Sauvageau vs Lucien Vaillancourt, \$60.  
 D. Vandandaigne vs L. Cloutier, \$41.  
 Beaudoin Ltée vs Wm. Cadle, \$10.  
 J. A. Miréault vs Eug. Barcelo, \$51.  
 M. Miron vs Geo. Burney, \$15.  
 F. X. Borduas vs J. A. Beauvais, \$20.  
 C. H. Allard vs J. Pitt, \$29.  
 C. H. Allard vs E. Bourdonnais, \$12.  
 T. Bessette vs Achille Dumas, Côte St-Paul, \$36.  
 Patenaude & Carignan, Ltée vs L. Lague, Lachine, \$49.  
 J. H. Berthelet vs Ls Senez, Joliette, \$55.  
 N. Ouellette vs Ls Senez, Longueuil, \$88.

## JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

Wm. Gray Sons, Campbell, Ltd. vs Richard Robinson, Mascouche, \$58.  
 Ls Rhéaume vs Achille Lebire dit Bulteau, Montréal, \$2,034.  
 Aimé Bédard vs Achille Lebire dit Bulteau, Montréal, \$1,370.  
 W. B. Dufort vs T. H. Marcell, Montréal, \$192.  
 C. Rubin vs M. J. Nicholas, Montréal, \$144.

Robillard & Cie vs Silvatore Ricci, Montréal, \$219.  
 N. Kaczmar vs Harry Zelewitsky, Montréal, \$300.  
 Ulysse Boulianne vs François Boulianne, Montréal, \$175.  
 Ville de Montréal-Nord vs Banque de Toronto, Montréal, \$11,160.  
 Albini Brassard vs Azilda Ste-Marie, Montréal, \$500.  
 Olivier Roberts vs McArthur Concrete Pile, Fondation Co., Montréal, \$453.  
 E. W. Barlow vs Simonne Giroux, Mme Rosaire Daoust, Height of Tailoring Co., Montréal, \$100.  
 J. F. Willing vs Dr R. W. Geddes, Montréal, \$221.  
 J. Robinson Co., Ltd. vs J. Paquin, Montréal, \$755.  
 Emery Larivière vs Léo Larue, Montréal, \$760.  
 J. T. Malepart vs Maude Larouche, Montréal, 1ère classe.  
 L. A. Bédard ès-qual vs P. Shanfield, Montréal, \$240.  
 L. A. Bédard ès-qual vs P. Shanfield, Montréal, \$264.  
 L. A. Bédard ès-qual vs Benny Muskovitch, Montréal, \$228.  
 L. A. Bédard ès-qual vs S. Marshal-kewitch, Montréal, \$216.  
 Montreal Trust Co. vs A. E. Brunet, D. W. & A. E. Brunet, Montréal, \$1,281.  
 Laurin & Meunier vs A. Cloutier, Montréal, \$768.  
 G. L. Alexander vs W. A. Brown, Pointe-Fortune, \$406.  
 M. Bessette vs F. M. Dixon, Montréal, \$616.  
 Roméo Dupras vs J. Eveleigh & Co., Ltd., Montréal, \$200.  
 A. Racine Ltée vs David Charkin, Sam. Ebdman, Aaron Frank, Can. Apron Mfg. Co., Montréal, \$200.

## 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.

M. L., H. & P. Co. vs A. Déglise, 23 janvier, 10 a.m., 388 Craig Est, Lafrance.  
 M. L., H. & P. Co. vs Pierre Proulx, 24 janvier, 10 a.m., 1191 Messier, Lafrance.  
 E. Lagarde vs Mme J. Larocque, 27 janvier, 10 a.m., 784 Dorchester Est, Desroches.  
 Jos. Wilson et al. vs Page Wire Fence Co., Ltd., 23 janvier, 10 a.m., 505 Notre-Dame Ouest, DeCelles.  
 Dupuis Frères, Ltée vs Geo. Martin, 24 janvier, 10 a.m., 837 Wellington, DeCelles.  
 Beatty Bros., Ltd. vs D. H. Scott, 24 janvier, 10 a.m., 3 Belgrave, Giroux.  
 N. G. Valliquette, Ltée vs Z. Héroux, 24 janvier, 10 a.m., 1641 St-Denis Paupé.  
 Sicilia Shoe Store, Ltd. vs J. B. O'Sullivan, 24 janvier, 10 a.m., 2881 St-Dominique, Morin.  
 I. Brodsky vs M. Misotsky, 26 janvier, 10 a.m., 772 Centre, Descheneaux.  
 J. W. Pilon vs Mme B. Mercier et vir., 26 janvier, 10 a.m., 2327 Cartier, Morin.  
 McGill Chairs, Ltd. vs A. V. Fabiola Co., Ltd., 26 janvier, 10 a.m., 88 Church, Trudeau.  
 R. Clarke Stove, Ltd. vs L. G. Ouellette, 26 janvier, 10 a.m., 145 Ste-Catherine, Marson.  
 Int. Business Machine Co., Ltd. vs S. Laplante et vir., 26 janvier, 131 Eadie, Marson.

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

Mercredi soir, le 21 janvier 1920.

Presque tous les marchands de gros (jobbers) se demandent quand les tendances des prix vont s'arrêter. Personne ne s'attend à des cotations plus basses, mais les avances sont tellement nombreuses que l'on éprouve de l'anxiété sur ce que nous réserve l'avenir.

Les poêles et les ranges de toutes sortes sont montés. L'augmentation varie de 10 pour cent pour les poêles à gaz et électriques à 20 pour cent pour les ranges plus gros. On s'attend à ce que cette hausse soit en vigueur pendant plusieurs mois, pourvu que rien d'imprévu ne se produise. Tous les produits du plomb, y compris la soudure, les feuilles de plomb, le tuyau de plomb, etc., ont subi des hausses considérables. Le fil barbelé, le fil métallique à ressort en spirale, les clous découpés et les tôles galvanisées sont au nombre des item qui ont subi une nouvelle hausse au cours de la semaine. Les vieux matériaux se vendent plus chers, tandis que les métaux en lingots sont plus fermes avec des avances sur quelques-uns d'eux. Le câble est très ferme et des avances ne sont pas improbables. Toutes les plaques et les feuilles sont plus fermes, avec des prix plus élevés en vigueur.

## UNE AVANCE DE DIX POUR CENT POUR L'ARGENT

Argent — Il y a eu au cours de la semaine une hausse de dix pour cent sur les prix de trois marques d'argenterie bien connues: la "Community", "1847" Rodgers et "1835" Wallace.

## LE FIL BARBELE MONTE; LA DEMANDE EST ACTIVE

Fil métallique ou broche — Des avances générales sont en vigueur sur toutes les lignes des produits de broche, et les nouveaux prix sont donnés plus bas. Il y a une demande active pour le fil barbelé et plusieurs demandes de renseignements ont été reçues de différentes sources.

|                                    |                      |
|------------------------------------|----------------------|
|                                    | Rouleau<br>double 80 |
| 2 pt. x 5 . . . . .                | \$4.89               |
| 2 pt. x 6 . . . . .                | 5.30                 |
| 4 pt. x 4 . . . . .                | 5.76                 |
|                                    | Les 100 lbs          |
| Fil barbelé . . . . .              | \$6.15               |
| A ressort en spirale galvanisé     | 6.65                 |
| Fil croisé uni galvanisé . . . . . | 5.80                 |
| No 9 . . . . .                     | 6.95                 |
| No 12 . . . . .                    | 6.05                 |
| No 13 . . . . .                    | 6.05                 |
| Fil uni galvanisé—                 |                      |
| Nos 0 à 8 inclusivement . . . . .  | 6.15                 |
| No 9 . . . . .                     | 5.75                 |
| No 10 . . . . .                    | 6.20                 |

|                 |      |
|-----------------|------|
| No 11 . . . . . | 6.25 |
| No 12 . . . . . | 6.25 |
| No 13 . . . . . | 6.00 |
| No 14 . . . . . | 6.60 |
| No 15 . . . . . | 7.05 |
| No 16 . . . . . | 7.20 |

## LE FER ET L'ACIER PEUVENT MONTER

Fer et acier — Les marchands de gros font un bon commerce d'hiver, et il y a une fermeté de ton au commerce. Bien que les avances n'aient été faites que dernièrement, il est probable qu'il pourrait y avoir d'autres avances des prix basiques.

Nous cotons:

|                                                  |       |
|--------------------------------------------------|-------|
| Acier doux . . . . .                             | 4.15  |
| Acier à machinerie, fini fer . . . . .           | 4.20  |
| Fer de Norvège . . . . .                         | 12.00 |
| Acier à ressort . . . . .                        | 5.00  |
| Acier à pneus . . . . .                          | 4.35  |
| Acier à bandes . . . . .                         | 4.65  |
| Acier à outils Black Diamond,<br>la lb. . . . .  | 0.22  |
| Acier fondu Black Diamond,<br>la lb. . . . .     | 0.22  |
| Fer ordinaire en barre, les<br>100 lbs . . . . . | 4.00  |
| Fer raffiné, les 100 lbs . . . . .               | 5.00  |

## LES TOLES SUBISSENT UNE AUTRE AVANCE CONSIDERABLE

Tôles — La rareté de cette commodité continue d'être plus prononcée, et l'on dit qu'il est actuellement impossible de se procurer des stocks suffisants pour le commerce. Les tôles noires en particulier sont excessivement rares et il y a eu une grosse avance sur le prix de tous les calibres. Les marchands déclarent qu'il n'y a pas pour le moment de perspectives pour l'arrivée de stocks en plus grande quantité sur le marché, et, par suite, les prix sont plutôt sujets à une avance qu'à un déclin. Les tôles galvanisées ont toutes monté de 25%.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

|                         |             |
|-------------------------|-------------|
|                         | Les 100 lbs |
| Calibre 10 . . . . .    | 7.45        |
| Calibre 12 . . . . .    | 7.52        |
| Calibre 14 . . . . .    | 7.55        |
| Calibre 16 . . . . .    | 7.65        |
| Calibre 18-29 . . . . . | 7.95        |
| Calibre 22-24 . . . . . | 8.00        |
| Calibre 20 . . . . .    | 8.05        |
| Calibre 28 . . . . .    | 8.20        |

Tôle galvanisée en feuilles:

|                             |       |
|-----------------------------|-------|
| 10% onces . . . . .         | 10.00 |
| Calibre 28 . . . . .        | 9.85  |
| Calibre 26 . . . . .        | 9.75  |
| Calibres 22 et 24 . . . . . | 9.40  |
| Calibre 16 . . . . .        | 9.25  |
| Calibre 18 . . . . .        | 9.25  |
| Calibre 20 . . . . .        | 9.00  |

Tôle anglaise:

|                      |       |
|----------------------|-------|
| Calibre 28 . . . . . | 10.75 |
| Calibre 26 . . . . . | 10.50 |
| Calibre 24 . . . . . | 9.90  |

|                             |      |
|-----------------------------|------|
| Calibre 22 . . . . .        | 9.55 |
| Calibres 18 et 20 . . . . . | 9.35 |

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

## LES CRAMPONS GALVANISES SONT COTES PLUS CHERS

Crampons — Les crampons galvanisés à clôture ont monté à \$6.60 les 100 lbs, en barils, et en boîtes de 25 et 50 lbs, à \$7.10 les 100 lbs. Il y a actuellement une demande très active à laquelle l'on ne peut répondre, et l'on dit que le commerce, dans des cas trop nombreux, est gêné par des stocks insuffisants.

## UNE AVANCE EST FAITE SUR LES CLOUS DECOUPES; LA BASE EST ACTUELLEMENT A \$5.85

Clous — La base pour les clous découpés ordinaires a monté à \$5.85. En vue du fait qu'il y aura une grande activité dans le commerce de la construction aussitôt que la température le permettra, un commerce actif est fait. L'on entend des plaintes continuelles au sujet de la difficulté éprouvée à se procurer des stocks suffisants pour répondre à la demande présente. Les clous de broche se maintiennent à \$5.25.

## LE CABLE ET LE CORDAGE RESTENT TRES FERMES

Câble et cordage — Un ton décidément ferme règne sur ce marché, et bien qu'il n'y ait pas de changements définitifs de faits, une avance sera tout probablement faite bientôt. L'on s'attend à une tranquillité générale à cette saison de l'année, mais les marchands disent que le commerce est très satisfaisant. La base du manille pur est à 31c; le manille anglais et le Beaver à 26c; le sisal à 22½c.

## UNE ACTIVITE MARQUEE CARACTERISE LES REBUTS; LES VIEUX METAUX A LA HAUSSE

Vieux matériaux — Il y a actuellement une demande très forte pour tous les vieux métaux, et on l'attribue à la grande rareté de tous les stocks nouveaux sur le marché. La fonte à machinerie a monté de \$10 la tonne et le métal à coussinets (bushelling) a monté de \$7.00 à \$8.00, de \$12.50 à \$13.50. Ce marché est très actif et fort, et l'on peut s'attendre à des prix encore plus élevés.

Prix d'achats des commerçants:

|                                                  |       |       |
|--------------------------------------------------|-------|-------|
| Vieilles claques, bottines, chaussures . . . . . | 0.07  | 0.08  |
| Pneus à bicyclette . . . . .                     | 0.00  | 0.03½ |
| Pneus à automobile . . . . .                     | 0.03½ | 0.04  |
| Cuivre jaune . . . . .                           | 0.10  | 0.11  |
| Cuivre rouge . . . . .                           | 0.17  | 0.13  |

|                                           |       |       |
|-------------------------------------------|-------|-------|
| Culvre léger . . . . .                    | 0.08½ | 0.09  |
| Retailles de zinc . . . . .               | 0.07½ | 0.08  |
| Fer forgé, No 1, la tonne nette . . . . . | 16.50 |       |
| Rebuts malléables (tonne) . . . . .       | 25.00 |       |
| Bouts de tuyaux (tonne) . . . . .         | 10.00 |       |
| Plaques de poèles (tonne) . . . . .       | 23.00 |       |
| Acier pour faire fondre. . . . .          | 19.00 | 23.00 |
| Bushelling No 2 . . . . .                 | 12.50 | 13.50 |
| Plaques de chaudières. . . . .            | 17.00 | 18.00 |
| Fonte de machinerie (tonne) . . . . .     | 34.00 | 35.00 |

**LES PRODUITS DU PLOMB TOUS PLUS CHERS**

Produits du plomb — Comme nous le prévoyions la semaine dernière, de fortes avances ont été faites sur les produits du plomb. Le plomb en feuilles, le tuyau de plomb, le plomb wool, la soudure en barre et en fil ont subi de substantielles avances. Ces avances étaient en suspens depuis deux ou trois semaines comme résultat des fortes avances faites sur le fer-blanc et le plomb bruts.

Nous cotons:

|                                                                                          |       |
|------------------------------------------------------------------------------------------|-------|
| Tuyau de plomb . . . . .                                                                 | 0.15½ |
| Rebuts de plomb . . . . .                                                                | 0.16  |
| Courbes et trappes en plomb. 5% . . . . .                                                |       |
| Plomb "wool", la lb. . . . .                                                             | 0.16  |
| Plomb en feuilles, 3 à 3½ la lb., pied carré . . . . .                                   | 0.13½ |
| Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré . . . . .                                       | 0.12½ |
| Feuilles coupées, ¼c extra et feuilles coupées à la dimension, ¾c par lb. extra. . . . . |       |
| Soudure, garantie, la lb. . . . .                                                        | 0.44½ |
| Soudure, strictement, la lb. . . . .                                                     | 0.41½ |
| Soudure, commerciale, la lb. . . . .                                                     | 0.38½ |
| Soudure, wiping, la lb. . . . .                                                          | 0.37  |
| Soudure à broche (No 8) —                                                                |       |
| 40-60 . . . . .                                                                          | 0.41  |
| 45-55 . . . . .                                                                          | 0.44  |
| 50-60 . . . . .                                                                          | 0.47  |
| Zinc en feuilles, casks . . . . .                                                        | 0.16½ |
| Zinc en lots brisés . . . . .                                                            | 0.17  |

**LE FER-BLANC TRES FORT; TOUS LES METAUX A LA HAUSSE**

Métaux en lingots — Le marché des métaux en lingots a été très ferme au cours de la semaine. Le fer-blanc a enregistré une autre avance de ½c et il se vend actuellement à 7½c. On dit que le marché continue d'être à la hausse à Londres. Cela veut dire une perspective de prix plus élevés bientôt. Le cuivre reste très ferme et bien qu'aucune avance véritable n'a encore été faite, les tendances sont à la hausse. Le fer en gueuse est très fort et il est coté actuellement à \$57.00 la tonne du stock. Le plomb continue d'être ferme et l'antimoine est plus fort.

Fer-blanc — Le fer-blanc est très fort. Le prix de vente est actuellement rendu à 72½c. Le ton du marché est ferme et vu que le marché de Londres continue de monter, des perspectives de prix plus élevés gouvernent la situation.

Spelter — Le spelter se vend beaucoup à 12c.

Plomb — Un ton plus ferme caractérise le marché du plomb. La cote actuelle est de 10½c.

Aluminium — L'aluminium reste ferme sur une base de prix sans changement, se vendant à 34c.

Antimoine — L'antimoine est plus fort. Les cotations de la semaine dernière sont encore en vigueur.

Fer en gueuse — Le fer en gueuse est actuellement très ferme, et il est coté à \$57.00 la tonne du stock.

Une tendance fortement à la hausse est très évidente sur tous les métaux actuellement.

**LA PEINTURE**

Les prix de l'huile de graine de lin sont plus fermes actuellement, et la base a monté. Les stocks de graine sont limités et les demandes très lourdes de la part des manufacturiers des produits de peinture. La térébenthine est ferme, et le marché a monté dans un quartier. Certains ne veulent vendre de l'huile qu'en quantités très limitées seulement. Le blanc de plomb dans l'huile est ferme à la récente avance, de même que le mastic. Les peintures mélangées vont monter immédiatement, déclarent quelques-uns. Les vernis devront monter bientôt par suite des prix élevés demandés pour l'huile et la gomme. Le volume des affaires pour livraison du printemps est considérable, et les commandes, dans bien des cas, mettront à contribution toutes les facilités des manufacturiers.

**DES AVANCES CONSIDERABLES SUR L'HUILE DE GRAINE DE LIN**

Huile de graine de lin — Le marché du lin a vu de nombreuses fluctuations ces semaines-ci, et le prix est actuellement à \$4.97 le boisseau. Cette hausse a pour effet de faire monter considérablement le coût de l'huile de graine de lin, et des avances générales ont été faites. Les lots d'un à deux barils se vendent à \$2.50 le gallon. Le ton du marché est très ferme. Les stocks ne peuvent suffire à répondre aux demandes. Un marchand allant même jusqu'à déclarer qu'il était obligé de refuser toutes les commandes pour plus de quatre barils.

Nous cotons:

|                          |                |
|--------------------------|----------------|
| Brute—                   |                |
| Barils simples . . . . . | Gal. Impn 2.47 |
| 5 à 9 barils . . . . .   | .....          |
| 10 à 25 barils . . . . . | .....          |
| Bouillie—                |                |
| Barils simples . . . . . | 2.52½          |
| 5 à 9 barils . . . . .   | 2.49½          |
| 10 à 25 barils . . . . . | .....          |

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

**LE MASTIC EST FERME A LA DERNIERE AVANCE**

Mastic — Le marché est plutôt tranquille, mais le ton est très ferme aux récentes avances déjà signalées. Des stocks de blanc de plomb et d'huile de graine de lin, comme nous l'avons déjà rapporté, sont difficiles à obtenir.

Nous cotons:

Mastic Standard:

|                                |        |        |        |
|--------------------------------|--------|--------|--------|
|                                |        |        | Au-    |
|                                |        |        | des-   |
|                                |        |        | sous   |
|                                | 5      | 1      | de 1   |
|                                | tonnes | tonne  | tonne  |
| En barils . . . . .            | \$5.50 | \$5.75 | \$6.10 |
| En ½ barils . . . . .          | 5.65   | 5.90   | 6.80   |
| Par 100 livres . . . . .       | 6.30   | 6.60   | 6.95   |
| Par 25 livres . . . . .        | 6.60   | 6.85   | 7.30   |
| Par 12½ livres . . . . .       | 6.85   | 7.10   | 7.45   |
| En boîtes 3 et 5 lbs . . . . . | 8.60   | 8.85   | 9.30   |
| En boîtes 2 et 3 lbs . . . . . | 9.10   | 9.35   | 10.70  |
| En caisses 100 lbs . . . . .   | 7.65   | 7.90   | 8.25   |

**LA TERE BENTHINE RARE; LES PRIX ONT ENCORE MONTE**

Térébenthine — Les marchés restent très hauts et la rareté ne s'améliore pas. L'on entretient aucun espoir de voir de l'amélioration en ce sens d'ici à quelque temps et, bien que la térébenthine ait déjà subi une avance, l'on dit qu'il y en aura d'autres plus considérables encore dans un avenir très rapproché. Un marchand cote la térébenthine jusqu'à \$2.70 le gallon.

Nous cotons:

Térébenthine—

|                           |       |           |
|---------------------------|-------|-----------|
|                           |       | Gal. Imp. |
| Barils simples . . . . .  | 2.45  | 2.70      |
| Par petits lots . . . . . | ..... | 2.95      |
| (Emballage extra.)        |       |           |

**LE BLANC DE PLOMB EST FERME; PAS DE CHANCE DE DECLIN**

Blanc de plomb dans l'huile — Les conditions du marché penchent vers la tranquillité à cette saison de l'année, mais les commandes pour livraisons futures vont bien. On rapporte même qu'elles sont très considérables. Les prix des variétés ordinaires sont maintenus fermes aux récentes avances, et si le plomb en saumon continue à la hausse, les prix vont encore monter. Les lots de 5 tonnes se vendent \$17.50 les 100 lbs; les lots d'une tonne à \$18 et en plus petites quantités à \$18.35.

**LES PEINTURES PEUVENT ETRE MISES SUR UNE BASE PLUS ELEVEE**

Peintures et vernis — Les prix sont très fermes pour toutes les peintures et tous les vernis préparés. Il est probable que des prix plus élevés encore seront bientôt en vigueur. Ces hausses suivront inévitablement l'augmentation des prix chers demandés pour le plomb dans l'huile, l'huile de graine de lin et la térében-

thine. Les vernis vont monter aussi, déclarent les manufacturiers.

**PEINTURES**

**Alabastine.**

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

**Bleu.**

La livre . . . . .0.11 0.12

**Couleurs (sèches) la livre**

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

**COULEURS A L'HUILE PURE**

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien . . .0.23 0.30  
 Rouge Indien . . .0.30 0.36  
 Jaune chrome, pur . . .0.53 0.55  
 Ochre d'or, pur . . .0.30 0.32  
 Ochre de sapin français, pur . . .0.25 0.29  
 Verts, purs . . .0.28 0.38  
 Terres de Sienne . . .0.34 0.36  
 Terres d'Ombre . . .0.34 0.36  
 Bleu Ultra-marin . . .0.45 0.50  
 Bleu de Prusse . . .1.00 1.02  
 Bleu de Chine . . .1.00 1.02  
 Noir fin . . .0.35 0.37  
 Noir ivoire . . .0.36  
 Noir de peintre d'enseigne pur . . .0.38 0.40  
 Noir de marine, 5 livres . . .0.20  
 f.o.b. Montréal, Toronto.

**Emails (blancs) Gallon**

Duralite . . . \$7.47½  
 Albagloss, C. P. C. . . . .5.75  
 Email "Blanc", B-H . . . . .6.90  
 Mooramel . . . . .7.00  
 Jasperlac . . . . .4.15  
 Sunshine, blanche . . . . .5.10

**Vitre Simple Double**

Les 100 pieds épais- épais-  
 Au-dessous de 25 . \$19.90 \$22.90  
 26 à 34 . . . . .20.80 24.85  
 35 à 40 . . . . .21.80 26.40  
 41 à 50 . . . . .23.50 30.00  
 51 à 60 . . . . .24.60 30.80  
 61 à 70 . . . . .26.50 32.70  
 71 à 80 . . . . .29.70 35.40

81 à 85 . . . . .45.45  
 86 à 90 . . . . .48.85  
 91 à 94 . . . . .49.80  
 95 à 100 . . . . .58.55  
 101 à 105 . . . . .65.35  
 106 à 110 . . . . .73.10

Escompte à la caisse, 15 et 20%.

Escompte à la feuille, 5%.

Comptant, 2 pour cent.

f.a.b. Montréal.

**Glaces Chaque**

Glaces de 1 à 15 pieds . . .1.65  
 Glaces de 15 à 25 pieds . . .1.85  
 Glaces de 25 à 50 pieds . . .1.95  
 Glaces de 50 à 75 pieds . . .2.20  
 Glaces de 75 à 90 pieds . . .2.20  
 Glaces de 90 à 100 pieds . . .2.20

Les prix ci-dessus sont nets, f.a.b. Montréal.

Frais de fret et d'emballage en plus.

**Clous de vitriers.**

Recouverts zinc, \$1.44 les douze paquets de 6 livres brut.

**BLANC DE PLOMB**

(Moulu dans l'hulle)

Montréal Toronto

Anchor, pur . . . \$18.00 \$18.35  
 Crown Diamond . . . 18.00 18.35  
 Crown, pur . . . 18.00 18.35  
 Ramsay, pur . . . 18.35 18.70  
 Green Seal . . . 18.00 18.35  
 Moore, pur . . . 18.00 18.35  
 Tiger, pur . . . 18.00 18.35  
 O. P. W. Dec., pur . . . 18.25 18.60  
 Eléphant, véritable . . . 18.50 18.85  
 Red eal . . . 18.00 18.35  
 Decorators, pur . . . 18.00 18.35  
 O. P. W. anglais . . . 18.50 18.30

**B.B. véritable plomb, moins d'une**

tonne, . . . . . Toronto; \$20.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5%; lots de 5 tonnes, moins 10%.

**Vert de Paris**

En barils, environ 600 lbs . . . . .  
 En kegs de 250 lbs. . . . .  
 En barillets, 50 et 100 lbs. . . . .  
 En barillets, 25 lbs. . . . .  
 En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs. . . . .  
 En paquets de ½ lb., caisse de 100 lbs. . . . .

**Peintures préparées**

Eléphant, blanche . . . . .4.95  
 Eléphant, couleurs . . . . .4.55  
 B-H Anglaise, blanche . . . . .5.05  
 B-H Anglaise, couleurs . . . . .4.85  
 B-H à plancher . . . . .4.00  
 B-H, plancher-vestibule . . . . .4.80  
 Minerve, blanche . . . . .4.90  
 Minerve, couleurs . . . . .4.60  
 Crown Diamond, blanche . . . . .4.80  
 Crown Diamond, couleurs . . . . .4.55  
 Crown Diamond, à plancher . . . . .4.00  
 B-H Fresconette, blanche . . . . .3.60  
 B-H Fresconette, couleurs . . . . .3.50  
 Moore, couleurs, nuances . . . . .4.80  
 Moore, couleurs, blancs . . . . .5.00  
 Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . .3.85  
 Moore, peinture de plancher . . . . .3.75  
 Moore, Sani-flat . . . . .3.75  
 Moore, Mooramel . . . . .  
 Jamieson's & Crown Anchor . . . . .4.80  
 C.P.C. pure, blanche . . . . .5.05  
 C.P.C. pure, couleurs . . . . .4.80  
 O.P.W. marque Canada, blanche . . . . .4.80  
 O.P.W. marque Canada, couleurs . . . . .4.50  
 O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . .4.00  
 O.P.W. à mur, blanche . . . . .3.60  
 O.P.W. à mur, couleurs . . . . .3.50

Ramsay pure, blanche . . . . .4.90  
 Ramsay pure, couleurs . . . . .4.65  
 Martin-Senour, 100% blanche . . . . .5.05  
 Martin-Senour, 100% couleurs . . . . .4.80  
 Martin-Senour, Porch paint . . . . .4.90  
 Martin-Senour, Newtowne, blanche . . . . .3.60  
 Martin-Senour, peinture à plancher . . . . .4.00

Sherwin-Williams, blanche . . . . .5.05  
 Sherwin-Williams, couleurs . . . . .4.80  
 Sherwin-Williams, à plancher . . . . .4.00  
 Flat Tone, blanche . . . . .3.60  
 Flat Tone, couleurs . . . . .3.50  
 Lowe Bros., H. S., blanche . . . . .5.05  
 Lowe Bros., H. S., couleurs . . . . .4.80  
 Lowe Bros., Hard drying floor . . . . .4.00  
 Mellotone, blanche . . . . .3.75  
 Mellotone, couleurs . . . . .3.50  
 Sanitone, blanche . . . . .3.60  
 Maple Leaf, blanche . . . . .5.05  
 Maple Leaf, couleurs . . . . .4.80  
 Maple Leaf, à plancher . . . . .4.25  
 Percy, préparées, blanches . . . . .4.25  
 Percy, préparées, couleurs . . . . .4.50  
 f.o.b. Montréal, Toronto.

**Shellac.**

Blanc pur, gall. . . . . 8.30  
 Orange pur, gall. . . . . 7.55

**BLANC**

XXX . . . . . 0.18  
 XX . . . . . 0.16½  
 X . . . . . 0.15½  
 XC . . . . . 0.13½  
 Japonais . . . . . 0.13  
 XXX Extra . . . . . 0.19  
 XX, grand . . . . . 0.17½  
 XLCR . . . . . 0.16½  
 X Empire . . . . . 0.15½  
 X Press . . . . . 0.14

**COULEURS**

No 5 . . . . . 0.13½  
 No 1 . . . . . 0.12½  
 No 7 . . . . . 0.11½  
 No 1A . . . . . 0.10½  
 No 1B . . . . . 0.09½  
 Fancy . . . . . 0.15  
 Lion . . . . . 0.13½  
 Standard . . . . . 0.12  
 Popular . . . . . 0.10½  
 Keen . . . . . 0.09

Les lignes ci-dessus sont sujettes à un escompte au commerce pour la vente en quantité.

**ABANDON JUDICIAIRE**

Par Jos. A. Daigneault, Montréal —  
 L. Robillard, gardien provisoire.

**AVIS DE DEMANDE DE DIVORCE**

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

**JAMES GODDARD.**

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

# LA CONSTRUCTION

## AUBERT GALLION

2 écoles de \$3,000 chacune, pour le compte de la commission scolaire catholique. Président: Charles Veulleux. Sec.-trés., Alfred Catellier, St-Georges, Qué. Les contrats ont été accordés et les travaux doivent commencer.

## AYLMER

Gare pour le C. P. R. Les plans sont finis et les travaux doivent commencer bientôt.

## BROWNBURG

3 fabriques de \$50,000 pour la Dominion Cartridge Co., Ltd, 120 rue St-Jacques, Montréal. Gérant: J. Johnston. Les fondations sont commencées. D'autres sous-contrats seront accordés. La compagnie achètera les machineries dont elle a besoin.

## CAP DE LA MADELEINE

Maison de pension de la S. Maurice Paper Co., complètement détruite par le feu. Pertes: \$7,000. On reconstruira immédiatement.

Club House de \$10,000 pour la St. Maurice Paper Co. Les plans sont préparés et des soumissions seront demandées prochainement.

## CHAMPLAIN

Réparations à l'église, pour le compte de la paroisse, des planchers qui ont été endommagés par l'explosion de la fournaise. Pertes: \$8,000. On réparera immédiatement.

## GRANBY

Banque pour la Banque de Montréal, 109 rue St-Jacques, Montréal. Rues Principale et Duffer'n. On s'attend de construire cet édifice cette année.

## HULL

Collège Technique de \$150,000 sur la rue Wright pour la Commission des Ecoles Techniques de Hull. Président: Roméo Laford. Sec., R. Bélanger. Des soumissions seront demandées au mois de mars et les travaux commenceront en avril.

Ecole de \$60,000, district de Wrightville, pour la commission scolaire. Architecte probable: Chas. Brodeur, Hôtel-de-ville. Le site a été acheté.

## LANDRIERME

2 écoles pour la commission scolaire. Sec.-trés., Ad. Trépanier. Des soumissions ont été demandées ces jours-ci.

## LOUISEVILLE

Modifications à l'église (système d'éclairage électrique) pour le compte de la paroisse. Des soumissions ont été demandées. Architecte: P. Levesque, 115 rue St-Jean, Québec.

## MONTREAL

Banque pour la Royal Bank of Canada, sur la rue Wellington. Le nom de l'architecte n'est pas donné. La banque a acheté la propriété et elle la convertira en bureaux de banque modernes. On s'attend de commencer les travaux bientôt.

Modifications à 4 plain-pieds, \$2,500, sur la rue de la Roche, pour W. Patterson, 1177 rue de la Roche. Travail à la journée. Les travaux viennent d'être commencés.

Modifications à des magasins (café), 598-602 rue Ste-Catherine ouest,

pour la succession G. H. Stephens, 214 côte du Beaver Hall. Le contrat a été accordé et les travaux sont commencés.

2 magasins et théâtre de \$40,000, angle de l'avenue Mont-Royal et de la rue Clarke pour Demetre Peogantes, 303 avenue Esplanade. Toutes les fournitures de théâtre: sièges, chaises, pianos, etc., seront achetés par le propriétaire.

Modifications et additions au bureau de poste, sur la rue St-Jacques, pour le compte du gouvernement fédéral. Sec., R. C. Desrochers, Ottawa. Des soumissions seront reçues jusqu'au 2 février par l'architecte en chef, Ottawa.

Synagogue, chemin de la Côte St-Antoine et avenue Kensington, Westmount, pour la Congrégation Shaar Hasmomayim. Président: Lyon Cohen, 25 avenue Rosemont. Le site vient d'être acheté. On s'attend de commencer les travaux au printemps.

2 résidences de \$3,000 chacune, sur l'avenue Northcliffe, pour Ovilla Labelle, 419 avenue Addington. On accordera des sous-contrats. Quelques matériaux seront achetés.

Résidence (3 plain-pieds) sur la rue Chabot, pour Art. Laguerre, 1685 rue Des Erables. Le propriétaire accordera des sous-contrats. Il est sur le marché pour des matériaux.

Résidence de \$2,000, avenues Westmount et Belgrave, pour C. B. Allison, 572 avenue Roslyn. On est à poser la toiture.

4 résidences de \$5,000 chacune, sur l'avenue Marlowe pour Z. Trudeau, 283 avenue Northcliffe. Aucun matériel n'est requis.

Résidence de \$20,000, avenue Belgrave, Westmount, pour W. S. Atwood, 225 avenue Metcalfe. On est à lever les murs.

Hôtel de \$3,250,000, rues Peel et Ste-Catherine, pour le compte d'un syndicat. Le conseil a recommandé la construction de l'édifice ci-dessus, mais la commission administrative n'a pas encore approuvé l'amendement à la loi touchant la construction. Si la Commission l'approuve, il faudra demander l'autorisation du gouvernement provincial.

Fabrique, entrepôt et frigorifique, pour marchands de fourrures, 18 avenue du Collège McGill, pour Holt, Renfrew & Co., Ltd., 401 rue Ste-Catherine ouest. Les murs sont presque terminés. La balance des sous-contrats sera accordée ces jours-ci.

Magasins et bureaux de \$175,000, angle des rues St-Laurent et Ste-Catherine pour la succession P. E. Paquette. On est à lever la structure en fer.

Quatre résidences de \$6,000 chacune, sur l'avenue Hampton pour la Construction Limited, 221 avenue Harvard. La compagnie accordera des sous-contrats et elle achètera tous les matériaux qu'il lui faut.

Résidence sur l'avenue Hartland, Outremont, pour James E. Wilder, 325 rue Bleury. Le site a été acheté. Les travaux commenceront au printemps.

Résidences sur l'avenue Régent, pour John H. Hand, 4865 rue Sherbrooke ouest. Le site a été acheté et l'on construira probablement ce printemps.

Hôpital. Le nom des propriétaires n'est pas donné. Intéressés: J. A. Beaudry, 206 rue Montana; Louis A. Herdt, 335 rue de la Montagne; A. L.

Caron, 168 chemin Ste-Catherine, Outremont. Les requérants s'adressent à la Législature pour fonder un hôpital français.

Extension à une usine, \$22,000, sur la rue Wellington, pour la Dominion Class Co., Ltd., 285 Côte du Beaver Hall. On est à faire les travaux d'excavation.

Garage public, sur la rue Milon, pour J. E. Héber, 99 rue Jeanne Mance qui s'est adressé au conseil de ville pour avoir la permission d'ériger ce garage.

Améliorations au Country Club de Montréal. Prés., A. D. Huff. Une assemblée spéciale a autorisé les directeurs à faire ces améliorations au club.

Usine pour la fabrication de pneus d'automobile. La localité n'est pas donnée. Pour Jenckes Spinning Co., Ltd., Pawtucket, R.I. On est à étudier un site dans les environs de Montréal et l'on s'attend à commencer l'érection de cette usine au printemps. Une compagnie canadienne est en voie d'organisation.

## QUEBEC

Addition au "Château Frontenac", \$2,000,000, rues St-Louis et Des Carrières pour le C. P. R. Gérant: F. McMahon, rue St-Louis. Architecte: E & W. S. Maxwell, 360 côte du Beaver Hall, Montréal. On ajoutera 200 chambres.

Garage de \$25,000, angle des rues de la Couronne et Fleury, pour la Frontenac Realty Co. Gérant: M. J. Mooney, 58 Côte du Palais. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

## SAINT-CHRISTOPHE (près d'Arthabaskaville)

Ecole de \$8,000 pour le conseil municipal. Président: J. Houle. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

## ST-HYACINTHE

Entrepôt et magasin de \$40,000 pour J. A. Ostiginn, 76 rue St-Simon. Le travail sera fait à la journée et il commencera au mois de mars.

## ST-LEONARD DE NICOLET

Eglise détruite par le feu. Pertes: \$45,000. Curé: Rév. B. Prince. On reconstruira au coût de \$45,000.

## SAINT-JEAN

Installation de poteaux en fer, \$18,000 pour la St. Johns Electric Co., rue Richelleu. Gérant: C. W. Cowan. La compagnie s'adressera au conseil pour un emprunt de \$18,000 pour défrayer le coût de l'installation de poteaux en fer sur les rues Richelleu et St-Jacques.

## ST-LOUIS DE FRANCE

Installation d'un système d'éclairage électrique dans l'église paroissiale. Curé: J. E. Emile Lessard. Electricien: J. B. Nadeau, 471 rue St-Maurice, Trois-Rivières. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer.

## ST-MARC DES CARRIERES

Résidence et Banque appartenant à Narcisse Naud et louées à la Banque Nationale de Québec. Edifice détruit par le feu. Pertes: \$12,000. On reconstruira au coût de \$12,000.

## SAINT-MICHEL

Boulangerie de A. Gagnon, détruite par le feu. Pertes: \$3,000. On reconstruira au coût de \$3,000.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi soir, le 21 janvier 1920.

Un ton plus ferme règne actuellement sur le marché des porcs vivants par suite des stocks limités disponibles et de l'amélioration de la demande pour les besoins locaux. Les prix n'ont pas changé, des ventes de lots choisis étant faites de \$18.75 à \$19 les 100 lbs, pesés en descendant des chars. Par suite, il y a eu une plus grande demande pour les porcs abattus à la campagne et un commerce plus actif a été fait dans les porcs légers de \$24 à \$25 et lourds de \$22 à \$23 les 100 lbs.

Le marché des viandes fumées et préparées ne présente aucun changement. La demande de la part des acheteurs locaux et de la campagne pour la plupart des lignes continue d'être satisfaisante pour les petits lots afin de répondre aux besoins immédiats, et un commerce stable est passé en gros. Les jambons de 8 et 10 lbs se vendent de 34c à 35c la lb.; de 12 à 15 lbs, de 32c à 35c et lourds à 31c. Le bacon à déjeuner ordinaire se vend 38c; le Windsor choisi de 40c à 41c et le bacon Windsor désossé de 42c à 43c.

Un bon commerce continue d'être fait sur le saindoux pour la consommation domestique et le marché est actif avec des prix fermes pour les variétés de graisse de panne canadienne de 29c à 30c la lb., en seaux de bois de 30 lbs, et à 28c en tierces.

## LE MARCHÉ DES PORCS PLUS FACILE; LE BOEUF TRÈS FERME

Viandes fraîches — Un ton plus facile a caractérisé le marché des porcs, et la demande est active de la part des bouchers locaux pour des stocks. Le marché du boeuf est très ferme et les prix ont une tendance à la hausse. A cette saison de l'année, l'on s'attend à une diminution des affaires, mais les commerçants font rapport que le commerce est de beaucoup plus considérable que celui de l'an dernier pour la même période.

Nous cotons:

Porcs vivants . . . . . 18.75 19.00

Porcs préparés—

Tués aux abattoirs, petits  
65-90 . . . . . 25.00 25.50

Abattus à la campagne . 24.00 25.00

Porc frais—

Gigot de porc (trimmé) . . . . . 0.31½

Longes (trimmées) . . . . . 0.35

Longes (non trimmées) . . . . . 0.32  
Epaules (trimmées) . . . . . 0.25  
Saucisse de porc (pure) . . . . . 0.23  
Saucisse de ferme . . . . . 0.18

Boeuf frais—

(Steers et Heifers):

Quartiers derrière . . . . . 0.26 0.28  
Quartiers devant . . . . . 0.15 0.17  
Longes . . . . . 0.38  
Côtes . . . . . 0.25  
Chucks . . . . . 0.14  
Hanches . . . . . 0.19

(Vaches)—

Quartiers derrière . . . . . 0.19 0.22  
Quartiers devant . . . . . 0.12 0.14  
Longes . . . . . 0.27  
Côtes . . . . . 0.22  
Chucks . . . . . 0.12  
Hanches . . . . . 0.18  
Veaux (suivant qualité) . . . . . 0.22 0.28  
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb. . . . . 0.28  
Mouton, 45-50 lbs No 1 . . . . . 0.18

## LES VIANDES PRÉPARÉES SE VENDENT BIEN

Viandes préparées — La demande est assez bonne pour les viandes préparées, mais la base n'a pas subi de changement. Le ton est décidément plus ferme et l'on peut s'attendre à une hausse prochaine.

Nous cotons:

Jambons—

8-10 livres . . . . . 0.35

Medium, fumé, la livre:

12-14 livres . . . . . 0.36

14-20 livres . . . . . 0.35

20-25 livres . . . . . . . . . .

25-35 livres . . . . . 0.30

Plus de 35 livres . . . . . 0.28½

Bacon—

Déjeuner . . . . . 0.48

Windsor . . . . . 0.50

Cottage roulé . . . . . 0.32½

Jambons Picnic . . . . . 0.24

Porc en baril—

Canadien short cut (brl) morceaux de 26-35 . . . . . 54.00

Dos clear fat (brl) morceaux de 40-50 . . . . . 55.00

Porc heavy mess (brl) . . . . . 52.00

Boeuf plate . . . . . 30.00

Boeuf mess . . . . . 23.00 28.00

Porc engraisé aux pois . . . . . 48.00

## LE BEURRE BAISSE

Beurre — Un ton plus faible caractérise le marché du beurre et les prix ont décliné, mais au niveau plus bas la demande a été meilleure pour le marché local et des ventes du meilleur beurre de crèmerie ont été faites de 65½ à 66c la lb. De plus, un peu d'affaires ont été faites pour l'exportation à des prix plus bas. Les prix du gros (jobbing) pour le meilleur beurre de crèmerie sont actuellement

très irréguliers, quelques commerçants prétendant réaliser 69c la lb. en morceaux de 1 lb. tandis que d'autres le vendent à 68c. Des ventes ont même été faites lundi à 65c.

Nous cotons:

Le meilleur crèmerie . . . . . 0.65½ 0.66  
Le meilleur courant . . . . . 0.60 0.61  
Bon crèmerie . . . . . 0.64½ 0.65  
Le meilleur de ferme . . . . . 0.57 0.58

## LES VENTES SONT STABLES POUR TOUTES LES VIANDES CUITES

Viandes cuites — Il y a une demande stable actuellement pour les viandes cuites, et bien que les prix n'aient subi aucun changement, le ton est ferme. Les stocks arrivent assez bien, mais les affaires ne sont pas tout à fait aussi bonnes que celles de la semaine précédente. A présent que la saison des fêtes est finie, l'on s'attend à faire des ventes plus ou moins considérables.

Nous cotons:

Langue de boeuf en gelée, choix . 0.53

Langue de porc en gelée . . . . . 0.40

Jambon et langue, la lb. . . . . 0.32

Veau et langue . . . . . 0.23

Jambons, cuits . . . . . 0.47

Epaules, rôties . . . . . 0.50

Epaules, bouillies . . . . . 0.43

Pâtés de porc (doux) . . . . . . . . . .

Boudin, la lb. . . . . 0.12

Mince meat, la lb. . . . . 0.15 0.19

Saucisse de porc, pure . . . . . 0.18 0.25

Bologne, la lb. . . . . 0.15

## LE MARCHÉ DU FROMAGE EST STABLE

Fromage — Il n'y a pas de changement important à signaler sur le marché du fromage, mais le mouvement vers l'extérieur continue, indication qu'un peu d'affaires est passé. Le ton du marché est stable avec les meilleurs fromages colorés à 30½c la lb., et le blanc de 30 à 30½c.

## LE SAINDOUX MONTE D'UN DEMI-CENTIN

Saindoux — Le marché du saindoux est très dégarni actuellement et les stocks ne sont pas suffisants pour répondre aux demandes. Les prix ont monté d'un centin. Tant de saindoux a été exporté aux Etats-Unis alors que l'embargo n'existait pas sur ce produit que les marchés canadiens ont été presque entièrement vidés. Un ton très ferme caractérise ce marché.

**Nous cotons:**

**Saindoux, pur—**

|                                  |             |
|----------------------------------|-------------|
| Tierces, 400 lbs. la lb. . . . . | 0.30½       |
| Tinettes, 50 lbs. la lb. . . . . | 0.31 0.32   |
| Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .    | 0.31½ 0.32½ |
| Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .  | 0.33 0.34   |

**LE GRAISSE VEGETALE MONTE D'UN DEMI-CENTIN**

Graisse végétale — Le ton de ce marché est plus ferme, avec toutes les variété marquées à ½c de plus dans un quartier. Une demande active règne actuellement pour cette commodité et les prix vont probablement rester stables.

**Nous cotons:**

|                                   |       |       |
|-----------------------------------|-------|-------|
| Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .  | 0.28  | 0.28½ |
| Tinette, 50 lbs. . . . .          | 0.29  |       |
| Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .     | 0.29  |       |
| Morceaux de 1 lb., la lb. . . . . | 0.30½ | 0.31  |

**LES OEUFS D'ENTREPOT BAISENT DE 1c**

Oeufs — Un ton plus faible a caractérisé le marché pour le stock d'entrepôt et les prix ont enregistré un nouveau déclin de 1c la douzaine, mais il n'y a pas eu de changement sur le marché pour les oeufs strictement frais. La demande est bonne de la part des épiciers et des autres commerçants pour des stocks et un assez bon commerce est fait en gros.

Voici les prix du gros que nous cotons:

|                                   |           |
|-----------------------------------|-----------|
| Oeufs strictement frais . . . . . | 0.90      |
| Choisis . . . . .                 | 0.62      |
| No 1 . . . . .                    | 0.54      |
| No 2 . . . . .                    | 0.51 0.52 |

**LE MARCHE DES PATATES EST FORT**

Patates — Le marché des patates continue d'être fort par suite des stocks très limités qui arrivent de l'intérieur et les prix ont enregistré une nouvelle avance de 25c à 50c le sac avec des ventes de patates blanches de Québec, en gros, de \$4.25 à \$4.50 le sac de 90 lbs, ex-magasin et à \$3.50 le sac pour les lots par char ex-track, avec aucune quantité disponible.

**LES PRIX DE LA MARGARINE STABLES**

Margarine — Un ton ferme règne sur le marché de la margarine par suite d'une demande stable, et l'on rapporte de bonnes affaires, mais la base reste sans changement.

**Nous cotons:**

**Margarine—**

|                                                    |      |      |
|----------------------------------------------------|------|------|
| En morceaux, suivant la en qualité, la lb. . . . . | 0.39 | 0.40 |
| En tinettes, suivant la qualité, la lb. . . . .    | 0.31 | 0.34 |

**LA MORUE BAISSÉ; LES HUITRES RARES**

Poisson — Le prix de toutes les variétés de morue a baissé. La morue en barils (200 lbs) se vend \$18. Il y a un ralentissement dans la demande pour le poisson mariné et salé et l'on ne s'attend pas à une amélioration avant l'arrivée du Carême. Le commerce du poisson gelé est très actif. Les prix restent aux mêmes niveaux à peu près, et les stocks sont suffisants pour répondre à tous les besoins actuels. Par suite du froid exceptionnel qui sévit actuellement dans le Sud, la production des huîtres a été pour ainsi dire arrêtée depuis deux semaines. Le commerce est très maigrement approvisionné et les prix vont probablement monter très hauts.

**Nous cotons:**

**Poisson frais**

|                                       |       |      |
|---------------------------------------|-------|------|
| Haddock . . . . .                     | 0.08½ | 0.09 |
| Morue, tranchée . . . . .             | 0.11  | 0.13 |
| Morue pour le marché . . . . .        | 0.07½ | 0.08 |
| Carrelets . . . . .                   | 0.08  | 0.10 |
| Crevettes . . . . .                   | 0.45  |      |
| Homards vivants . . . . .             | 0.60  |      |
| Saumon (B.C.), la lb, rouge . . . . . | 0.30  |      |
| Maquereau . . . . .                   | 0.18  |      |
| Poisson blanc . . . . .               | 0.16  |      |

**Poisson fumé**

|                              |      |      |
|------------------------------|------|------|
| Haddies, BXs, la lb. . . . . | 0.11 | 0.12 |
| Filets . . . . .             | 0.17 | 0.18 |
| Bloaters, la boîte . . . . . | 2.50 |      |
| Kippers . . . . .            | 2.15 | 2.50 |

**Poisson gelé**

|                                     |       |       |
|-------------------------------------|-------|-------|
| Gaspereaux, la lb. . . . .          | 0.06½ | 0.07  |
| Flétan, gros et petit . . . . .     | 0.18  | 0.19  |
| Flétan, de l'Ouest, moyen . . . . . | 0.20  | 0.21  |
| Haddock . . . . .                   | 0.07  | 0.07½ |
| Maquereau . . . . .                 | 0.15  | 0.16  |
| Doré . . . . .                      | 0.15  | 0.16  |
| Morue en tranches . . . . .         | 0.08½ | 0.09  |
| Saumon de Gaspé, la lb. . . . .     | 0.24  | 0.25  |

**Poisson salé**

|                                      |       |
|--------------------------------------|-------|
| Morue—                               |       |
| Morue, gros baril, 200 lbs . . . . . | 18.00 |

|                                                             |           |
|-------------------------------------------------------------|-----------|
| Morue, No 1, médium, brl de 200 lbs. . . . .                | 16.00     |
| Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .                         | 14.00     |
| Pollock No 1, brl de 200 lbs . . . . .                      | 14.00     |
| Morue, sans arêtes (boîtes de 30 lbs), la lb. . . . .       | 0.20      |
| Morue, sans arêtes, (cartons de 24 lbs), la lb. . . . .     | 0.20      |
| Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs. . . . . | 16.00     |
| Morue, sans arêtes (2 lbs) . . . . .                        | 0.20      |
| Morue, en filaments (boîtes de 12 lbs) . . . . .            | 2.40 2.50 |
| Morue séchée, baril de 100 lbs . . . . .                    | 16.00     |

**L'ÉPICERIE**

La récente avance du sucre de \$12.00 à \$14.50 les 100 livres est arrivée comme une grande surprise pour le commerce. Bien que l'on s'attendait à une hausse, celle qui a été faite, la plus grosse encore faite dans l'histoire du commerce, a créé toute une sensation. Le marché se maintient stable aux nouveaux prix et un commerce actif est fait. Bien que les stocks ne se soient pas améliorés d'une manière sensible, on dit qu'il peut répondre à toutes les demandes. Tout indique un marché fermement maintenu, du moins pour le moment. Quelques fruits de la Californie sont arrivés sur ce marché. Les stocks de conserves se sont encore bien considérables, surtout en ce qui concerne les fruits. Les amandes et les noix écalées sont très fermes et l'on fait rapport que la récolte espagnole est pour ainsi dire épuisée. Il y a très peu de dattes sur le marché, dit-on, et celles que l'on peut se procurer proviennent directement d'Angleterre. En conséquence, les prix vont monter. Les fèves ont monté et les pois se maintiennent fermes. Le riz et le tapioca restent stables. Le sirop de cannes

**LE HARNAIS MARQUE IMPERIAL SE VEND RAPIDEMENT ET FACILEMENT**

Ne vous embarrassez pas avec un harnais sans marque quand l'Imperial est si facile à vendre. Vos clients connaissent les avantages de la Marque Imperial, et ils l'achètent avec plaisir. Vendez le harnais de la Marque Imperial et augmentez votre commerce de harnais.

**Fort -- Durable -- Garanti**

Fort et durable, le Harnais Imperial résiste aux efforts brusques. Garanti exempt de défauts dans le matériel et la fabrication, le Harnais de la Marque Imperial assure des clients satisfaits. Faites un commerce profitable— donnez satisfaction à vos clients — avec le Harnais de la Marque Imperial.

Manufacturiers de harnais et de sellerie.

**SAMUEL TREES & CO., LIMITED**

42 Wellington Street East,

TORONTO

a monté de \$2.00, vu dit-on, que le sirop, dans nombre de cas, est employé pour remplacer le sucre. Les demandes sont considérables et l'on peut s'attendre à d'autres avances. Les thés sont très forts, surtout ceux de Ceylan et des prix plus élevés seront tout probablement en vigueur bientôt. A l'exception du Rio, on rapporte des avances générales sur presque toutes les variétés de café et le commerce est très actif. Le cacao reste ferme et l'activité générale du marché indique une avance prématurée. Les épices sont fermes. La farine reste stable sans changement de prix et l'on rapporte un commerce assez actif. Par suite de la hausse considérable des avoines de choix, la farine d'avoine a monté à \$5.85. La farine Graham a, aussi, subi une hausse. Les avoines en paquets sont fermes et l'on dit que les grosses caisses d'avoine roulée dont les prix étaient stationnaires depuis quelques mois monteront considérablement bientôt. Par suite de la concurrence, une marque de Cornflake, dit-on, est réduite de \$4.15 à \$3.50 la caisse. L'avoine broyée a subi une hausse considérable et la demande est bonne pour le son et les shorts. La demande est active pour les légumes. Les pommes sont rares et l'on fait rapport que les Gravensteins sont épuisés. Les oranges de Valence sont rendues à \$7.00. Le marché des nourritures à bestiaux est particulièrement fort.

#### LE PRIX DES PATES ET DE LA GELATINE MONTE

Gélatine — La gélatine de Cox a monté de \$1.50 à \$1.80 la douzaine.

Pâtes alimentaires — Les caisses de 30 paquets de 16 onces de pâtes alimentaires ont monté de \$3.60 à \$4.50.

#### LE SUCRE RESTE FERME AUX NOUVEAUX PRIX

Sucre — L'augmentation de \$12.00 à \$14.50 le quintal pour le sucre raffiné est, naturellement, très forte. Les marchands déclarent qu'aucune rareté n'est éprouvée, et bien que le marché soit plutôt dépourvu de stock, l'on peut en général répondre à toutes les demandes. Les raffineries se remettront de nouveau travail. Cela, naturellement, améliorera la situation, mais tout indique que les marchés seront maintenus fermes, plutôt que faibles, pour les besoins futurs immédiats.

Nous cotons:

Les 100 livres

Atlantic, extra granulé . . . . 14.50  
Acadia, extra granulé . . . . 14.50  
St. Lawrence, extra granulé . . 14.50

|                                     |       |
|-------------------------------------|-------|
| Canada, extra granulé . . . .       | 14.50 |
| Dominion Cristal granulé . . . .    | 14.50 |
| Glacé, barils . . . . .             | 14.70 |
| Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . . .  | 15.10 |
| Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . . .  | 14.90 |
| Glacé, 1 livre . . . . .            | 16.20 |
| Jaune No 1 . . . . .                | 14.10 |
| Jaune No 2 or . . . . .             | 14.00 |
| Jaune No 3 . . . . .                | 13.90 |
| Jaune No 4 . . . . .                | 13.00 |
| En poudre, barils . . . . .         | 14.60 |
| En poudre, 50s . . . . .            | 14.80 |
| Cubes et dés, 100 lbs . . . . .     | 15.10 |
| Cubes, boîtes de 50 lbs . . . . .   | 15.20 |
| Cubes, boîtes de 25 lbs . . . . .   | 15.40 |
| Cubes, paq. de 2 lbs . . . . .      | 16.50 |
| En morceaux Paris, barils . . . . . | 15.10 |
| En morceaux 100 lbs . . . . .       | 15.20 |
| En morceaux boîtes 50 lbs . . . . . | 15.30 |
| En morceaux boîtes 25 lbs . . . . . | 15.50 |
| En morceaux cartons 5 lbs . . . . . | 17.00 |
| En morceaux cartons 2 lbs . . . . . | 16.50 |
| Crystal Diamond, barils . . . . .   | 15.10 |
| " " boîtes 100 lbs . . . . .        | 15.20 |
| " " boîtes 50 lbs . . . . .         | 15.30 |
| " " boîtes 25 lbs . . . . .         | 15.50 |

#### LES FRUITS DE LA CALIFORNIE ARRIVENT SUR CE MARCHÉ

Conserves — De petits stocks de fruits de la Californie récemment arrivés sur ce marché se vendent à \$5.25 la douzaine. Les cerises rouges à \$5.10 et les cerises Royal Ann au même prix. Les poires Bartlett à \$5.50 la douzaine, les boîtes de 2 lbs de Loganberries à \$4.50 la douzaine. La demande est stable pour toutes les conserves qui, en général, restent sans changement. Des stocks de conserves de légumes sont, dit-on, suffisants, mais il y a un ralentissement dans la livraison des conserves de fruits. On a enregistré un léger changement dans le saumon en boîtes. Le Spring rouge se vend de \$4.10 à \$4.30. Le Cohoes a baissé à \$3.65. Le Pink a monté à \$2.60. Le ton sur ce marché est très ferme.

#### CONSERVES DE LEGUMES—

|                                                      |       |      |
|------------------------------------------------------|-------|------|
| Asperges (américaines vertes), doz 2½s . . . . .     | 4.50  | 4.85 |
| Asperges importées, 2½s . . . . .                    | 5.50  | 5.55 |
| Fèves, Golden Wax . . . . .                          | 1.75  | 1.85 |
| Fèves, Refugee . . . . .                             | 1.70  | 1.75 |
| Blé-d'Inde (½s) . . . . .                            | 1.62½ | 1.65 |
| Betteraves, 2 lbs . . . . .                          | 1.00  | 1.25 |
| Carottes (tranchées), 2s . . . . .                   | 1.45  | 1.75 |
| Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .                    | 7.00  | 7.50 |
| Épinards, 3s . . . . .                               | 2.85  | 2.90 |
| Épinards, Can. (2s) . . . . .                        | 1.80  |      |
| Épinards Californie, 2s . . . . .                    | 3.15  | 3.50 |
| Tomates, 1s . . . . .                                | 1.45  | 1.50 |
| Tomates, 2s . . . . .                                | 1.50  | 1.50 |
| Tomates, 2½s . . . . .                               | 1.80  | 1.85 |
| Tomates, 3s . . . . .                                | 1.90  | 2.15 |
| Tomates, gallons . . . . .                           | 6.50  | 7.00 |
| Citrouille, 2½s. (doz.) . . . . .                    | 1.50  | 1.55 |
| Citrouille, gallon (doz.) . . . . .                  | 4.00  |      |
| Pois, standards . . . . .                            | 1.85  | 1.90 |
| Pois, early June . . . . .                           | 1.92½ | 2.05 |
| Pois, très fins, 20 oz. . . . .                      | 3.00  |      |
| Pois, 2s., 20 oz . . . . .                           | 1.57½ |      |
| Pommes de terre, Can. sucrées, boîtes 2 liv. . . . . | 2.75  |      |
| Ollives (en barils, 49 gallons à vin) gall. . . . .  | 1.35  |      |
| Pois importés—                                       |       |      |
| Fins, caisse de 100, la caisse . . . . .             | 27.50 |      |

|                      |       |
|----------------------|-------|
| Extra fins . . . . . | 30.00 |
| No 1 . . . . .       | 23.00 |
| No 2 . . . . .       | 20.00 |

#### CONSERVES DE FRUITS

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

#### POISSON

|                                                                |       |       |
|----------------------------------------------------------------|-------|-------|
| Saumon:                                                        |       |       |
| Chums, boîtes de 1 lb., hautes . . . . .                       | 2.00  |       |
| Chums, boîtes de ½s., plates . . . . .                         | 1.20  |       |
| Sockeye, 48, 1s douz. . . . .                                  | 4.75  |       |
| Sockeye, 96, ½s douz. . . . .                                  | 2.50  |       |
| Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz., la dz. . . . .        | 4.00  | 4.30  |
| Pinks, 1 lb., plates . . . . .                                 | 2.25  |       |
| Pinks, 1 lb. hautes . . . . .                                  | 2.60  |       |
| Pinks, ½ lb., douz. . . . .                                    | 1.37½ |       |
| Pale, 1 lb., douz. . . . .                                     | 2.37½ |       |
| Pinks, ½ lb., douz. . . . .                                    | 1.50  |       |
| Cohoes, 1 lb., hautes . . . . .                                | 3.50  |       |
| Cohoes, 1 lb., hautes . . . . .                                | 3.75  |       |
| Cohoes, ½ lb., plates . . . . .                                | 1.90  |       |
| Red Springs, 1 lb., hautes . . . . .                           | 4.00  | 4.60  |
| Red Springs ½ lb . . . . .                                     | 4.00  |       |
| White Springs (1s) . . . . .                                   | 2.00  |       |
| Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz. . . . . | 2.25  |       |
| Saumon Labrador, 1 lb., plates . . . . .                       | 3.60  |       |
| Saumon Alaska, rouge, 1 lb. . . . .                            | 4.25  | 4.50  |
| Pilchards, 1 lb., hautes . . . . .                             | 1.90  | 2.00  |
| Steak de baleine, 1 lb., plates . . . . .                      | 1.90  |       |
| Hareng, importé, sauce aux tomates . . . . .                   | 3.25  |       |
| Hareng, kippered . . . . .                                     | 2.85  | 2.90  |
| Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.) . . . . .          | 2.35  |       |
| Harengs (sauce aux tomates) douz. . . . .                      | 1.85  |       |
| Haddies (lunch), ½ lb. . . . .                                 | 1.00  |       |
| Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz. . . . .            | 2.25  | 2.35  |
| Sardines canadiennes (en caisse) . . . . .                     | 6.25  | 6.75  |
| Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s) . . . . .         | 24.00 | 25.00 |
| Sardines canadiennes (suivant la qualité), la caisse . . . . . | 6.25  | 17.50 |
| Sardines françaises . . . . .                                  | 32.00 | 34.00 |

57



57

Les Marinades Heinz en flacons sont faites avec des concombres cultivés spécialement à cette fin, préparés quand ils viennent d'être coupés de leur tige et mis en conserves dans du bon vinaigre Heinz.

Un demi-siècle d'expérience dans la fabrication des marinades se trouve dans chaque flacon de Marinade Heinz.

**H. J. Heinz Company**

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57



Usine à sel Windsor, Ont.

**LE SEL DE TABLE WINDSOR**

est préparé dans l'usine la plus moderne de l'Amérique; ce n'est rien que du sel—du sel propre, pur—que vos clients connaissent et emploient.

**Windsor Table Salt**  
*Made in Canada*

**The Canadian Salt Co., Limited**

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.

**INVENTIONS**

**Protégées en tous pays**

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

**PIGEON & LYMBURNER**  
AUTREFOIS

**PIGEON, PIGEON & DAVIS**  
Edifice "Power" MONTREAL

**Arthur Brodeur**  
MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

**Spécialités:**

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Exigez cette  
Marque



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

Saucisses au porc frais  
Frankfurt

Jambon Pressé

Saucissons de Boulogne

Saucissons Spéciaux

Régulier et à l'ail

**COTE & LAPOINTE**  
Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

**HOTEL VICTORIA**  
QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire  
COTE DU PALAIS

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel - J. E. Guillet

**TRUDEL & GUILLET**  
NOTAIRES

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

Bureau . . . 36 rue Alexandre

**TROIS-RIVIERES**

Les  
**Farines Préparées**  
et  
l'Avoine roulée "Perfection"  
de  
**BRODIE**

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

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

|                                               |      |
|-----------------------------------------------|------|
| Vlande de crabe japo-<br>naise, douz. . . . . | 6.50 |
| Clams (rivière), 1 lb., la<br>douz. . . . .   | 1.90 |

**LES DATTES IMPORTEES PLUS  
CHERES; LES FRUITS VONT  
MONTER.**

Fruits secs — Il y a très peu de dattes sur le marché, dit-on, et celles que l'on peut se procurer arrivent directement de l'Angleterre. Par suite, il y a une différence considérable dans les prix. Les prix des fruits importés ont monté. Les raisins sans pépin sont très rares actuellement et un commerce très actif est fait sur le corinthe. Il y a très peu de stocks de pommes tapées en mains, et l'on s'attend prochainement à une avance.

La perspective du raisin est très intéressante, et un marchand de gros déclare que les prix seront beaucoup plus élevés que jamais auparavant et qu'ils se rendront à au moins 25c la livre. Les prix sont à la hausse aux Etats-Unis. Les tendances portent encore vers des avances.

**Nous cotons:**

|                                                                          |            |
|--------------------------------------------------------------------------|------------|
| Abricots, fancy . . . . .                                                | 0.36       |
| " de choix . . . . .                                                     | 0.34       |
| " slabs . . . . .                                                        | 0.30       |
| Pommes (évaporées) . . . . .                                             | 0.23½ 0.24 |
| Pêches (fancy) . . . . .                                                 | 0.28 0.30  |
| Poires, de choix . . . . .                                               | 0.25 0.26  |
| Pelures séchées:                                                         |            |
| De choix . . . . .                                                       | 0.26       |
| Ex. fancy . . . . .                                                      | 0.30       |
| Limon . . . . .                                                          | 0.45       |
| Citron . . . . .                                                         | 0.68       |
| Raisin:                                                                  |            |
| En vrac, boîtes de 25 lbs.,<br>la lb. . . . .                            | 0.18 0.23  |
| Muscatsels, 2 couronnes . . . . .                                        | 0.16       |
| " 1 couronne . . . . .                                                   | 0.17½ 0.18 |
| " 3 couronnes . . . . .                                                  | 0.18 0.18½ |
| " 4 couronnes . . . . .                                                  | 0.19½ 0.20 |
| Sans pepins de Calif., car-<br>tons, 16 onces . . . . .                  |            |
| Corinthes, (loose) . . . . .                                             | 0.22 0.23  |
| " grecs, 15 onces . . . . .                                              | 0.25       |
| Epepiné, fancy . . . . .                                                 | 0.17       |
| 16 onces . . . . .                                                       | 0.21 0.22  |
| Dattes, Excelsior (36-10<br>onces) paquet . . . . .                      | 0.15½      |
| Farcies, boîtes de 12 lbs . . . . .                                      | 3.25       |
| En paquets seulement . . . . .                                           | 0.19 0.20  |
| " Dromadaire (36<br>-10 onces) . . . . .                                 | 0.19       |
| En paquets seulement, Ex-<br>celsior . . . . .                           | 0.20       |
| Figues (par couches) boî-<br>tes de 10 lbs, 2s, la lb. . . . .           | 0.40       |
| " 2½s, la lb . . . . .                                                   | 0.45       |
| " 2½s, la lb . . . . .                                                   | 0.48       |
| " 3½s, la lb . . . . .                                                   | 0.50       |
| Figues blanches (70 botes<br>tes 4 onces) . . . . .                      | 5.40       |
| Figues espagnoles (pour<br>cuire) 28 boîtes de 1 lb<br>chacune . . . . . | 0.14       |
| Figues espagnoles 28 boîtes<br>de 8 onces . . . . .                      | 3.50       |
| Figues espagnoles (12 boî-<br>tes de 10 onces) . . . . .                 | 2.20       |
| Pruneaux (boîtes de 25 lbs):                                             |            |
| 20-30s . . . . .                                                         | 0.33       |
| 30-40 . . . . .                                                          | 0.30       |
| 40-50s . . . . .                                                         | 0.27       |
| 50-60s . . . . .                                                         | 0.23       |
| 60-79s . . . . .                                                         | 0.22       |
| 70-80s (boîtes de 25 lbs) . . . . .                                      | 0.20       |

|                    |           |
|--------------------|-----------|
| 80-90s . . . . .   | 0.19      |
| 90-100s . . . . .  | 0.17½     |
| 100-120s . . . . . | 0.16 0.17 |

**LE PRIX DE L'AVOINE MONTE;  
LE MARCHÉ S'AFFERMIT**

Foin, nourritures — Il y a une forte avance de faite sur l'avoine et le marché est très ferme, avec des tendances portant vers une hausse plus considérable encore. Les stocks sont erratiques et les fortes demandes locales ne sont pas toujours remplies. L'avoine No 1 se vend de \$1.08 à \$1.09/les 34 livres.

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

|                               |       |
|-------------------------------|-------|
| Foin:                         |       |
| Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs | 26.00 |
| Bon, No 2 . . . . .           | 25.00 |
| Bon, No 3 . . . . .           | 23.00 |
| Paille . . . . .              | 15.00 |

|                              |           |
|------------------------------|-----------|
| Avoine:                      |           |
| No 2 C.W. (34 lbs) . . . . . | 1.11 1.12 |
| No 3 C.W. . . . .            | 1.08 1.09 |
| Extra Feed . . . . .         | 1.02½     |
| No 1 Feed . . . . .          | 1.08 1.09 |
| No 2 Feed . . . . .          | 1.03      |

|                   |      |
|-------------------|------|
| Orge:             |      |
| No 3 C.W. . . . . | .... |
| No 3 . . . . .    | .... |
| No 4 C.W. . . . . | .... |

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

**LES AMANDES ECALÉES FOR-  
TES; LES NOIX ECALÉES  
CHERES**

Noix — Les amandes écalées sont très fortes, surtout par suite du fait que l'on rapporte que la récolte espagnole est épuisée. Par suite des taux actuels du change, des prix plus bas sont attendus à Bordeaux pour les noix écalées. Un bon commerce est fait sur toutes les lignes et le marché reste très ferme.

|                                                        |            |
|--------------------------------------------------------|------------|
| Nous cotons:                                           |            |
| Amandes Tarragone, la lb.                              | 0.35 0.36  |
| Amandes (écalées) . . . . .                            | 0.60       |
| Amandes (Jordan) . . . . .                             | 0.75       |
| Noix du Brésil, (nouvelles) . . . . .                  | 0.26       |
| Chataignes (canadiennes) . . . . .                     | 0.27       |
| Avelines (Sicile), la lb. . . . .                      | 0.28 0.29  |
| Avelines Barcelone . . . . .                           | 0.25 0.26  |
| Noix Hickory (grosses et<br>petites) . . . . .         | 0.10 0.15  |
| Pecans (New Jumbo) a lb. . . . .                       | 0.35       |
| Peanuts (rôties) —                                     |            |
| Jumbo . . . . .                                        | 0.24       |
| Fancy . . . . .                                        | 0.15 0.17  |
| Extras . . . . .                                       | 0.12 0.14  |
| Salées espagnoles, la lb. . . . .                      | 0.29 0.30  |
| Ecalées No 1, Espagnoles . . . . .                     | 0.24 0.25  |
| Ecalées No 1 . . . . .                                 | 0.16½ 0.18 |
| Ecalées No 2 . . . . .                                 | 0.14       |
| Peanuts (salées) —                                     |            |
| Fancy entières, la lb. . . . .                         | 0.38       |
| Fancy cassées, la lb. . . . .                          | 0.33       |
| Pecans (nouvelles Jumbo)<br>la lb. . . . .             | 0.32 0.35  |
| Pecans, grosses, No 2, po-<br>lles . . . . .           | 0.32 0.35  |
| Pecans, Nouvelle-Orléans,<br>No 2 . . . . .            | 0.21 0.24  |
| Pecans. "Paper shell", très<br>grosses Jumbo . . . . . | 0.60       |
| Pecans, écalées . . . . .                              | 1.60 1.70  |
| Noix (Grenoble) . . . . .                              | 0.29 0.35  |
| Noix (Nouvelles de Na-<br>ples) . . . . .              | 0.23 0.25  |

|                             |           |
|-----------------------------|-----------|
| Noix (écalées) . . . . .    | 0.82 0.85 |
| Noix (espagnoles) . . . . . | 0.33      |

**LES FEVES SUBISSENT UNE  
HAUSSE CONSIDERABLE;  
LES POIS SONT FERMES**

Fèves — Sous l'effet d'une demande assez active, les fèves ont monté et dans certains cas jusqu'à près de 25 pour cent. Les stocks ne sont pas très considérables, mais il y en a suffisamment sur le marché pour répondre à tous les besoins. Les pois se maintiennent fermes, et l'on dit que des avances pourraient être faites bientôt.

**Nous cotons—**

|                                                          |            |
|----------------------------------------------------------|------------|
| Fèves—                                                   |            |
| Fèves canadiennes, triées à<br>la main . . . . .         | 5.40 5.50  |
| Japonaises . . . . .                                     | 5.25 5.50  |
| Lima japonaises, la lb.,<br>suivant la qualité . . . . . | 0.10 0.12  |
| Lima, Californie . . . . .                               | 0.17 0.20  |
| Pois—                                                    |            |
| Blancs à soupe, le bois . . . . .                        | 4.80 5.00  |
| Cassés, récolte nouvelle<br>(98 lbs) . . . . .           | 5.40 5.50  |
| Pour bouillir, le boisseau . . . . .                     | 4.80 5.00  |
| Japonais, verts, la lb. . . . .                          | 0.10½ 0.11 |

**LES EPICES SE VENDENT BIEN;  
LE MARCHÉ S'AFFERMIT**

Epices — Le marché des épices se maintient sans changement dans la base du prix, mais l'on dit que des prix plus élevés seront prochainement en vigueur. Les affaires sont assez bonnes sur ce marché, bien que le mois de janvier soit toujours considéré comme tranquille. Les stocks arrivent assez librement.

**Nous cotons:**

|                                                                  |           |
|------------------------------------------------------------------|-----------|
| Allspice . . . . .                                               | 0.22      |
| Cassia . . . . .                                                 | 0.33 0.35 |
| Cannelle—                                                        |           |
| Rouleaux . . . . .                                               | 0.85      |
| Pure moulu . . . . .                                             | 0.35 0.40 |
| Clous . . . . .                                                  | 0.85      |
| Crème de tartre (français,<br>pure) . . . . .                    | 0.75 0.80 |
| Chicorée canadienne . . . . .                                    | 0.20      |
| Américaine (high test) . . . . .                                 | 0.80 0.85 |
| Gingembre . . . . .                                              | 0.40      |
| Gingembre (Cochin ou Ja-<br>maïque) . . . . .                    | 0.31      |
| Macis . . . . .                                                  | 1.00      |
| Epices mélangées . . . . .                                       | 0.30 0.32 |
| Muscade, entières . . . . .                                      | 0.60 0.70 |
| Muscade, moulu . . . . .                                         | 0.65      |
| Poivre noir . . . . .                                            | 0.38 0.49 |
| Poivre blanc . . . . .                                           | 0.50      |
| Poivre (Cayenne) . . . . .                                       | 0.35 0.37 |
| Epices à marinades . . . . .                                     | 0.28 0.30 |
| Paprika . . . . .                                                | 0.65 0.70 |
| Turmeric . . . . .                                               | 0.28 0.30 |
| Acide tartarique, la lb. (en<br>cristaux ou en poudre) . . . . . | 1.00 1.10 |
| Graine de cardemome, la<br>lb., en vrac . . . . .                | 2.00      |
| Carvi (carraway) holl. no-<br>minal . . . . .                    | 0.30 0.35 |
| Cannelle, Chine, la lb. . . . .                                  | 0.30      |
| Cannelle, la lb. . . . .                                         | 0.35      |
| Graine de moutarde, en<br>vrac . . . . .                         | 0.35 0.40 |
| Graine de céleri, en vrac<br>(nominal) . . . . .                 | 0.75 0.80 |
| Noix de coco filamenteu-<br>se, en noix . . . . .                | 0.21 0.23 |
| Clous ronds, entiers . . . . .                                   | 0.18 0.20 |

# Vendez le—

## CATSUP AYLNER

C'est le temps de faire savoir à vos clients que vous avez un assortiment de ce

# Catsup pur aux tomates

Il n'a jamais manqué de faire des clients satisfaits et réguliers---à cause de sa supériorité incontestable. Il assure un écoulement rapide de stock et des profits substantiels. Donnez votre commande immédiatement! Ne laissez pas votre stock dégarni!

Si vous ne pouvez vous procurer le Catsup Aylmer chez votre marchand de gros, écrivez, téléphonez ou télégraphiez à la

### EN BOUTEILLES

Trois dimensions : 8 onces, 12 onces, 17 onces.  
Toutes en caisses de 2 douzaines.

### Pots de verre et de pierre

Capacité : 1 gallon --- 4 par "crate".

**DOMINION CANNERS, Limited, Hamilton, Canada.**

# Confitures aux Fraises

## St. Williams

La grande popularité des Confitures et Marmelades St. Williams est fondée sur la qualité sans égale et la saveur délicieuse.

Pour l'économie, les Marques St. Williams devraient faire l'affaire de toutes les ménagères. Avec le prix exorbitant du beurre, nombre de femmes constatent que des confitures étendues sur du pain diminuent considérablement le compte de l'épicerie.

Conseillez à vos clientes d'acheter les délicieuses confitures St. Williams.

Elles reviendront vous voir le visage souriant.

Pour faire un bon profit — donnez votre commande tout de suite pour une prompte livraison.

*Faites par*

**St. Williams Fruit Preservers, Limited**

SIMCOE ET ST. WILLIAMS, ONT.

Distribuées par

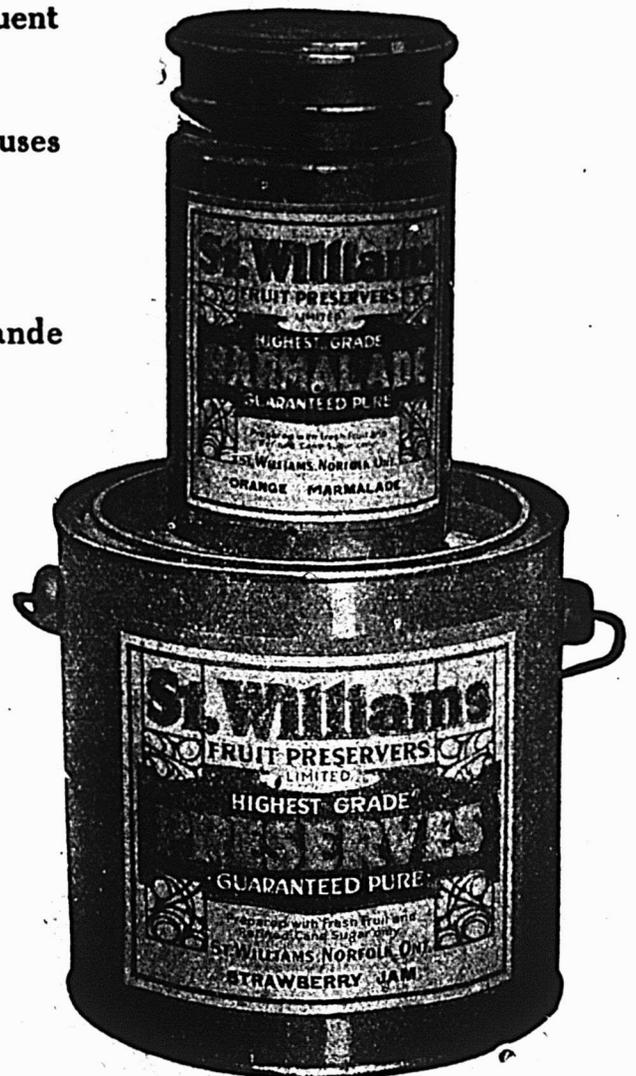
**MACLURE & LANGLEY**

Limited

TORONTO

MONTREAL

WINNIPEG





**LE PROFIT  
SUPPLEMENTAIRE  
DU  
DETAILLANT**

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

**TABAC**  
**MACDONALD**  
**à Fumer et à Chiquer**

AGENTS DES VENTES :

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

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

**W. C. MACDONALD REG'D.**

INCORPORATED

MONTREAL





## Les Ménagères Contentes Préfèrent la

### “MARQUE BRUNSWICK”

Et si vous considérez le fait qu'une analyse récente du gouvernement d'Ottawa a démontré que la Marque Brunswick était supérieure aux lignes importées, vous comprendrez facilement pourquoi.

Tout bon épicier devrait faire en sorte d'avoir un étalage régulier des produits de la Marque Brunswick. Non seulement à cause de leur qualité supérieure et de leur prix raisonnable, mais encore parce qu'ils représentent une industrie essentiellement canadienne.

Si vous ne connaissez pas encore ces produits, nous vous conseillons une commande d'essai parmi la liste ci-dessous:

¼ Sardines à l'huile  
¼ Sardines à la moutarde  
Finnan Haddies (boîtes rondes ou ovales)

Hareng Saur  
Hareng à la sauce aux tomates  
Clams

**CONNORS BROS., LTD.,** BLACK'S HARBOR, N. B.

# Boeuf Salé de Clark

Prêt  
à  
Servir

Il n'y a  
pas de  
gaspillage.

N'attendez pas, M. l'épicier, que votre cliente vous demande une boîte de boeuf salé. Offrez-lui une boîte de celui de Clark. Dites-lui quel mets délicieux et économique il est et l'économie de travail et d'ennuis qu'il veut dire pour elle. Elle appréciera votre suggestion et la QUALITE CLARK l'incitera à venir en acheter encore.

CETTE LIGNE EST PROFITABLE POUR VOUS.

**W. Clark Limited**  
MONTREAL.

# POUR DONNER SATISFACTION A VOTRE CLIENTELE ET SURTOUT LA CONSERVER

Vendez-lui  
nos  
produits



Leur qualité  
est un  
garant de  
ventes répétées

## CONFITURES ET GELEES

Le chiffre de nos ventes ne cesse de s'accroître.

Le soin que nous prenons à choisir nos fruits assure une uniformité de qualité qui se traduit par des ventes répétées et un nombre de clients de plus en plus grand pour le marchand qui tient en stock nos PRODUITS PURS ET DE VENTE FACILE.

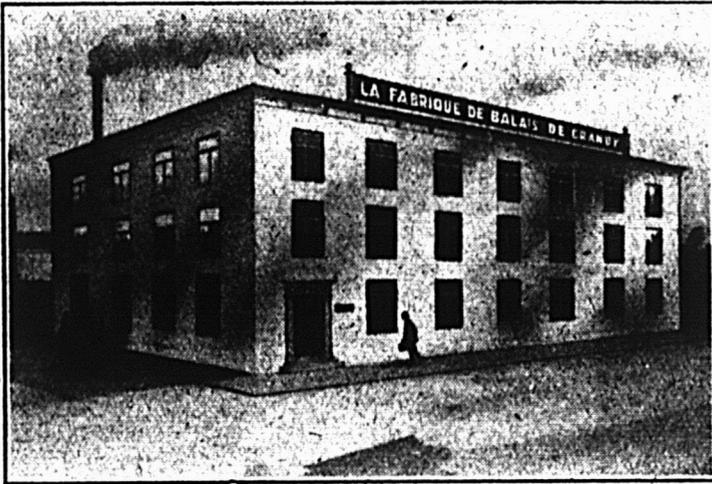
Notre procédé de fabrication conserve non seulement la forme du fruit, mais aussi sa saveur naturelle. Nous n'employons dans la préparation de nos produits que les meilleurs ingrédients avec le résultat que nous sommes en position de garantir la qualité des produits portant notre marque de fabrique.

Prenez en stock notre ligne complète. Etalez-la bien à la vue dans votre magasin et votre commerce de CONFITURES ET DE GELEES deviendra l'une des lignes les plus payantes que vous vendez.

Si vous ne connaissez pas encore la pureté et la qualité de nos produits, une commande d'essai fera plus que tout ce que nous pourrions dire ici.

**Commandez immédiatement et attendez avec confiance le résultat.**

**OLD CITY MANUFACTURING CO., REG'D**  
**QUEBEC, QUE.**



# Tenez-Vous à Vendre de Bons Balais ?

Le fait que nous n'employons dans notre fabrication que le meilleur blé d'Inde à balais au monde et que notre outillage est très moderne donne à nos produits une qualité qui assure aux marchands qui les tiennent des ventes répétées.

Vendant directement aux marchands, nous pouvons leur offrir des conditions qui rendront leur commerce plus profitable.

Une commande d'essai vous en convaincra.

Pour plus de renseignements sur nos diverses lignes, écrivez à

## La Fabrique de Balais de Granby

Granby, Qué.

# CAMILLE

*Eau Minérale Naturelle du Bassin de  
Vichy*



Vente autorisée par le gouvernement de la République Française.

Recommandée par la profession médicale contre: Goutte, Dyspepsie, Diabète, Acide Urique, etc.

C'est le temps de vous approvisionner.

*Adressez immédiatement votre  
commande à*

**NAPOLEON MORISSETTE,**  
Importateur

16-18 Place Jacques-Cartier, - Montréal.

Vendez le

## TUE-MOUCHES

de J. B. CHOUINARD

qui détruit: poux, mites, punaises, coquerelles, mouches, etc. Ne renferme pas de poison. Se vend 25c la boîte ou un soufflet rempli de poudre pour 30c. Les conditions et prix que nous offrons aux marchands leur laissent un superbe profit. Echantillons gratuits sur demande. Adresser toute correspondance à

**J. B. CHOUINARD, Montmagny, Qué.**

## MAGASIN GENERAL A VENDRE

Une veuve de quelques mois désire vendre le commerce de son mari, y compris la bâtisse et toutes les marchandises qu'elle renferme: confections pour hommes et femmes, chaussures, marchandises à la verge ainsi que merceries pour hommes, etc.

La bâtisse mesure 35 x 70 pieds et 45 pieds de hauteur, 3 étages avec sous-bassement bien fini, le tout en brique solide. Cet édifice conviendrait très bien pour une manufacture de confection pour hommes et femmes, etc. La main-d'oeuvre est facile à trouver et les salaires pas élevés. On vendrait la bâtisse seule en se réservant quelque temps pour liquider le stock. Un marchand qui irait s'établir là réussirait sûrement, car il pourrait y faire facilement pour \$30,000 à \$35,000 d'affaires par année, vu que c'est un bon poste de commerce des Cantons de l'Est faisant affaires avec 28 paroisses. Tous les acheteurs sérieux sont priés de s'adresser au "Prix Courant" pour plus d'informations.

# Essences Culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS



**JONAS' TRIPLE CONCENTRE**

|       | Prix par Grosse |
|-------|-----------------|
| 1 oz. | 12 00           |
| 2 oz. | 22. 80          |



**JONAS' ROYAL QUINTESENCE**

|             | Prix par Grosse |
|-------------|-----------------|
| 2 oz.       | 28 00           |
| 2 1/4 oz.   | 30 00           |
| 5 oz.       | 52 50           |
| 8 oz.       | 92 50           |
| 8 oz. carré | 92 50           |



**"SOLUBLE"**

|        | Prix par Grosse |
|--------|-----------------|
| 2 oz.  | 11 40           |
| 4 oz.  | 21 00           |
| 8 oz.  | 39 00           |
| 16 oz. | 69 00           |



**JONAS' TRIPLE CONCENTRE**

|        | Prix par Grosse |
|--------|-----------------|
| 2 oz.  | 27 60           |
| 4 oz.  | 48 00           |
| 8 oz.  | 90 00           |
| 16 oz. | 174 00          |



**"ANCHOR" PUR CONCENTRE**

|        | Prix par Grosse |
|--------|-----------------|
| 2 oz.  | 14 40           |
| 4 oz.  | 25 80           |
| 8 oz.  | 43 20           |
| 16 oz. | 86 40           |



**"LONDON"**

|                | Prix par Grosse |
|----------------|-----------------|
| 1 oz. "London" | 7 80            |
| 2 oz. "        | 11 40           |



Essence Parisienne

Prix par Grosse

27 60

Essence de Café

34 80



**"GOLDEN STAR" Double Force**

|        | Prix par Grosse |
|--------|-----------------|
| 2 oz.  | 11 40           |
| 4 oz.  | 21 00           |
| 8 oz.  | 39 00           |
| 16 oz. | 69 00           |



**ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs**

| Essence à la livre |      |
|--------------------|------|
| Ext.               | 1 25 |
| X                  | 1 60 |
| XX                 | 2 00 |
| XXX                | 2 50 |
| XXXX               | 3 00 |
| XXXXX              | 3 50 |
| XXXXXX             | 4 00 |

Essences de Jonas, en bouteilles, Jarres, Barillets et Barils pour Confiseurs, Fabricants de Crème à la Glace, Etc., Etc. Prix \$8 à \$24 le gallon, suivant qualité. Qualités Spéciales et Prix Spéciaux par Contrat.

## HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDÉE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL



**LE SEL SIFTO** COULE BIEN —  
C'est le meilleur pour la table.

Voici deux marques satisfaisantes de sel — satisfaisantes en ventes — satisfaisantes en résultats pour le consommateur. L'annonce frappante et régulière dans les grands journaux les met en vedette. Voici deux sels "vainqueurs" que vous ne pouvez vous permettre de négliger. Prenez-les en stock.

**LE SEL CENTURY** —  
le meilleur pour usage général.

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix et informations détaillées.

**DOMINION SALT CO., Limited, SARNIA, Can.**  
Manufacturiers et Expéditeurs

# BISCUITS

Aujourd'hui, les biscuits sont plus populaires que jamais, et il vous sera plus avantageux et profitable de tenir toujours en mains un bon assortiment de nos lignes.

Nous attirons spécialement votre attention sur la qualité de nos BISCUITS "SODA" qui font plus que de fournir une SATISFACTION ORDINAIRE, et il sera avantageux pour tous les marchands qui vendent des articles de bonne qualité, de tenir nos lignes.

Nous faisons des affaires dans la Province du Québec depuis trente-cinq ans et nous avons acquis la réputation de fournir des produits qui donnent satisfaction.

Nous ne cherchons pas à faire des lignes bon marché, nous vendons des produits de qualité à des prix raisonnables.

Nos voyageurs visitent tous les endroits de la Province et si nous n'avons pas encore l'avantage de vous compter parmi nos clients, adressez-nous une carte et notre voyageur se fera un plaisir de vous voir avec une ligne complète d'échantillons.

Votre stock ne saurait être complet, si vous ne tenez pas un bon assortiment de nos principales lignes de BISCUITS.

DEMANDEZ NOTRE LISTE DE PRIX

**THE MONTREAL BISCUIT CO.**

Manufacturiers de Biscuits et Confiseries  
MONTREAL



**QUALITY SPICES**

**J. J. DUFFY & CIE**  
117 RUE ST-PAUL OUEST, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte  
**COOK'S FAVORITE**

## Les Produits d' EDDY POUR LE PRESTIGE ET LE PROFIT

### ALLUMETTES SILENT FIVE D'EDDY.

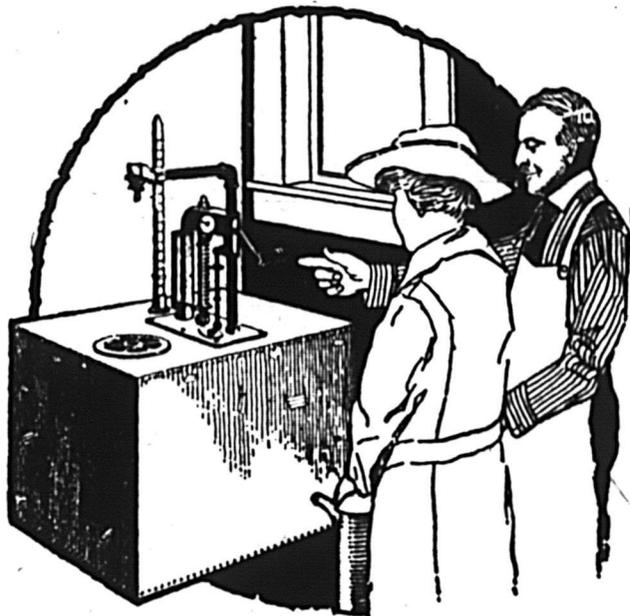
Ne renferment pas de poison. S'allument silencieusement. Pas de danger quand elles ont servi. L'allumette qui n'offre jamais de danger et donne toujours satisfaction. Un produit faisant faire de l'argent à tous les marchands.

### LES ARTICLES EN FIBRE DURCIE D'EDDY.

Légers, durables — Cuvettes, planches à laver, seaux à eau, etc., qui ne peuvent couler, se déformer ni devenir trempés d'eau. Ce sont des ustensiles sanitaires que toutes les bonnes ménagères apprécieront. Vous y gagneriez à mettre en évidence ces produits d'Eddy. Le prestige Eddy plus la publicité Eddy chez le consommateur feront que vos assortiments partiront rapidement.

**The E. B. EDDY CO., Limited**  
Hull, Canada.

## Montrez avec Orgueil votre Magasin à Huile



SYSTEMES

**BOWSER**  
ESTABLISHED 1888

pour l'emmagasinement  
de l'Huile et de  
la Gazoline

Comparez le magasin à huile pauvre et sentant mauvais avec le magasin muni du système Bowser pour l'emmagasinement de l'huile où tout est propreté et ordre; c'est un endroit où vous aimez à aller et où vous ne craignez pas d'introduire vos clients.

Avec le Bowser, le magasin à huile n'est plus un endroit à éviter; les ventes d'huile augmentent et les besoins de vos clients sont rencontrés rapidement et avec exactitude.

Le Bowser conserve l'huile en condition parfaite; il verse exactement un gallon, un demi-gallon ou un quart de gallon d'un seul coup, directement dans le récipient du client. Pas de renversement à côté, pas d'égouttage, d'éclaboussure ou de perte. Il est construit pour toute capacité.

**S. F. BOWSER & CO., Inc.**

66-68 Frazer Ave.,  
TORONTO (ONT.)

BUREAUX DE VENTES DANS  
TOUS LES CENTRES

REPRESENTANTS  
PARTOUT

## Ces cirages augmenteront vos profits

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

### Nettoyeurs pour la maison

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

### Pour l'automobile

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

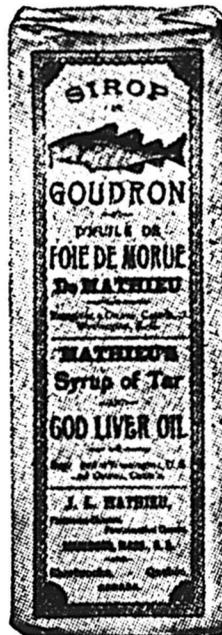
## Envoyez votre commande immédiatement !

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

**CANADIAN POLISHES LIMITED**

Successeurs de DOMESTIC SPECIALTY CO., LTD.  
HAMILTON, Canada.

## POUR VOS ETALAGES D'HIVER



Mettez en évidence le Sirop de Goudron et à l'huile de Foie de Morue de Mathieu dans vos étalages d'hiver et faites un superbe profit sur la vente de ce célèbre remède. Contre les rhumes les plus opiniâtres, à toutes leurs phases, vous constaterez que le Remède de Mathieu est le meilleur remède sur le marché. Placez une commande d'essai.

**LA CIE J. L. MATHIEU**  
PROPRIETAIRE

Sherbrooke, Québec.

## "AYANT SUBI L'ÉPREUVE DU TEMPS"

Le temps est l'épreuve la plus sévère pour les peintures. Le vent, la pluie, la neige, la gelée, le soleil --- tout cela combat la permanence de la peinture et met à nu son côté faible. Une peinture, qui peut résister aux rigueurs extrêmes du climat canadien, est véritablement une peinture " ayant subi l'épreuve du temps. "

# Les Peintures Liquides CROWN DIAMOND

sont fabriquées et vendues au Canada depuis plus de trois-quarts de siècle. L'agent Crown Diamond a l'avantage d'offrir à ses clients une peinture ayant fait ses preuves. Il a la certitude que son jugement dans le choix des Peintures Crown Diamond est appuyé sur trois générations de vendeurs, de peintres et de propriétaires de maisons. Les Peintures Crown Diamond ont donné satisfaction dans toutes les parties du Dominion, et reliées aux verts français Impérial Lucas dans l'huile et aux couleurs sèches Lucas, c'est incontestablement la plus attrayante proposition pour la vente de la peinture au pays.

*Ecrivez pour avoir des renseignements  
au sujet de l'agence Crown Diamond.*

# MCARTHUR, IRWIN, LIMITED

MONTREAL.

*Maison fondée en 1842.*

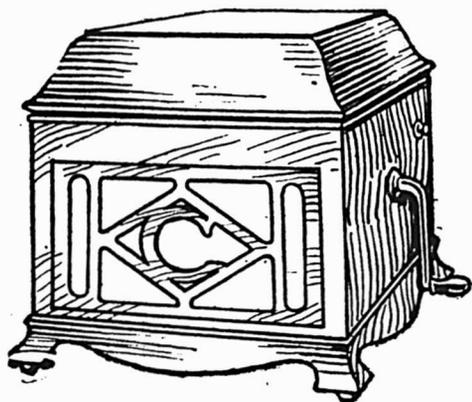
# Avis aux Marchands en Général

et aux marchands de musique, de meubles, d'objets de luxe en particulier ;

**LA COMPAGNIE DE PHONOGRAPHERS CASAVANT LIMITEE** a mis sur le marché dernièrement une machine parlante qui est au moins l'égale de toutes celles qui se vendent actuellement au Canada et partout en général.

Cette compagnie, tout le monde le sait, est une compagnie Canadienne-Française par excellence et tous les marchands détailliers et de gros du Canada devraient se faire une gloire en même temps qu'un devoir de distribuer au public un phonographe Canadien-Français fabriqué par une compagnie telle que celle des messieurs Casavant, dont les orgues ont fait la renommée mondiale.

**LA DEMANDE EXTRAORDINAIRE DU TEMPS DES FETES PROUVE QUE LA MACHINE EST CE QUE L'ON PRETEND QU'ELLE EST.**



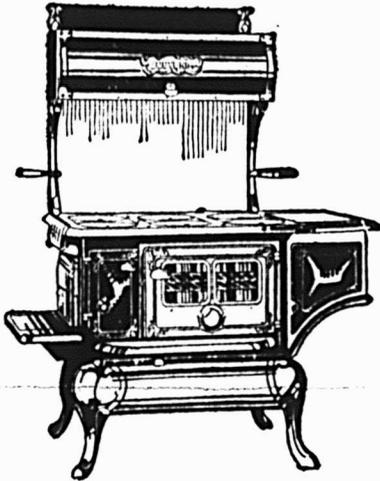
## MAURICE GENDRON

(DISTRIBUTEUR DU CASAVANT)

Chambre 54, Edifice Dandurand, MONTREAL.

Tél. Est 9058.

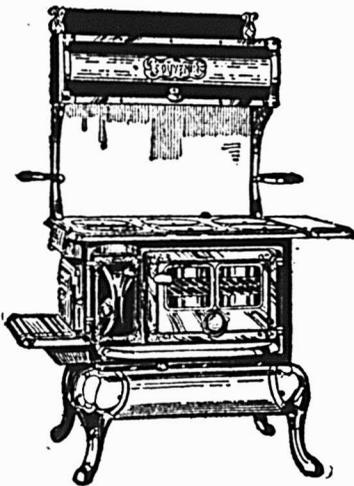
# RANGES SOUVENIR ET FOURNAISES NEW IDEA



AVEC RESERVOIR

Le Range Souvenir ci-dessus est d'un modèle nouveau et joli. C'est un poêle parfait pour cuire—il est muni d'une porte de fourneau en verre permettant à la personne qui s'en sert de voir la marche de la cuisson. Le thermomètre indique le degré de la chaleur continuellement. Il est fini avec un tuyau émaillé blanc dans le haut. Il est muni d'un réservoir à eau.

On peut acheter ce Range avec ou sans réchaud.



SANS RESERVOIR

Ce Range Souvenir donnera un service satisfaisant continu à la personne qui s'en sert. C'est un Range sur lequel on peut compter continuellement pour un chauffage uniforme et une cuisson constante. Ce Range est de vente populaire et il est vendu à un prix si modique qu'il est à la portée de toutes les bourses.

LES favoris depuis 75 ans chez le marchand et le client. Les marchands qui vendent des poêles et des fournaises choisissent leur stock avec certains faits en vue. Ils tiennent à plaire à leurs clients, à vendre un article garanti et à s'assurer d'un profit dans la transaction.

Nos poêles et nos ranges sont faciles à vendre. Ils sont le résultat d'années consacrées à les perfectionner d'une façon scientifique. Vous pouvez honnêtement proclamer à vos clients leurs qualités supérieures.

Les poêles Souvenir et les Fournaises New Idea sont économiques pour le combustible et le chauffage qu'ils donnent répond à toutes les demandes. Le cendrier profond et les grilles Duplex de la fournaise la rendent facile à conduire et à tenir propre. Les poêles sont compactes et jolis, avec des garnitures nickelées, des fourneaux munis de thermomètre. Ils sont parfaits pour cuire et faire rôtir.

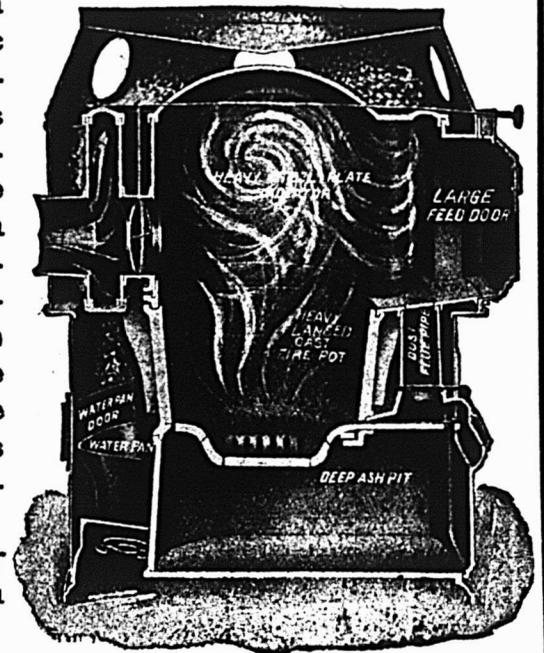
Les marchands d'un jugement sain et sagace apprécient les mérites des marchandises que nous fabriquons. L'on ne peut faire contre nos produits aucune réclamation justifiée. Ils vous laissent une belle marge de profit et chaque vente que vous faites vous amène une plus grande clientèle et une plus grande confiance à votre magasin.

Nos prix ainsi que notre catalogue vous seront envoyés sur demande, ou, si vous le préférez, un de nos voyageurs passera chez vous.

## FOURNAISE A AIR CHAUD NEW IDEA

Cette fournaise est parfaite pour le chauffage. La boîte à feu faite d'une seule pièce avec larges rebords, ajoute une surface de chauffe trois fois plus grande. L'économie de la combustion du combustible fournie par les grilles Duplex New Idea (brevetées) qui gardent le machefer, quelle que soit la dimension des morceaux. Un cendrier très grand empêche l'accumulation des cendres et le brûlement des grilles. Les fournaises New Idea sont garanties pour cinq ans.

Faites en 7 dimensions pour convenir à toutes les fins ou à n'importe quel édifice.



THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED

SUCCESEURS DE

GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.

VANCOUVER.

WINNIPEG.

MONTREAL.

75 années de succès dans la fabrication.

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



# ANNONCE

Ses prix en vigueur le 12 janvier 1920

|                                          |               |
|------------------------------------------|---------------|
| <b>ROUTIERE</b>                          | <b>\$ 710</b> |
| <b>AUTO DE TOURISME</b>                  | <b>740</b>    |
| <b>COUPE --- avec équipement complet</b> | <b>1050</b>   |
| <b>SEDAN --- avec équipement complet</b> | <b>1250</b>   |
| <b>CHASSIS</b>                           | <b>675</b>    |
| <b>CHASSIS ET CAMION D'UNE TONNE</b>     | <b>750</b>    |

Ces prix sont f. a. b. Ford, Ont., et ne comprennent pas la taxe de guerre.

L'Appareil pour le démarrage et l'éclairage électriques sur le Sedan et le Coupé est fourni aux prix cotés. Pour la Routière et l'Auto de tourisme cet équipement est fourni moyennant \$100 additionnels, à part la taxe de guerre.

**Ford Motor Company of Canada, Limited**

**FORD, ONTARIO**



# VITRERIE

GENERALE POUR CONSTRUCTION

16 ONCES, 21 ONCES, 26 ONCES, 29 ONCES, 34 ONCES ET 39 ONCES

Nous avons aussi en stock ou manufacturons :  
glaces, glaces biseautées, miroirs, verre ou-  
vrage, plombé ou armé.

Aussi verre à châssis.

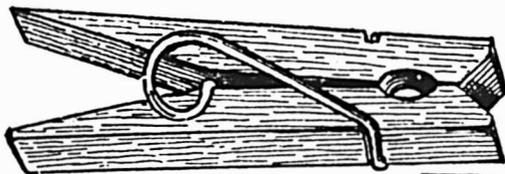
Nous pouvons expédier toutes commandes  
promptement.

Catalogues et listes de prix gratuitement sur  
demande.

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour tout  
ce dont vous pourriez avoir besoin.

Vitraux RELIGIEUX et COMMEMORATIFS, - Une spécialité

**HOBBS** MANUFACTURING  
COMPANY, LIMITED  
MONTREAL TORONTO LONDON WINNIPEG



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

AGENTS: — Boivin & Grenier,  
Québec; Delorme Frère, Mont-  
réal; J. Hunter White, St. John,  
N.B.; H. D. Marshall, Ottawa;  
Harry Horne Co., Toronto;  
Tomlinson & O'Brien, Winni-  
peg; Oppenheimer Bros., Van-  
couver; McFarlane & Field, Ha-  
milton, Canada; Pyke Bros., Ha-  
lifax, N.E.

The Megantic Broom Mfg. Co.  
LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Épingles à  
linge

LAC MEGANTIC, QUE.



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

Bureau Principal: New Glasgow (N.E.)

## OUTILS EN ACIER FORGÉ

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

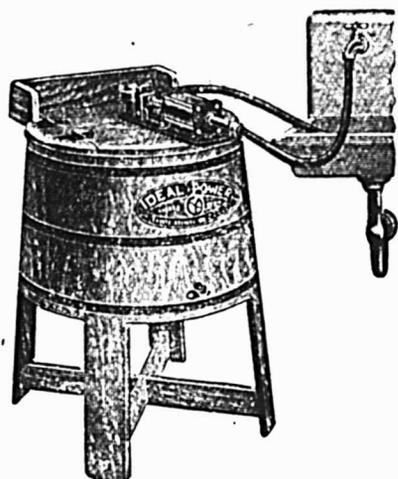
CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

# L'“IDEAL”

est la lessiveuse actionnée par l'eau sur laquelle on peut compter pour avoir un service long et satisfaisant, lorsque l'on peut avoir la pression d'eau requise.



“La Machine qui marche toute seule”

Le moteur est simple de construction, n'ayant pas de parties délicates susceptibles de se détraquer. Il est fort et rapide, et avec du soin il durera des années.

Chaque moteur est éprouvé avec soin avant de partir de la fabrique.

Dans la fabrication de l'“Idéal” — moteur, cuve et autres parties — le meilleur matériel est employé par des ouvriers d'une grande habileté, de sorte qu'une fois la lessiveuse finie elle approche autant de la perfection qu'il est possible de le faire.

## Dowswell, Lees & Co.

LIMITED

Représentant: JOHN R. ANDERSON

36-38 Rue St-Dizier, - - - - MONTREAL, P. Q.

# LES OUTILS DE BUCHERONS DE PINK

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

The  
**THOS. PINK Co., Limited**  
Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS  
**PEMBROOKE (ONTARIO)**



FABRIQUES AU CANADA

Remarquez  
l'agrafe  
spéciale  
brevetée

## AUSSI NECESSAIRE QUE LE COLLIER LUI-MEME



Il n'y a pas, pour ainsi dire, de collier d'un ajustement parfait pour les chevaux — vu que le cou du cheval ne reste jamais de la même dimension au cours d'une année. Après un travail dur, le cheval maigrit. C'est alors que le collier glisse et produit une irritation, quand la pauvre bête tire sa charge. Ce frottement continu d'un collier de cuir trempé de sueur produit invariablement des blessures.

Toute cette souffrance — et la perte de l'argent résultant du repos forcé du cheval — sont prévenues par l'emploi des **BOURRURES A COLLIER TAPATCO** qui "rembourrent" le collier aux endroits où un coussin supplémentaire est nécessaire. Notre rembourrage en composition d'une préparation spéciale assure cette souplesse et cette flexibilité si essentielles pour donner une bourrure de collier satisfaisante.

Un autre avantage exclusif c'est l'agrafe spéciale brevetée (Brevetée aux E. U. le 1er déc. 1914. Brevetée au Canada, le 6 avril, 1915). Une tige en fil métallique, renforcée par une rondelle de feutre, fixe solidement l'agrafe au corps de la bourrure.

Le public a appris à connaître et à préférer "La Bourrure avec la rondelle de feutre sous l'agrafe d'attache. Il est important que l'on vous donne cette marque quand vous la demandez.

**TAPATCO**  
REGISTERED TRADE MARK  
BRAND  
**BOURRURES à Colliers de Chevaux**

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

"38 ans dans la fabrication des Bourrures."

# LES FOREUSES TORDUES MORROW

feront positivement plus de trous avec moins d'aiguillage.

Ce sont des outils de haute vitesse faits d'acier à haute vitesse, martelé avec 18 pointes ou plus en Tungsten.

Essayez les outils MORROW dans un véritable essai et comparez-les avec ceux des autres marques et remarquez l'économie que cela représente pour vous.

Votre argent vous sera remis si vous n'êtes pas entièrement satisfait. Demandez-les d'abord à votre marchand de gros.

Le commerce est approvisionné par

**F. BACON & CO.,**

RUE SAINT-PAUL . . . . . MONTREAL.

Usines à

INGERSOLL

CANADA

## FER EN GUEUSE FERRO MANGANESE FERRO SILICON

Du stock ou d'importation

**A. C. LESLIE & CO., Limited**

560 rue Saint-Paul Ouest  
MONTREAL

## Feutre et Papier

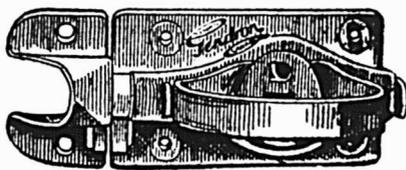
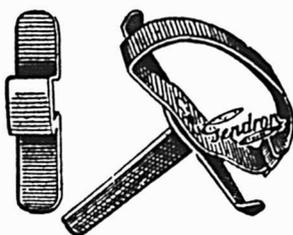
N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

Toitures Goudronnées (Roofing) prêtes à poser. 2 et 3. Papiers de Construction, Feutre à Doubler et à Tapiser, Produits de Goudron, Papier à Tapiser 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.



Répond à la demande actuelle pour un

## Loquet de porte de Grange et de Garage

faisant l'affaire du détaillant et du consommateur

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

**The Gendron Manufacturing Company, Limited**

rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.



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

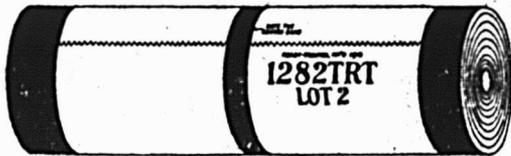
## Lorsque vous achetez des Papiers à Tapisser

Si vous tenez à avoir le genre de papier que les gens achèteront rapidement, pour lequel ils reviendront à votre magasin avec leurs amis—alors Achetez les

### PAPIERS A TAPISSER STAUNTON

Ils sont si nouveaux, et si jolis que le fait de les voir incite à vouloir les avoir à la maison.

## Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sont populaires chez le professionnel tout comme chez le tapissier amateur, car avec eux le travail peut se faire mieux et d'une manière plus satisfaisante.

## STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser  
TORONTO

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

# Il se Vend à Vue!

## Le Tranche-Aliments "HOME 65"

—parce que vous pouvez facilement démontrer à vos clients que c'est l'article le plus utile qu'ils peuvent avoir dans leur cuisine.

Superbement fini

Chapeau hermétique à l'eau

Fait au Canada

Une bonne ligne à mentionner en tout temps.

## MAXWELLS LIMITED

St. Marys, Ontario

## Qualité d'abord avec les MANCHES DE STILL

Nous faisons une spécialité de la fabrication des manches en bois.

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

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

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

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

J. H. STILL MFG. COMPANY

St. Thomas - - Ontario

La Peinture de Qualité est un important facteur de succès. Elle assure satisfaction et incite vos clients à revenir à votre magasin pour de nouveaux achats.

C'est pourquoi—

# LA PEINTURE RAMSAY'S

est une ligne d'activité incessante et profitable à vendre. Voyez d'abord notre proposition.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

A. RAMSAY & SON COMPANY

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842

TORONTO

MONTREAL

VANCOUVER

# Banque d'Hochelega

## QUARANTE-CINQUIEME RAPPORT ANNUEL

Messieurs,

Vos directeurs ont l'honneur de vous soumettre leur rapport sur les opérations de la Banque pour l'exercice clôturé le 29 novembre 1919.

### COMPTE DE PROFITS ET PERTES

29 novembre 1919

#### CREDIT

|                                                                                                                                                                                                             |                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Balance au crédit du compte de Profits et Pertes, au 30 novembre 1918.                                                                                                                                      | \$ 62,959.41         |
| Profits de l'année finissant le 29 novembre 1919, déduction faite des frais d'administration, intérêt sur dépôts, intérêts perçus d'avance sur escomptes, et réserves pour créances douteuses et mauvaises. | 611,105.15           |
|                                                                                                                                                                                                             | <u>\$ 674,064.56</u> |

#### DEBIT

|                                                                      |                      |
|----------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Dividende No 112 payé le 1er mars 1919                               | \$90,000.00          |
| Dividende No 113 payé le 1er juin 1919                               | 90,000.00            |
| Dividende No 114 payé le 1er septembre 1919                          | 90,000.00            |
| Dividende No 115 payable le 1er décembre 1919                        | 90,000.00            |
| Montant porté au fonds de pension des employés                       | 20,000.00            |
| Réserve pour taxe fédérale                                           | 60,000.00            |
| Réserve sur les immeubles de la Banque                               | 50,000.00            |
| Souscriptions à des oeuvres charitables et patriotiques              | 8,000.00             |
| Montant porté au Fonds de Réserve de la Banque                       | 100,000.00           |
| Balance au crédit du compte de Profits et Pertes au 29 novembre 1919 | 76,064.56            |
|                                                                      | <u>\$ 674,064.56</u> |

A. COURTOIS, Pro-Comptable en chef.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.  
J. A. VAILLANCOURT, Président.

### BILAN

29 novembre 1919

#### PASSIF

|                                                                                                             |                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| Billets de la Banque en circulation.                                                                        | \$ 7,935,924.00        |
| Balance due au gouvernement canadien                                                                        | 4,400,000.00           |
| Dépôts ne portant pas intérêt                                                                               | 13,587,151.57          |
| Dépôts portant intérêt (y compris l'intérêt accru jusqu'à la date de l'état)                                | 33,888,145.44          |
| Balances dues aux banques et aux correspondants de la Banque dans le Royaume-Uni et dans les pays étrangers | 500,332.63             |
| Balances dues à d'autres banques au Canada                                                                  | 371.06                 |
| Acceptations sur lettres de crédit.                                                                         | 136,787.27             |
|                                                                                                             | <u>\$63,448,711.97</u> |
| Capital versé                                                                                               | 4,000,000.00           |
| Fonds de réserve                                                                                            | 3,900,000.00           |
| Dividendes déclarés et non payés.                                                                           | 3,030.34               |
| Dividende payable le 1er décembre 1919                                                                      | 90,000.00              |
| Balance du compte Profits et Pertes                                                                         | 76,064.56              |
|                                                                                                             | <u>8,069,094.96</u>    |
|                                                                                                             | <u>\$71,517,806.87</u> |

#### ACTIF

|                                                                               |                        |
|-------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| Or et autres espèces monnayées                                                | \$ 415,479.23          |
| Billets du Dominion                                                           | 5,280,750.50           |
| Dépôt aux Réserves Centrales d'Or                                             | 3,600,000.00           |
| Billets des autres banques                                                    | 838,012.45             |
| Chèques sur d'autres banques                                                  | 2,251,848.08           |
| Balances dues par d'autres banques au Canada                                  | 108,139.81             |
| Balances dues par des banques et des correspondants étrangers.                | 576,867.82             |
| Dépôts entre les mains du Ministre des Finances en garantie de la circulation | 200,000.00             |
|                                                                               | <u>\$13,271,097.89</u> |

|                                                                                                       |                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Valeurs des gouvernements fédéral et provincial du Canada (ne dépassant pas la valeur marchande)      | 8,405,747.62         |
| Valeurs municipales canadiennes et valeurs publiques canadiennes                                      | 6,634,803.72         |
| Obligations de chemins de fer et autres obligations et actions (ne dépassant pas la valeur marchande) | 238,900.30           |
|                                                                                                       | <u>15,279,451.64</u> |

|                                                                                  |                        |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| Prêts à demande et prêts à courte échéance au Canada, sur obligations et actions | 5,356,711.88           |
|                                                                                  | <u>\$33,907,261.41</u> |

|                                                                                        |                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------|------------------------|
| Prêts aux corporations municipales, paroissiales et scolaires                          | 2,414,032.24           |
| Autres prêts courants et escomptes au Canada (déduction faite des intérêts non-courus) | 32,030,872.83          |
| Créances en souffrance (déduction faite des pertes prévues)                            | 62,087.88              |
| Propriétés autres que les immeubles de la Banque                                       | 433,767.70             |
| Hypothèques sur des immeubles vendus par la Banque                                     | 189,737.09             |
| Immeubles et mobilier de la Banque au prix coûtant, déduction faite des amortissements | 2,273,695.06           |
| Engagements pris par clients en raison de lettres de crédit                            | 136,787.27             |
| Autre actif non compris dans les articles qui précèdent                                | 69,565.89              |
|                                                                                        | <u>\$71,517,806.87</u> |

A. COURTOIS, Pro-Comptable en chef.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.  
J. A. VAILLANCOURT, Président.

#### CERTIFICAT DES VERIFICATEURS

Nous avons l'honneur de faire rapport aux actionnaires de la Banque que, conformément à la Section "56" de la loi des banques, nous avons vérifié la caisse et les valeurs de la banque à son bureau principal le 29 novembre 1919, et à une autre date durant l'année, et nous avons constaté qu'elles concordent avec les entrées aux livres s'y rapportant.

Nous avons aussi fait, dans le cours de l'année, l'examen des livres et des comptes et contrôlé et vérifié les caisses et les valeurs de quelques-unes des principales succursales.

Nous avons examiné les livres et les comptes du Bureau-Chef et comparé le Bilan ci-dessus avec les livres ainsi qu'avec les rapports certifiés des succursales et, dans notre opinion et au meilleur de notre connaissance, le Bilan est rédigé de façon à donner un aperçu vrai et exact de l'état des affaires de la Banque, suivant les renseignements et les explications qui nous ont été donnés et tel qu'indiqué à ces livres.

Tous les renseignements et les explications que nous avons demandés nous ont été fournis et, à notre avis, les transactions effectuées par la Banque, dont nous avons eu connaissance, étaient dans les limites de ses pouvoirs.

S. ROGER MITCHELL, C.A.,  
de la Société Marwick, Mitchell, Peat & Company.  
GEO. GONTHIER, L.I.C.,  
de la Société Gonthier & Midgley.

Vérificateurs.

Montréal, 16 décembre 1919.

# The Canadian Bank of Commerce

## Discours du Gérant-Général à l'Assemblée Annuelle de la Banque

Le discours de Sir John Aird, gérant général de la Canadian Bank of Commerce, à l'assemblée annuelle des actionnaires, tenue le 13 courant, sera trouvé très intéressant. Il touche non-seulement les affaires de la banque durant l'année écoulée, la plus remarquable dans l'histoire de l'institution, mais encore est une revue des affaires du pays, et il comporte un magnifique message aux hommes d'affaires canadiens pour l'année dans laquelle nous venons d'entrer. Voici le discours de Sir John :

### Discours du gérant général

Contrairement à l'opinion émise, l'an dernier, l'inattendu est arrivé, et nous avons établi un nouveau record, tant du côté des profits que sous celui de l'actif total.

#### Profits accrus

Les profits nets se sont élevés à \$3,074,000, après avoir pourvu à tous les items douteux. Ces profits excèdent de \$224,000 ceux de l'an dernier, une jolie augmentation de 7.9 pour cent, mais qui se compare avec une augmentation de 8.9 pour cent au chapitre de l'actif. Si l'on considère que les trois millions et quelques milliers de dollars que nous présentons comme nos profits nets représentent les gains combinés de plus de 500 bureaux, et le résultat des efforts d'un personnel de plus de 4,000 employés, on se rendra mieux compte combien ce résultat est mince comparé avec la vaste somme de travail pénible dépensée et les lourdes responsabilités encourues.

#### Le fonds de pension

Nous avons payé durant l'année quatre dividendes trimestriels de 3 pour cent, soit 12 pour cent en tout et nous sommes revenus à notre ancienne pratique et nous avons porté la somme de \$250,000 au compte des immeubles de la banque. C'est actuellement plus nécessaire que jamais peut-être, vu le coût extrêmement élevé de tous les frais de construction ce qui nous a naturellement forcé à limiter nos travaux au strict nécessaire. Nous avons l'intention d'étudier de nouveau, dans un avenir très rapproché, le fonds de pension dans le but de reculer la limite des pensions accordées. Nous avons aussi cru sage, vu les conditions imprécises du change des principaux pays étrangers, de mettre de côté la somme de \$750,000 pour l'appliquer à compenser la diminution continue de la valeur de nos fonds et placements à l'étranger. Nous aurions pu, sans doute, atténuer ce coulage en inscrivant le titre de notre placement aux Etats-Unis, mais, comme pour réaliser la hausse de cette valeur, il nous aurait fallu liquider nos affaires en ce pays, nous avons préféré ne pas recourir à cette politique de

courte vue. Nous devons aussi considérer que la situation du change entre notre pays et les Etats-Unis se rectifiera automatiquement quand l'échange des pays européens deviendra plus normal.

#### Souscriptions patriotiques

Comme d'habitude, nous vous demandons d'approuver les souscriptions plus considérables s'élevant à \$22,000 que nous avons été appelés à faire durant l'année et qui sont presque toutes d'un caractère patriotique dérivant de la guerre.

Pour la première fois depuis le commencement de la guerre, il s'est produit une diminution de circulation du papier-monnaie. Le décroissement n'est que de \$1,536,000, et si c'est là un des premiers signes de l'arrêt de la hausse des prix, il n'y a pas lieu de s'attrister. L'augmentation de \$40,446,000 dans les dépôts constitue l'item prédominant de notre bilan, et elle s'est produite presque entièrement dans les dépôts les plus stables portant intérêt. La diminution dans les balances, due aux banques étrangères et aux billets payables est presque compensée par l'augmentation de l'acceptation des lettres de crédit, et rien de ces changements n'a de signification spéciale, si ce n'est que l'augmentation de l'usage des lettres de crédit indique une résurrection du commerce étranger comme résultat de la fin de la guerre.

#### Augmentation de l'actif en espèces.

La partie de l'actif du bilan révèle une augmentation de l'argent en main de \$1,390,000, attribuable à l'augmentation des billets du gouvernement en notre possession, bien qu'il se soit produit une légère diminution de la monnaie. Les billets du Dominion à la réserve centrale d'or ont une valeur globale moindre de \$1,000,000 correspondant à la diminution de circulation de nos billets. Il y a un décroissement d'environ \$1,400,000 à l'item des chèques sur les autres banques, ce qui peut indiquer un amoindrissement de l'activité des affaires en général, mais une augmentation des reliquats de banque qui fait que le total combiné des billets, chèques et reliquats de banque est de \$1,133,000 plus considérable que celui de l'an dernier.

Il y a eu augmentation de nos prêts à demande et à courte échéance au Canada et diminution à l'étranger, l'effet général de toutes ces modifications à l'actif étant que notre actif facile à réaliser promptement a augmenté de \$16,392,000 et constitue 49.11 pour cent de nos obligations envers le public. La valeur des obligations des gouvernements fédéral et provinciaux que nous détenons a augmenté de \$10,700,000 durant l'année. Cette valeur est largement représentée par notre part d'avances à l'Etat, lesquelles se remboursent sur le produit du dernier emprunt de la Victoire. Les prêts commerciaux courants, c'est-à-dire les prêts courants non classés comme prêts à demande et à court terme, au Canada et ailleurs, indiquent une augmentation considérable s'élevant en tout à \$20,837,000, ce qui peut être considéré comme une autre indication d'un heureux regain d'activité commerciale. Nous avons disposé durant l'année des immeubles de la banque des antons de l'Est à Montréal, ce qui explique la déduction sur les immeubles autres que ceux de la banque. L'augmentation au compte des dépendances de la banque est surtout due à l'acquisition d'emplacements destinés à l'érection d'un certain nombre de succursales les plus récentes, en accord avec notre population générale en cette matière. Le total de notre actif s'est élevé durant l'année de \$39,333,000, soit 8.9 pour cent, ce que dans les circonstances, nous considérons comme satisfaisant.

#### Nos Succursales

Pendant la guerre, les banques canadiennes se sont abstenues, de commun accord, d'ouvrir des nouvelles succursales. Ceci n'était pas seulement justifié par l'incertitude de l'avenir, mais encore par le départ des hommes du pays pour le service militaire qui fut si grand que ce fut seulement avec difficulté que les membres de notre personnel qui sont restés pour faire face à l'ouvrage qui leur était confié ont pu l'exécuter même avec l'aide du personnel temporaire. En conséquence, pendant la durée du conflit nous n'avons pu faire plus que de tenir note des places qui semblaient offrir un champ avantageux dans le but de s'y établir lorsque la chose serait justifiée. Le programme ainsi élaboré a complètement occupé toutes nos énergies, l'an dernier, il est maintenant presque complet et maintenant que nous sommes installés dans les nouveaux endroits d'avenir au Canada que l'on nous a renseignés et que nous avons protégé nos affaires aux endroits où la chose était nécessaire, nous nous proposons de nous occuper des champs étrangers. En attendant, les nouvelles succursales que nous avons ouvertes progressivement, pour la plupart d'une façon satisfaisante et malgré que leurs frais d'installation sont grands, nous prévoyons qu'avant longtemps ces succursales deviendront une nouvelle source de force et de profits.

#### Les taxes de la banque

Il y a quelques années, avant le début de la guerre, nous avons eu l'occasion de nous occuper des taxes payées par la

banque et nous vous avons dit que le total s'élevait à environ \$650,000. Sans aucun doute, il vous intéressera de savoir que la somme prise sur les profits de la banque pendant l'année dernière et employée au paiement des taxes s'élevait presque au double, soit plus de \$1,200,000. Nous avons cru bien faire en parlant franchement, parce que l'on pense généralement plus ou moins que les banques ne supportent pas leur part juste et raisonnable des fardeaux de la taxe générale.

Sur un nombre de 1,704 officiers de cette banque qui se sont enrôlés volontairement pour la défense de l'Empire, dans l'armée ou la marine, nous en avons réinstallé 996 dans le cours de l'année et nous attendons encore des nouvelles de 253 d'entre eux. Nous avons été heureux de souhaiter la bienvenue à ces officiers qui sont revenus à notre service et nous ferons tout en notre pouvoir pour les aider à bien se rétablir dans la vie civile.

#### Employeurs et employés

Une conséquence inattendue de la guerre a été l'instabilité des relations entre employeurs et employés dans toutes les phases de la vie. Une des causes principales de cet état de choses a été l'augmentation extraordinaire du coût de la vie, mais quelconque est forcé de discuter les problèmes devant l'employeur sait que ceci peut être la cause de seulement une petite partie de ses difficultés. La partie plus profonde et plus complexe de ces problèmes, sans nul doute, est son origine dans cette phase de la guerre où les choses prirent l'aspect d'une lutte à mort entre les forces en face les unes des autres. Dans ces conditions, les contrepois de l'entreprise commerciale se trouvèrent à faire défaut. Obtenir la production nécessaire était la seule chose qui importait; les dépenses à faire pour y arriver étaient une question secondaire, et n'importe quelles demandes faites par les employés étaient accordées presque avant qu'elles fussent faites. C'est peut-être trop demander, soit des employeurs, soit des employés, qu'ils aient une claire vision de toutes les énormes conséquences de ces changements. Qu'il nous suffise de dire que les ajustements nécessaires, maintenant que les affaires sont devenues plus normales, sont nombreux et multiples et demandent énormément d'esprit d'équité et de bon vouloir pour concilier des points de vue opposés des deux côtés. Quant à notre propre personnel, tant permanent que temporaire, il nous a servis loyalement à travers des temps difficiles, et nous avons cherché à apporter une considération généreuse et sympathique aux difficultés qui ont été particulièrement leur lot, comme homme et femmes salariés, durant l'augmentation extraordinaire du coût de la vie.

#### L'Emprunt de la Victoire de 1919.

En novembre dernier, le gouvernement canadien a émis son sixième emprunt de guerre, l'argent étant requis pour faire face à la transition de l'état de guerre à celui de paix. Le ministre des Finances, sir Henry Drayton a encore demandé un minimum de \$300,000,000, et les souscriptions totales reçues furent de \$676,242,790, presque autant que le total souscrit à l'emprunt précédent. Le ministre des Finances, et le pays lui-même, doivent être très cordialement félicités de cette nouvelle manifestation de la force financière du Canada. Il y a eu une grande diminution dans le nombre des souscripteurs, le nombre total étant de 789,532, comparé à 1,140,057 dans le cas de l'emprunt de 1918, de sorte que la moyenne du montant souscrit a été de beaucoup plus considérable, étant de \$857, contre \$610. Il est intéressant de remarquer, ce qui démontre la popularité des emprunts de la Victoire parmi les petits souscripteurs, que dans le cas de l'emprunt de 1918, \$104,500,000 ont été émis en obligations de \$50 et \$100. Les chiffres correspondants pour l'emprunt de 1919 ne sont pas encore publiés, et vu la diminution du nombre des souscripteurs, le total ne sera probablement pas aussi grand, mais il est évident qu'à peu près \$300,000,000 des trois derniers emprunts ont été obtenus de cette façon.

#### Encourager l'exploration

Dans mon discours, l'an dernier, j'exprimai l'opinion que le gouvernement pourrait bien accorder une petite prime sur la production des mines d'or au Canada, en vue d'accroître la quantité disponible du précieux métal. Cette opinion

n'a pas été approuvée en certains quartiers, mais je crois encore que le gouvernement devrait faire quelque chose sous ce rapport, non pas tant, peut-être, en offrant une prime d'encouragement sur l'or lui-même qu'en encourageant l'exploration et le développement de ce qui est censé être les champs aurifères. Si l'on faisait la même chose pour l'argent, il est possible que la découverte de nouvelles mines exerceraient un très bon effet sur le prix de ce métal. L'augmentation de la production des mines actuelles est naturellement encouragée par la hausse sensible qui a eu lieu. Suivant les chiffres rendus publics il y a quelque temps, le prix par once s'est élevé, l'année dernière d'une moyenne de \$1.01.12 durant les quatre premiers mois à \$1.27.92 en novembre.

#### Dépréciation du change

L'état des changes étrangers est un des problèmes auxquels nous avons eu à faire face durant l'année écoulée et c'en est très direct sur leur vie économique. Le Canada n'est pas seul à souffrir de la dépréciation du change. Les expédients artificiels auxquels on a eu recours pour améliorer la situation, comme l'expédition de l'or, la vente d'obligations et une tentative de fixer les taux de change sont inadéquats et auraient pu être dangereux. La réhabilitation de notre dollar ne peut être effectuée que par l'épargne, l'économie et une plus grande production. Il est peut-être devenu assez généralement connu parmi ceux qui s'intéressent à la question que nos importations des Etats-Unis ont grandement dépassé nos exportations à ce pays, et que dans le cas de la Grande-Bretagne, le contraire est vrai, nos exportations ont de beaucoup surpassé nos importations. Pour ce qui a trait à notre commerce avec les Etats-Unis, il y a une rareté de billets recevables qui peut compenser pour nos billets payables à ce pays; tandis que dans le cas de la Grande-Bretagne, c'est le contraire qui est vrai, et les billets recevables sont en plus grand nombre que les billets payables à un tel point qu'il lui a fallu obtenir du crédit de nous pour plusieurs de ses achats d'aliments produits au Canada.

#### Crédits étrangers

Il y a cependant plus de choses à dire sur ce point. Nous avons vendu à crédit à la France, à la Belgique, à la Grèce, à la Roumanie, et jusqu'à un certain point à la Grande-Bretagne, des articles manufacturés, des matières brutes qui sont en grande partie importés des Etats-Unis, et il nous faut payer comptant ces matières brutes. De plus, les paiements d'intérêt sur notre dette à l'étranger ont augmenté, ainsi que les lourds frais d'expédition que nous avons du payer pour des marchandises flottantes. En payant les matières brutes dont il est question, nous sommes forcés d'employer une grande partie de ces fonds qui servaient ordinairement à défrayer le coût de nos importations normales des Etats-Unis. La rareté des fonds des Etats-Unis a été ainsi accentuée par l'augmentation de la demande, tandis que la source à laquelle nous avons l'habitude de nous approvisionner dans le passé pour faire face aux déficits, n'est plus à notre disposition à cette fin pour deux raisons: la première parce que la Grande-Bretagne ne paie plus comptant comme autrefois; la seconde, qu'une partie de cette dette laquelle nous pouvions avoir recours dans ce but est maintenant acceptable par les Etats-Unis comme paiement, parce que ce pays a déjà un surplus de dettes anglaises qu'il a hâte de toucher.

#### Importations Anglaises

On ne devrait pas oublier, en discutant la position du change étranger, affectant le Canada, qu'en tant qu'il s'agit des importations à ce pays, la position du change anglais et continental est tout aussi favorable que l'échange des Etats-Unis est défavorable. La difficulté dans ce cas réside dans l'offre. Si l'on en juge par les comptes récents, cependant, la Grande-Bretagne met à contribution toutes ses énergies, malgré les grèves et autres circonstances adverses pour reprendre sa place comme nation faisant l'exportation, et maintenant que la difficulté d'obtenir de l'espace sur les vaisseaux diminue, nous espérons voir une augmentation sensible, dans un avenir prochain, dans les importations de la mère-patrie de ces marchandises dont nous avons besoin, et que nous ne pouvons produire chez nous.

#### Achats au Canada

D'un autre côté, dans nos relations avec les Etats-Unis, nous devrions tendre à diminuer nos importations, spécialement de ces articles qui sont simplement de luxe, ou que nous pouvons également bien produire chez nous. La position du change à l'heure actuelle nous démontre que nos dollars peuvent être dépensés d'une façon plus avantageuse pour des marchandises faites au pays que pour ceux fabriqués aux Etats-Unis, et nous espérons que cette leçon nous profitera. Son influence devrait être démontrée davantage par les marchands et par les importateurs en discontinuant d'importer au Canada les articles inutiles dont nous avons parlé.

#### La coopération est essentielle.

Le Canada, comme je l'ai déjà dit, s'est acquis une haute place aux yeux du monde par sa magnifique coopération à l'idéal de gagner la guerre. Ne pourrions-nous pas présentement faire un compromis entre le capital et le travail, le fermier et le manufacturier, entre les divers groupes qui compromettent notre avenir dans l'intérêt de leurs griefs particuliers, et coopérer en vue d'un autre idéal également grand: le rétablissement de la paix et de prospérité sur de meilleures fondations? Cet objectif étant réalisé, les idéaux distincts des groupements industriels de notre société pourront être étudiés avec de plus grandes chances de satisfaction qu'il n'est possible en ces temps difficiles.

#### Il faut augmenter les exportations

Nous connaissons maintenant approximativement le coût de la guerre tel que représenté par notre dette publique. Nous devons surtout au pays mais aussi à l'étranger. De plus, des émissions d'obligations ont été faites avant et pendant la guerre par les gouvernements, les municipalités et les sociétés privées et vendues à l'étranger. Sur le tout de cette dette ainsi détenue à l'étranger, la charge annuelle est d'environ \$190,000,000. De cette somme, environ \$65,000,000 sont dues aux détenteurs des Etats-Unis et environ \$125,000,000 à ceux de la Grande-Bretagne et des autres pays de l'Europe. Nous ne pouvons payer cette dette que par un surplus d'exportations sur les importations, ou par de nouveaux emprunts. La dette du pays est notre propre affaire. Certains citoyens ont avancé le coût de la guerre à la nation et il nous faut maintenant répartir ce coût par des impôts sur tous les citoyens du Canada (sauf ceux qui sont exempts de la taxe), de manière à faire face aux paiements annuels d'amortissement. Si l'on réussit à effectuer ces versements annuels par des impôts raisonnables prélevés de manière à ne pas être une cause de restriction pour nos industries, nous ne manquons pas de passer à travers nos difficultés, mais il faudra y appliquer une sérieuse étude du sujet.

#### Peu de sans-travail

La revue habituelle des conditions des affaires présentée à nos assemblées annuelles est d'un intérêt marqué, cette année. Le manque de travail que l'on craignait il y a un an devoir devenir général, même temporairement, ne s'est pas produit, si ce n'est dans quelques centres d'industrie. Les installations de guerre ont repris le cours des industries en temps de paix, et les commandes pour nombre de sortes de commodités ont afflué en si grande quantité qu'il a été impossible de les remplir, non pas tant, cependant, au point de vue de la capacité des usines qu'au point de vue de la capacité des hommes à faire l'ouvrage; et, conséquemment, vu que nous ne pouvons répondre à la demande, les prix doivent continuer à monter. En même temps, la demande de logements et de plusieurs autres édifices publics et privés est plus grande que jamais. Assurément, tout cela est un signe de la prospérité après laquelle nous avons si souvent soupiré, et, vraiment, pour un grand nombre c'est un temps de gros profits ou de gages élevés, mais la pendule ne peut balancer qu'une certaine distance dans un sens ou dans l'autre. Il n'y a pas beaucoup de satisfaction à attendre d'une prospérité qui ne peut se continuer qu'en empruntant plus d'argent, non plus que le contentement n'est pas complet si la production est insuffisante pour sauver de la famine une grande partie du monde.

Tél. Est 1864

**J. E. GREGOIRE**

EPICIER

Epiceries de Choix, Beurre, Fromage, Oeufs

Spécialités: Fruits et Légumes, Etc.

521 Rue Dorchester, Coin St-Thimothée,  
Montréal

Tél. Lasalle 1358

**HOTEL DUBOIS, Ltée**

97 Rue Notre-Dame, MAISONNEUVE

Tél. St. Louis 7479

**J. E. CHAMBERLAND**

BOUCHEER

Viande de choix.

2356 Rue St-Hubert, MONTREAL

Tél. Calumet 180

**I. TRUDEAU**

PROVISIONS — GROS ET DETAIL

Fruits et Légumes.

2764 Rue St-Hubert, MONTREAL

Tél. Calumet 667

**NAPOLEON DEPATIE**

Marchand de

BOIS ET CHARBON, FOIN, GRAIN, ETC.

332, Rue Bélanger, Coin de St-Valier,  
MONTREAL.

Tél. Rockland 1277

**R. BEAULIEU**TOUJOURS EN MAINS, VIANDES FRAICHES ET SALEES  
DE CHOIX.

2810 Rue St-Laurent, MONTREAL

Tél. St-Louis 9047.

**LAITERIE BELANGER**

THE, CAFE, EPICES

Beurre: d'Erable, Chocolat, Miel, Melasse, Sirop

Gros et Détail — Provisions au complet

358 Rue Bélanger MONTREAL

**J. D. CARON**

EPICERIE DE CHOIX

Spécialités: Beurre, fromage, oeufs, tabac en feuille.

132 Avenue Delorimier, MONTREAL

Tél. Est 2075

**LA "SOVERAINE" EAU MINERALE**Contre maladies du FOIE, de l'ESTOMAC, de l'INTESTIN et  
des REINS, contre la GOUTTE, la GRAVELLE, l'AL-  
BUMINERIE, le DIABETE et la CONSTIPATION.

Spécialités: Essences et sirop de fruits

COMPAGNIE D'ESSENCES GAUVIN ENRG.

ONESIME READMAN, Prop.

841-843 Notre-Dame Est, Montréal

**BANQUE PROVINCIALE**

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE . . . . . \$5,000,000.00  
CAPITAL PAYE ET SURPLUS . . . . . 3,000,000  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 34,000,000.00  
95 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-  
Brunswick et de l'Île du Prince-Edouard.

CONSEIL D'ADMINISTRATION:

Président: Honorable Sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., de la  
maison Laporte-Martin limitée, administrateur du Crédit  
Foncier Franco-Canadien.

Vice-Président: W.-F. CARSLY, capitaliste.

Vice-Président: TANCREDE BIENVENU, administrateur Lake  
of the Woods Milling Co., limited.M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean  
Services Limited".Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., ex-ministre de l'agri-  
culture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie  
de Pulpe de Chicoutimi.M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauche-  
min limitée.M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit Foncier Franco-  
Canadien.BUREAU DE CONTROLE.  
(Commissaires-censeurs)Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-  
juge en chef de la Cour du Banc du Roi.Vice-Président: L'honorable N. PERODEAU, N.P., Ministre  
sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, adminis-  
trateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".

M. S.-J.-B. ROLLAND, président de la Cie de Papier Rolland.

BUREAU-CHEF

M. Tancrede BIENVENU,  
Directeur-général.M. J.-A. TURCOT,  
Secrétaire.M. C.-A. ROY,  
Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DESMARTEAU, Montréal. M. J.-A. LARIVE, Québec.

**LA BANQUE NATIONALE**  
FONDEE EN 1860Capital autorisé . . . . . \$5,000,000  
Capital versé . . . . . 2,000,000  
Réserve . . . . . 2,200,000Notre service de billets circulaires pour voyageurs  
"Travellers Cheques" a donné satisfaction à tous nos  
clients; nous invitons le public à se prévaloir des avan-  
tages 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 rembour-  
sements, les encaissements, les crédits commerciaux en  
Europe, aux Etats-Unis et au Canada aux taux les plus bas**LA BANQUE D'EPARGNE DE LA CITE ET  
DU DISTRICT DE MONTREAL**L'assemblée générale annuelle des action-  
naires de cette banque aura lieu à son bureau  
principal, rue St-Jacques, lundi, le neuf février  
prochain, à midi, pour la réception des rap-  
ports et états annuels et l'élection des direc-  
teurs.

Par ordre du bureau de direction.

A. P. LESPERANCE,  
Gérant-général.

Montréal, le 7 janvier 1920.

# FINANCES

## ASSEMBLEE ANNUELLE DES ACTIONNAIRES DE LA BANQUE D'HOHELAGA,

La quarante-cinquième assemblée annuelle des actionnaires de la Banque d'Hochelaga a eu lieu le 15 courant et nos lecteurs trouveront dans une autre page le bilan de la banque et le rapport présenté aux actionnaires.

La banque a réalisé des progrès considérables dans le cours de l'année écoulée. Les dépôts ont augmenté dans le cours de l'année de \$10,886,000 — et s'élèvent au total de \$50,475,000; l'actif liquidé se chiffre à \$13,271,097; l'actif immédiatement réalisable s'élève au total imposant de \$33,907,261; soit une augmentation de \$5,721,699, dans le cours de l'année, cet actif immédiatement réalisable représente 53½% du montant total dû au public, sans tenir compte de \$2,414,032, représentant des prêts à courts termes à des corporations municipales et scolaires; l'actif total de la banque qui s'élevait à \$31,895,000 en 1913; à \$56,986,000 en 1918, se chiffre à \$71,517,806, soit une augmentation de \$14,531,811 dans le cours de l'année.

Dans le cours de 1919 la banque a ouvert 31 succursales distribuées dans les provinces de Québec, Ontario, Manitoba, Alberta et Saskatchewan.

Les Directeurs de la banque ont décidé d'augmenter le dividende de 1½, portant celui-ci à 10 p.c.

Les anciens Directeurs de la banque ont été réélus et le conseil d'administration se compose de Messieurs J. A. Vaillancourt, président; Hon. F. L. Béique, vice-président; Hon. J. M. Wilson, A. Turcotte, E. H. Lemay, A. A. Larocque et E. W. Bonner.

## LA NECESSITE D'ENCOURAGER LES MARCHES LOCAUX

Les producteurs, les marchands de gros, les détaillants et le public en général devraient s'unir dans un effort commun pour le développement du marché domestique et l'achat de produits faits au Canada. L'escompte de l'argent canadien aux Etats-Unis est une manifestation évidente des conditions précaires financières et nationales auxquelles il doit être porté remède si l'on veut que le dollar canadien retrouve sa valeur et que le pays continue à jouir de sa prospérité. La vérité est que le Canada vit sur des emprunts et qu'il hypothèque plus ou moins l'avenir pour le présent avant que les présentes conditions économiques puissent être rectifiées, il faudra qu'il y ait de sévères restrictions des dépenses nationales et individuelles et une diminution immédiate des importations. Pen-

dant l'année finissant le 31 octobre 1919, la balance du commerce avec les Etats-Unis dans la moyenne, fut en défaveur du Canada par plus de \$22,000,000 par mois les chiffres totaux se lisant comme suit. Importations \$714,274,832; exportations, \$439,341,339, soit un surplus des importations sur les exportations de \$274,933,493.

Si pareille condition persiste l'escompte sur l'argent canadien restera à son taux élevé et montrera même peut-être encore. Il faut se rappeler qu'à cette saison de l'année, avec le mouvement de la récolte canadienne le change, est ordinairement le plus favorable au Canada. Au lieu de cela, le taux a décliné continuellement et il est certain que la normale ne peut être rétablie par le simple envoi de \$20,000,000 en or aux Etats-Unis. Dans les cercles financiers de Montréal on ne cache pas la crainte de voir monter le taux du change jusqu'à 25 pour cent si des mesures ne sont pas prises pour enrayer ce mouvement.

Discutant de la situation, la Canadian Reconstruction Association a soumis récemment une liste de dix commandements du commerce destinées à rétablir une condition économique prospère.

En résumé, ces commandements font appel à l'épargne nationale, à l'appui du public pour le marché domestique par l'achat de marchandises faites au Canada, au développement du commerce d'exportation, à la détermination scientifique et à l'utilisation de nos ressources naturelles et à la production maximum tant aux champs qu'à l'usine. Il y a eu déjà une baisse notoire du volume de guerre du commerce d'exportation. A moins que le marché domestique puisse être entretenu et développé par des entreprises industrielles canadiennes, l'activité ne peut être maintenue. Toute dépression dans les centres industriels se reflète dans les localités agricoles, et les fermiers, les patrons et ouvriers souffrent inévitablement de la continuation des pratiques anti-économiques actuelles. Il y a une obligation nationale pour tous les Canadiens d'acheter des marchandises canadiennes et de retenir au Canada l'argent canadien. Les autres pays protègent leur marché domestique et établissent des industries nationales. La nécessité d'un stimulant semblable du marché domestique au Canada est reconnue maintenant par le gouvernement fédéral et est invoquée depuis longtemps par la Canadian Reconstruction Association et autres corps publics.

Lire dans les pages précédentes l'intéressant rapport de la Banque de Commerce.

## Assurances et Cartes d'Affaires

**Assurance de Garantie****Fidélité des Employés**

"La Prévoyance" émet une Police de Garantie pour Gérants, Comptables, Caissiers, Commis, Percepteurs salariés ou à commission, qui abolit la pratique équivoque et surannée de demander à ses amis de se porter caution, et qui assure le patron contre toute perte occasionnée par les détournements de fonds et vols par ses employés. "La Prévoyance" émet aussi des Polices de Garantie Collectives au profit des Sociétés de Bienfaisance ou Compagnies, couvrant tous leurs percepteurs ou agents.

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 159 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,  
Directeur-Gérant.

**LA PRÉVOYANCE**

Main 7059

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

159 St-Jacques, MONTREAL.

**ASSURANCE COMMERCIALE**

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

S'adresser pour tous renseignements à la

**CANADA LIFE**

ASSURANCE COMPANY

Siège social . . . TORONTO

La Compagnie d'Assurance

**Mutuelle du Commerce**

Contre l'Incendie

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

DEPOT AU GOUVERNEMENT

NEMENT . . . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

**Solide Progrès**

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

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

**COMPAGNIE D'ASSURANCE  
SUN LIFE OF CANADA**  
SIÈGE SOCIAL - MONTRÉAL

**WESTERN ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

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

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

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**Bureau Principal**

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

**DIRECTEURS:**

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



Maison-fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincallerie, Verres à Vitres, Peinture, etc.

Spécialité: — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

**P. A. GAGNON, C.A.**

COMPTABLE LICENCIÉ

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE

**BRITISH COLONIAL**

FIRE INSURANCE COMPANY



ASSURANCES-INCENDIE

AUX TAUX DE L'ASSOCIATION

DES ASSUREURS.

**L. - R. MONTBRIAND**

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

# ASSURANCES

## LES EPICIERS FAVORISENT UNE ENQUETE SUR TOUS LES INCENDIES.

La commission des incendies a actuellement, devant le comité des bills privés à la législature un bill mandant le pouvoir de tenir une enquête sur tous les incendies qui se produisent dans la ville de Montréal.

On est sous l'impression que nombre de commerçants de deuxième ordre passent au feu dans le but de se retirer des affaires. Cet état de choses est préjudiciable à tout le commerce en général et l'on demande aujourd'hui d'amender le Statut qui régie le bureau des Commissaires des Incendies afin de ne pas permettre aux compagnies d'assurances de régler les réclamations avant qu'une enquête ait été tenue par ledit bureau.

La commission des Incendies s'est déjà adressée à la commission administrative à ce sujet, au Board of Trade et à la Chambre de Commerce. Elle s'adressait ensuite à l'association des Epiciers de Montréal qui, en réponse à cette invitation, a tenu une assemblée spéciale, la semaine passée sous la présidence de M. J. A. Debien, pour répondre à cette demande.

L'Association a, après mûre réflexion, adopté la résolution suivante:

Il est proposé par Monsieur L. O. d'Argencourt, appuyé par Monsieur E. Lamarche:

Que l'Association des Marchands Détaillants de Montréal (section des épiciers) appuie fortement les réformes suggérées par le bureau des Commissaires des incendies de Montréal, dans le rapport ci-joint adressé à la Commission Administrative de Montréal:

Que ces réformes répondent à un besoin pressant des conditions de la ville de Montréal. Elles auront pour effet de diminuer le nombre des incendies et d'empêcher que les compagnies d'assurances soient exploitées.

Comme nous payons au moyen de nos primes les dommages causés par les feux, ces mesures sont donc l'intérêt public, et devraient avoir pour effet de diminuer les taux d'assurances.

Que copie de la présente soit envoyée à Sir-Lomer Gouin, Premier Ministre de la Province, à la Commission Administrative de Montréal, et à l'Honorable Antonin Galipault, Ministre des Travaux Publics.

Nous prions le Montréal Board of Trade, la Chambre de Commerce et la Commission Administrative de Montréal d'exercer leur influence auprès du Gouvernement de Québec, pour l'adoption de ces mesures.

Cette résolution fut adoptée unanimement et la séance fut levée.

## LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA SONT ENCORE ELEVES

D'après les chiffres compilés par le Monetary Times, les pertes par le feu, au Canada, en 1919, se sont élevées à \$23,207,647, contre \$31,815,844 en 1918 et \$20,086,085, en 1917. Bien qu'il y ait une diminution de plus de \$8,000,000 en comparaison avec 1918, la moyenne de 1916, 1917 et 1918, se trouve dépassée de plus de \$6,000,000.

La perte par capita pour 1919 s'élève approximativement à \$2.90, ce qui montre une diminution considérable, en regard de 1918, mais ce qui est une proportion très défavorable en comparaison des années précédentes.

Les chiffres des quatre dernières années montrent les pertes mensuelles suivantes:—

| Mois.               | 1916.        | 1917.        | 1918.        | 1919.        |
|---------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Janvier . . . . .   | \$ 1,649,217 | \$ 1,918,660 | \$ 2,688,556 | \$ 3,915,290 |
| Février . . . . .   | 3,275,600    | 2,009,953    | 2,243,762    | 1,091,834    |
| Mars . . . . .      | 1,406,501    | 2,050,650    | 1,682,286    | 2,154,095    |
| Avril . . . . .     | 1,460,437    | 1,317,714    | 3,240,187    | 1,080,070    |
| Mai . . . . .       | 1,850,205    | 1,163,110    | 3,570,014    | 1,785,030    |
| Juin . . . . .      | 494,557      | 1,184,627    | 3,080,982    | 3,337,530    |
| Juillet . . . . .   | 3,039,634    | 1,101,734    | 3,369,684    | 1,118,377    |
| Août . . . . .      | 1,057,109    | 1,230,183    | 3,110,445    | 1,374,495    |
| Septembre . . . . . | 981,703      | 1,301,700    | 917,286      | 1,940,272    |
| Octobre . . . . .   | 1,077,815    | 704,605      | 5,119,145    | 1,023,288    |
| Novembre . . . . .  | 923,235      | 959,049      | 1,059,580    | 2,339,870    |
| Décembre . . . . .  | 3,271,496    | 5,144,100    | 1,733,917    | 2,047,496    |
| Totaux . . . . .    | \$20,487,509 | \$20,086,085 | \$31,815,844 | \$23,207,647 |

## RECONNAISSANCE PRATIQUE

Nous nous faisons un devoir de signaler à l'attention de nos lecteurs l'excellent moyen pris par l'une de nos plus importantes firmes canadiennes de Montréal pour reconnaître le zèle déployé par ses nombreux employés.

Cet établissement, la Maison P. P. Martin & Cie., Limitée, après avoir fait part à son personnel vendeur de sa décision de lui accorder une part déterminée de ses bénéfices, a assuré à tous ses employés sans exception, ayant été à son service un minimum de six mois, les multiples avantages de l'assurance vie.

Par les soins de la "Travelers Insurance Co.," Hartford, Conn., chacun des membres de son personnel a été doté d'une police dont la valeur de \$500 à \$5,000 varie suivant la longueur des états de service de l'employé assuré; la Compagnie payant les primes.

Il serait superflu d'insister sur les bienfaits que représente pour ceux qui en ont été l'objet, cette généreuse initiative et nous ne saurions trop féliciter la Maison P. P. Martin & Cie., Limitée, de son choix heureux et bien de nature à rendre plus agréables les excellentes relations déjà existantes entre elle et ses employés.

**L. O. MICHAUD**

MIEL EN GATEAUX ET MIEL COULE.

ST-MAURICE, Co. Champlain, P. Q.

Tél. Est 2018

**HECTOR PIQUETTE**Marchand de peinture, ferronneries, etc.  
Entrepreneur-Peintre.

292 rue Wolfe, MONTREAL

Tél. St-Louis 1664 (jour et soir)

Charbon SCRANTON

**CHAMBERLAND FRERES Enr.**CHARBON ET TRANSPORT GENERAL  
FOIN, AVOINE, ETC.

Succursale, Bureau et Entrepôts

1475 Avenue Papineau, MONTREAL  
(Entre Mont-Royal et Gifford)**P. CHICOINE & A. GAZAILES**

STATUAIRES ET MOULEURS

Réparations de toutes sortes — Gros et détail  
Une visite est sollicitée

1235 Ontario, Montréal

Rod. Carrière Henri Sénécal  
Emile Carrière Adrien Sénécal

OPTOMETRISTES

**Salons d'Optique Franco-Britanniques**

Tél. EST 2257

A l'Hôtel-Dieu par Rod. Carrière  
de 9.30 à 11 heures  
excepté le mercredi et le samedi

207, rue Ste-Catherine Est, Montréal

**Maison C. Hussenot**

A. L. VanHouth,

*Successeur*

Spécialités: CAFE, THE

Maison ancienne et renommée pour ces produits  
vendus de confiance

Seul agent pour les eaux minérales:

Larbaud d'Yvoire de Vichy, France  
Huile d'olive vierge, extra

Tél., LaSalle 1687

**AB. PAQUETTE**

EPICERIES DE CHOIX

Fruits, Gâteaux, Chocolat, etc. — Vins et Bières  
Prompte livraison

253 Ste-Catherine, Maisonneuve, Montréal

Tél., LaSalle 1234

**MAX. CHAPUT**

MARCHAND-EPICIER

Provisions, Vins et Liqueurs de premier choix

No 281, rue Poupart, coin Lafontaine,  
MONTREAL**J. A. POLULUS**

RESTAURANT ET EPICERIE DE CHOIX

Spécialités:

Beurre, Oeufs, Bonbons, Cigares, Cigarettes, etc.  
Service rapide — Satisfaction garantie

506-508 rue Beaudry, Montréal

Tél., LaSalle 3540-3541

**LEGER, LAVOIE LIMITEE**

VENDEURS DE L'AUTO FORD

Service Jour et Nuit

Accumulateurs réparés et rechargés - Pneus réparés  
Accessoires: Gros et Détail

535 rue Notre-Dame, Maisonneuve,

Tél., LaSalle 308

**MAISONNEUVE FURNITURE EXCHANGE**

Meubles, Tapis, Prélarts, etc. — Comptant ou Crédit

577 Notre-Dame, Maisonneuve

Tél. Bell, Est 1068

**A. ALIX**

MARCHAND DE TABAC

766 Ontario Est - - - Montréal

Téléphones: Bureau, Rock. 1134 — Ordres, Rock. 1167

**L. Villeneuve & Cie, Limitée**

BOIS DE SCIAGE, MOULURES, PORTES ET CHASSIS

2599 Blvd St-Laurent, coin Bellechasse,  
MONTREAL

Phone Victoria 489

GRAND MAGASIN DE NOUVEAUTES

**Maison J. A. GAGNON**Notre { Mieux qu'ailleurs pour le même argent  
devise } Ou plus qu'ailleurs pour moins d'argent

1373-79 Wellington, - - - Montréal

Tél. Bell LaSalle 386

**J. M. ROBERT**

BOUCHER ET PROVISIONS

Spécialité: Fruits, Légumes, etc.

327 Lasalle Avenue, - - - Maisonneuve

Tél. St-Louis 85

**H. LEDUC**

BOUCHER

Salaison et Provisions — Gros et Détail

182 Breboeuf, - - - MONTREAL

Tél. Main 537

**National Coffee & Spice Co.**

ROTISSSEURS DE CAFE ET BROYEURS D'EPICES

262 rue St-Paul Oues,t - - - Montréal

St-Louis 1429

**H. BOURQUE**

MARCHANDISES SECHES ET CONFECTIONS

Menus articles, etc.

113 rue St-Gérôme, - - - Montréal.

**A. DUVAL**

Spécialités:

Tricotage de bas sur commande — Réparations et rapièçage  
Prix modérés

1587 Avenue Papineau, - - - Montréal

**M. O. BERGERON**176 RUE BREBOEUF,  
MONTREAL





## VOUS SEREZ SURPRISES, MESDAMES

de voir avec quelle facilité vous réussirez vos pâtisseries, vos gâteaux, brioches, etc., si vous employez la

# FARINE REGAL

*Blanche et Pure comme le Lis*  
LA MEILLEURE AU MONDE

C'est avec cette farine douce, fine homogène que se font ces pâtisseries fines, légères, riches, appétissantes et saines.

*Essayez-la avec votre recette favorite  
et vous verrez combien elle est  
différente des farines ordinaires.*

La FARINE REGAL ne coûte pas plus cher que les autres bonnes farines. Elle est en vente partout en sacs de 7-14-24-49 et 98 lbs., et en barils de 98 et 196 lbs.

ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., Limited  
MONTREAL.

# Farine Regal

Fac-Similé de l'annonce publiée dans tous les journaux de la Province de Québec en faveur de notre

## FARINE REGAL

Blanche et Pure comme le Lis

Vous pouvez en toute confiance la recommander à vos clients. Il n'existe pas de meilleure farine pour les gâteaux et la pâtisserie. Cette publicité va créer une forte demande — assurez-vous, en conséquence, un bon stock de Farine "Regal" pour remplir vos commandes. Vendue partout en sacs de 7-14-24-49 et 98 lbs, et en barils de 98 lbs et 196 lbs.

**ST. LAWRENCE FLOUR MILLS CO., LIMITED,**  
MONTREAL

*“ Demandez la vraie Slater ”*  
(Marque de l'Ardoise)

**Nous avons toujours en Stock  
pour livraison immédiate**

**QUARANTE-CINQ LIGNES DES MIEUX CHOISIES**

Profitez de cet avantage et tenez vos  
tablettes **BIEN ASSORTIES**.

Aucune maison au Canada ne vous  
offre les mêmes avantages.

Ordonnez dès maintenant, car les prix  
sont incertains et le printemps s'an-  
nonce hâtif et plein de vie.

*Demandez notre nouveau catalogue.*

**The Slater Shoe Company**

**LIMITED**

*Fondée en 1869.*

**MONTREAL.**

L. E. GAUTHIER, Président.