

PRIX COURANT

fondé en 1887

Montréal, vendredi 22 août 1919

Vol. XXXII—No 34



BENNETT

TRADE MARK

Le Sourire du maximum
de confort que font
naître les contreforts

BENNETT

R. E. DYER

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



METROPOLITAN
McKays pour dames, Welts pour hommes

*Producteurs—
de Ventes*

PATRICIA
Welts et Turns pour dames

PARIS
Welts pour hommes, McKays pour dames

DAOUST, LALONDE & CIE., LIMITEE
MONTREAL

Succursale :

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

Chacune de ces trois lignes occupe une place très importante dans le commerce de la chaussure.

Elles sont reconnues comme représentant tout ce qu'il y a de BON dans la fabrication des chaussures.

Elles sont vendues par les marchands les plus progressifs et les plus dignes de confiance.

Et tout cela, parce qu'elles sont faites autant pour bien SERVIR le client que pour être VENDUES -- non seulement pour que leurs modèles et leurs prix soient POPULAIRES, mais aussi pour qu'elles soient PRÉFÉRÉES à cause de leur durée et de leur ajustement exceptionnels.

*Producteurs—
de Profits*





Un Nouvel Emblème de Service

DANS notre campagne de publicité d'automne dans les journaux, qui commencera dans la première semaine de septembre, nous nous servons pour la première fois du nouvel emblème que nous présentons ici au commerce. Notre but est de le faire connaître dans tout le Canada comme un symbole, non seulement des hautes qualités d'un produit, mais d'un système de distribution qui est avantageux pour les détaillants et pour le consommateur.

A présent, vous allez voir souvent cet emblème; vos clients le verront également. Vous connaissez déjà l'étendue et la qualité de la publicité AHM, et le détaillant perspicace se préparera *dès maintenant* à prendre sa part des bénéfices qu'elle donnera.

Ames Holden McCready

LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX

ST. JOHN

QUEBEC

MONTREAL

OTTAWA

TORONTO

LONDON

WINNIPEG

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER



Une Annonce Importante Au Commerce



AVEC les conditions actuelles du marché, il est de la plus grande importance pour le détaillant que chaque dollar de son capital ait le maximum d'efficacité. Et un service de stock sur lequel il peut compter est la meilleure aide qu'il puisse avoir sous ce rapport. Ce service lui assure des marchandises au moment où il en a besoin, et, en même temps, il lui évite l'immobilisation d'une partie de son capital sur du stock qui dort sur ses tablettes.

Le meilleur service qu'un manufacturier puisse donner à ses clients aujourd'hui doit suivre ce principe. En conséquence, il nous fait grandement plaisir d'annoncer l'extension du Système AHM pour la distribution du stock par l'intermédiaire de succursales. On est actuellement à faire des préparatifs pour mettre ce système sur une grande échelle.

Cinq nouvelles succursales AHM ont déjà été ouvertes, à Halifax, Ottawa, Québec, London, Ont., et Calgary, où l'on trouvera un choix complet de tous les échantillons de cuirs AHM ainsi que les stocks complets de chaussures de tennis et de Claques Dominion et Granby. Des arrangements ont été conclus pour avoir des succursales à Régina et à Saskatoon, ce qui mettra des assortiments complets de chaussures AHM à la portée pour ainsi dire de tous les détaillants du Canada.

La prospérité de cette compagnie est liée intimement à la prospérité du détaillant. Nos méthodes, de vaste envergure, tendent toutes vers ce but. Nous ferons tout en notre pouvoir pour contrecarrer les effets des conditions défavorables du marché, par des perfectionnements et de l'économie dans notre distribution. Notre but est de placer un stock de chaussures AHM tellement à la portée de chaque détaillant canadien que chaque dollar de son capital lui sera plus utile et lui rapportera plus de profits.

Ames Holden McCready

LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX

ST. JOHN

QUEBEC

MONTREAL

OTTAWA

TORONTO

LONDON

WINNIPEG

CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER

John Henry adopte un système

Une histoire véridique disait comment son père découvrit quelque chose qu'il connaissait déjà, mais qu'il ne croyait bon que pour "les autres."

Par H. M. Tandy

LE CAPITAL est aussi important pour un commerce que la gazoline l'est pour un automobile — c'est avec cela qu'il peut marcher.

Les statistiques montrent que le manque de capital compte pour environ 80% dans les faillites commerciales. Le capital a de fortes tendances à s'éloigner. Il est aussi difficile à capturer qu'un orignal et plus difficile encore à apprivoiser et à mettre au travail. En conséquence, il faut exercer la plus grande prudence dans l'emploi du capital que le sort, la fortune ou l'industrie a placé dans nos mains.

La manière idéale de tenir un stock dans un magasin de chaussures (ou dans n'importe quel autre magasin) serait de recevoir nos chaussures chaque matin, les vendre le jour même, et donner une nouvelle commande le soir pour les ventes du lendemain. Avec cet arrangement, nous n'aurions besoin que juste du capital pour une journée d'affaires — disons une centaine de dollars ou à peu près.

Mais, il va sans dire que la chose n'est pas possible. Il nous faut prévoir jusqu'à un certain point et tenir en stock continuellement plus de chaussures que nous pouvons en vendre dans une journée. En ayant un système approchant le plus de

la méthode idéale, moins nous aurions de capital immobilisé et dormant sur nos tablettes.

La Pêche, le Hockey et la Chasse.

A présent, disons quelque mots de John Henry Simpson. John Henry Simpson naquit et fut élevé dans un petit village de l'Ontario. Sa jeunesse fut celle de tous les jeunes garçons. Les trois choses dans lesquelles il excellait c'était: la pêche, le hockey et la chasse. Il apprit ce qu'il fut obligé d'apprendre; il enregistra la gaule qui battit le club de Bracebridge dans l'hiver de 1913-14 et il pouvait à cinquante verges descendre un moineau d'une clôture avec sa carabine '22. Il connaissait le soin des chevaux, comme tout garçon élevé dans un village. Il s'enrôla en 1914 et il se lança dans la grande aventure.

Le hasard le favorisa. Il revint indemne de la grande guerre. Il parle à présent de Londres, de la France et de l'Allemagne vaincue, et dans son village il est l'oracle que l'on consulte sur toutes les questions géographiques, politiques et militaires. Lors de son retour, il fut reçu en triomphe dans son village. La fête dura toute une journée, mais le lendemain il re-

prit sa vie tranquille de campagnard. Il était étonné de voir une agglomération humaine aussi tranquille. Mais graduellement, il s'aperçut qu'il y régnait une certaine activité et que les transactions des villageois, en douze mois, s'élevaient à un chiffre étonnant.

Du champ de bataille dans un magasin.

Le père de John Henry était un marchand de chaussures — le marchand de chaussures du village. Son long record d'affaires était irréprochable, sa réputation excellente au Lloyds et sa marge de profits lui avait toujours suffi. Son père vieillissait, comme les pères le font invariablement, et John Henry entra au magasin avec l'entente tacite qu'il était le futur propriétaire de l'établissement.

C'était un saut considérable que de partir du champ de bataille où il tirait sur les Boches pour revenir vendre des chaussures dans un village du Canada. C'est moins dangereux et, naturellement, moins romantique. Aussi pendant quelque temps John Henry désespérait-il de ne jamais pouvoir se faire à son nouveau genre de vie. Sans dire un mot, il partait pour aller s'étendre dans l'herbe (croyez-le ou ne le croyez pas)

pensant avec délice aux "anciens beaux jours" passés dans la boue des Flandres. Mais graduellement cette incertitude finit par disparaître, et il commença à se rendre compte de la nécessité de prendre sur ses épaules le fardeau de son père. Il vint régulièrement au magasin et s'efforça d'augmenter le nombre des ventes et d'agrandir le "champ de son commerce".

Il est un vieil adage toujours vrai que "des marchandises bien achetées sont à moitié vendues", et John Henry pensa que puisque c'était lui qui était supposé faire le plus grand nombre de ventes, il devait avoir son mot à dire dans l'achat des marchandises.

Aussi un jour John Henry déclara-t-il à son père, lorsqu'il fut question du stock du printemps: "Papa, auriez-vous de l'objection à me laisser tenter une expérience?"

Donnez-leur ce qu'ils veulent?

—A présent, papa, voici ce que j'ai dans l'idée. Vous savez ce que nous avons fait jusqu'ici — nous achetions ce que nous pensions vendre dans une saison — allant presque à la limite de notre crédit avec nos commandes de chaque printemps et de chaque automne et voyant avec terreur arriver l'échéance. Il est impossible de dire **exactement** ce que les gens veulent avoir. Ne serait-il pas préférable de leur donner exactement ce qu'ils veulent que de leur faire acheter ce que nous avons à leur offrir?

—Tu as peut-être raison, mon garçon, mais, en attendant, il nous faut leur vendre ce que nous avons, si nous ne voulons pas faire faillite.

—Une minute maintenant, papa. Permettez-moi de vous expliquer mon idée. Supposons, qu'au lieu de placer notre grosse

commande ordinaire, nous donnions à M. Smith une commande de juste assez de modèles et de pointures pour deux semaines de ventes. Cela nous donne, pour ainsi dire, un stock complet en ce qui concerne le public — car l'on ne pourra pas nous demander une pointure que nous n'aurons pas en magasin, n'est-ce pas? Pas dans les premières deux semaines, dans tous les cas. Très bien; à présent, à la fin de la première semaine, nous examinerons ce qui nous reste et nous donnerons une commande pour remplacer les chaussures vendues. Avec ce système nous avons une bonne idée des lignes populaires, et nous pouvons les acheter en plus grande quantité. Nous évitons avec soin de prendre en stock les chaussures impopulaires, lentes à se vendre. Nous ne faisons que juste répondre à la demande et le grand avantage de ce système c'est que nous pouvons faire servir notre capital de la manière la plus efficace possible. Pourquoi avoir un magasin rempli de marchandises? Cela ne paie pas d'avoir un magasin rempli de pointures et de modèles **semblables**. Avec mon système, nous pouvons avoir un stock complet avec un quart de notre crédit actuel. Je crois...

—Oh, oui, je sais cela, dit John Henry père. Avec ton système mes meilleurs clients viendront et constateront que nous n'avons pas de stock et ils se mettront à...

Laissez les autres porter le stock.

—La chose n'arrivera pas, papa. Laissez-moi faire. Je suis prêt à parier que je puis conduire ce petit magasin avec autant de pointures et de modèles qu'il n'en a jamais eu. Mon stock sera toujours nouveau et il ne m'en restera pas beaucoup

à la fin d'une saison. Voyez-vous, papa, lorsque je suis allé à Toronto, j'ai étudié avec soin cette proposition du service de stock. Je puis envoyer une commande à la succursale le samedi pour une douzaine ou deux de paires de chaussures et elles seront ici le mercredi. De cette façon, c'est la succursale qui porte le stock au lieu de nous. Nous n'y achetons qu'à mesure que nous avons besoin de marchandises. Qu'en dites-vous?

—Je ne sais pas au juste, mon garçon. Nous pourrions essayer ce système. Depuis que je suis en affaires, j'ai toujours rencontré mes traites, mais parfois dans les saisons tranquilles, j'avais beaucoup de difficulté à y arriver. Mais si ton système nous évite de finir la saison avec un gros stock que nous sommes obligés de sacrifier, je l'accepte. Tu ne dois pas ignorer que beaucoup de gens ici attendent la fin de la saison pour acheter leurs chaussures. Ils finissent par apprendre que notre assortiment est trop considérable et que nous sommes obligés de le sacrifier. Depuis vingt ans j'ai vendu à certaines gens des chaussures à moitié prix.

Le vieux marchand se grattait le menton et il avait l'air pensif.

—Pour dire le vrai, dit-il, j'entends parler de ce service depuis assez longtemps. Mais le plus drôle, c'est que je n'ai jamais pensé à le mettre en pratique pour mon commerce. Pour moi, ce système n'avait du bon que pour "les autres". Tu crois qu'il va nous permettre de nous servir **d'avantage** de notre capital?

—La chose est certaine, papa. Smith me l'a expliquée au long lors de mon voyage à Toronto. Ce système me rappelle le service de l'intendance de l'armée. Leur devise était: Fournissons des munitions et c'était pour cela qu'il était organisé.

Ames Holden McCready

LIMITED

T. H. RIEDER, président.

"Cordonniers de la Nation"

HALIFAX

ST. JOHN

WINNIPEG

QUEBEC

CALGARY

MONTREAL

EDMONTON

OTTAWA

VANCOUVER

TORONTO

LONDON



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

LIMITED

T. H. RIEDER, président.

“Cordonniers de la Nation”

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

LA SAISON DE LA "Chaussure de Promenade"

Vous recevrez bientôt la visite d'un des voyageurs de nos distributeurs de la province de Québec. Vous pouvez, en toute confiance, placer des commandes plus considérables que d'habitude, car des rapports reçus de tous les districts indiquent que les chaussures en canevas avec semelles en caoutchouc seront très populaires la saison prochaine, et il y a une demande exceptionnellement forte pour notre fameuse "Marque Outing". Nos lignes, pour la saison prochaine, sont meilleures que jamais auparavant.

Distributeurs pour la Province de Québec

Ville de Québec

J. H. Larochelle et Fils, Limitée
J. H. Bégin, Enreg.

St-Hyacinthe

Eastern Townships Shoe Co.

Montréal

Bignell & Knox
Thompson Shoe Co.
Canadian Shoe Co.

Gutta Percha & Rubber Co., Ltd.

TORONTO

Manufacturiers des articles en caoutchouc "Maltese Cross"

Succursale de Montréal : 357-359 rue St-Jacques



THE
ROBSON LEATHER CO., LIMITED

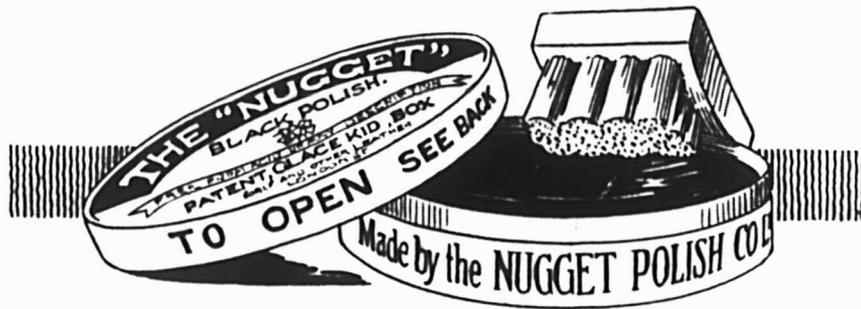
TANNEURS et CORROYEURS

Oshawa — Canada

Montréal :
52 Square Victoria.

Québec :
15 rue Belleau.

CORRESPONDANCE SOLLICITEE



Cirage à Chaussures

"NUGGET"

Il y aura des démonstrations de ce cirage
aux expositions suivantes :

Valleyfield
Trois-Rivières
Québec
Sherbrooke

Faites un étalage du "Nugget". Il se vend
tout seul. Sa vente est avantageuse pour vous
aussi car son prix n'est pas changé : \$1.15 la
douzaine chez les marchands de gros. Donnez
votre commande immédiatement.

THE NUGGET POLISH CO., LTD.

TORONTO

Construiriez-vous une Maison sur du Sable Mouvant ?

**FABRIQUEZ vos chaussures sur
une base solide.**

**Le CONTREFORT est la base
même d'une chaussure.**

**Le Contrefort D. & P. est le roc
sur lequel sont faites les chaus-
sures qui se vendent bien.**

**Les Contreforts D. & P. sont faits
au Canada avec de la fibre choisie
comprimée par le procédé D. & P.**



Ed. R. Lewis, 45 rue Front Est,
Toronto
Agent vendeur pour l'Ontario

DUCCLOS & PAYAN

Richards Frères, Québec
Agents vendeurs pour
la ville de Québec

Tannerie et Fabrique : ST-HYACINTHE, P. Q.

Bureaux des ventes et entrepôts : 224 rue Lemoine, MONTREAL.

Chaussures MINER

Pour le Printemps 1920

Notre voyageur partira vers le 1er septembre avec un choix de chaussures plus varié et plus joli que jamais.

“Qualité et Style combinés”

NOS PRIX SONT ATTRAYANTS

Nous étant couverts il y a quelques temps nous sommes en position de vous fournir des marchandises tant que nous en aurons, à des prix considérablement plus bas que les cotations d'aujourd'hui, et nous voulons que nos clients en profitent le plus possible.

DONNEZ VOTRE COMMANDE IMMEDIATEMENT

N'hésitez pas à acheter pour vos besoins du printemps à ces prix car tout indique que les prix seront plus élevés durant une autre année au moins.

La Maison ayant toujours en stock un gros assortiment de chaussures.

Les commandes pressées reçoivent une attention spéciale

THE MINER SHOE CO., LIMITED

Agents pour les fameuses claques Miner.

Montréal

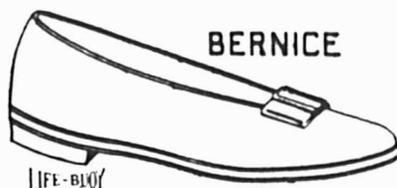
Ottawa

Québec

Toronto

QualitéSupérieure

Chaussures en Caoutchouc — Souliers de promenade

LIFE-BUOY

La marque de chaussures qui est en demande d'un océan à l'autre — fabriquées par des ouvriers experts dans la fabrique des chaussures en caoutchouc la plus moderne du Canada.

Qualité sans ÉgaleEn avez-vous fait l'essai ?

Des stocks complets se trouvent dans la province de Québec à

THE KAUFMAN RUBBER CO., LTD.

137 rue McGill
Montréal, Qué.

615 rue St-Valier
Québec, Qué.



Dans une Meilleure Position que Jamais Pour Remplir Tous Vos Besoins

EN FAIT DE

Rivets à Chaussures, Broquettes, Clous.

NOUS venons d'installer des machines additionnelles à notre fabrique de broquettes et nous pouvons à présent remplir promptement des commandes pour des marchandises régulières prises à même notre stock ainsi que des commandes pour marchandises spéciales.

LES

FAITS AU CANADA

CES Broquettes, clous et rivets sont faits par des ouvriers experts, ayant une longue expérience dans la fabrication des marchandises appropriées spécialement pour la fabrication et la réparation des chaussures.

Un exemplaire de notre plus récente brochure sera envoyé sur demande.

UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS CONVAINCRA

UNITED SHOE MACHINERY COMPANY OF CANADA, LIMITED

MONTREAL

90 Adelaide Street W.
Toronto

179 King Street W.
Kitchener

28 rue Demers
Québec



Voici une autre chance
de
Faire un peu d'argent

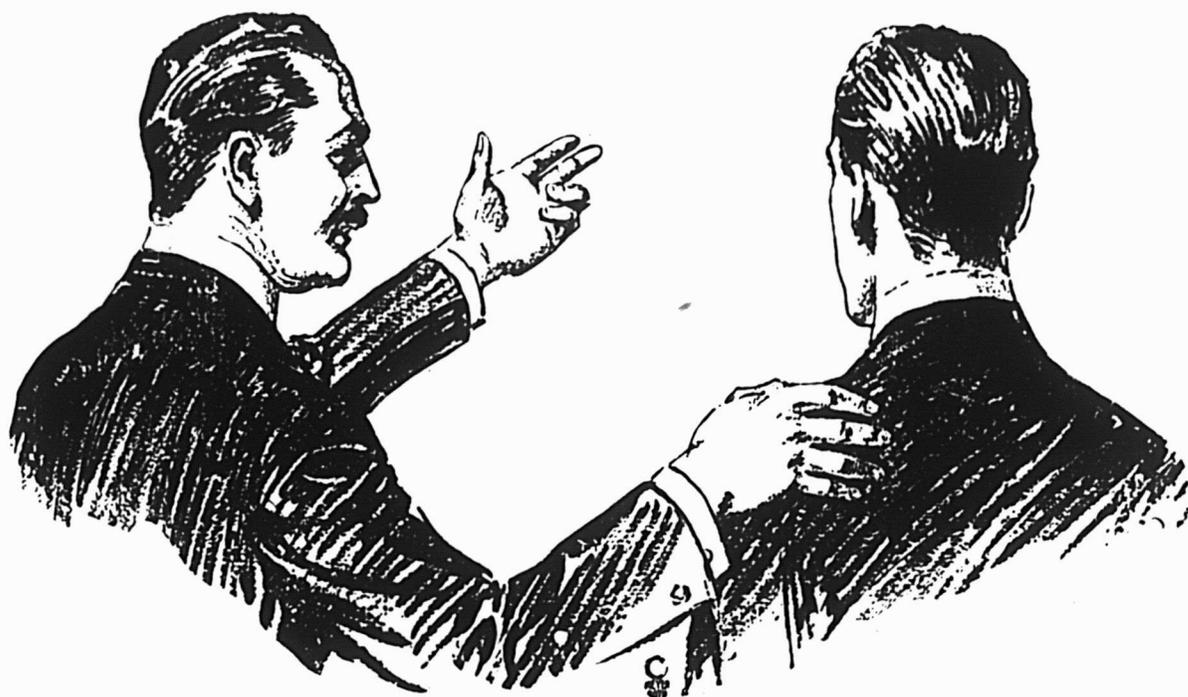


pour tous les vendeurs de

Chaussures Tetrault

Depuis le patron jusqu'au garçon de bureau, que les chaussures soient achetées directement de nous ou du "jobber".

Les pages suivantes vous diront quoi faire



TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

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

Paris, France

Montréal

Londres, Angleterre



NOTRE CONCOURS ANNUEL DE DEVINETTE



Devient de plus en plus populaire chaque
année

A en juger par le nombre de réponses que nous recevons, ce concours suscite un intérêt extraordinaire chez les détaillants de chaussures, les commis et autres personnes intéressées dans le commerce de la chaussure au détail.

Cette année, notre concours sera en toute probabilité le sujet de la conversation de tout le commerce de la chaussure.

Les montants en argent que nous offrons valent la peine que l'on consacre un peu de temps et de travail pour préparer une réponse. En conséquence, mettez-vous à l'oeuvre.

POUVEZ-VOUS DEVINER

Le chiffre total de nos affaires pour les 12 mois finissant le 31 août, 1919?

CONDITIONS DU CONCOURS

- 1.—Ce concours est ouvert à tous les vendeurs de chaussures Tétrault d'un océan à l'autre, qu'ils achètent leurs marchandises directement ou par l'intermédiaire des "jobbers".
- 2.—Le chiffre des ventes jusqu'au 15 août sera publié dans "Le Prix Courant".
- 3.—A partir du 15 août les ventes quotidiennes ne seront pas additionnées à la fabrique pour empêcher que ces chiffres ne sortent du bureau.
- 4.—Les devinettes ne seront pas reçues après le 10 septembre.
- 5.—Les enveloppes seront ouvertes par un comité de détaillants bien connus, qui annoncera les noms des heureux gagnants. (*Marquez vos enveloppes: "Concours de Devinette"*).
- 6.—Avec votre réponse, vous devrez donner le bon numéro d'enregistrement de la doublure de n'importe laquelle de nos chaussures.
- 7.—Les employés de la Tétrault Shoe Manufacturing Co., n'ont pas le droit de prendre part à ce concours.

ENVOYEZ VOS REPONSES AVANT MINUIT LE 10 SEPTEMBRE

Si vous croyez que votre réponse n'arrivera pas à temps, envoyez un télégramme.

PRIX EN ARGENT

1er prix . . .	\$125.00 en argent	4me " . .	20.00	"
2me " . . .	75.00 "	5me " . .	15.00	"
3me " . . .	35.00 "	6me " . .	10.00	"

TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

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

Paris, France

Montréal

Londres, Angleterre



Record de Ventes Sans Précédent



Une Augmentation de plus de 100 pour cent.

LE TOTAL DES VENTES DEPASSERA

\$ 4,500,000.00

Pouvez-vous deviner quels seront les
chiffres exacts?

LES VENTES DE ONZE MOIS

Septembre, 1918	\$216,946.42
Octobre, 1918	245,776.98
Novembre, 1918	237,727.25
Décembre, 1918	304,223.40
Janvier, 1919	278,479.35
Février, 1919	360,920.73
Mars, 1919	493,438.19
Avril, 1919	533,824.82
Mai, 1919	497,184.58
Juin, 1919	504,473.56
Juillet, 1919	515,524.90
Août, 1919	? ? ?

Total \$4,188,520.18

TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

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

Paris, France

Montréal

Londres, Angleterre



Les résultats satisfaisants ne sont obtenus que par l'adoption d'une bonne méthode d'affaires, et une stricte adhérence à cette méthode d'affaires. Voici quelques-unes des raisons pour lesquelles notre méthode d'affaires est devenue si populaire dans le commerce de détail en général, et



Quelques-unes des Raisons pour lesquelles nous avons obtenu des résultats aussi satisfaisants

LA CONFIANCE

Qui nous a valu la clientèle et la confiance des marchands de chaussures du Canada.

LA QUALITE

Qui a rendu nos marchandises très populaires chez les consommateurs.

LE STYLE

Nous sommes des autorités reconnues en fait de styles de chaussures pour hommes.

LES PRIX

Notre politique de fabriquer des chaussures à prix populaires spécialement pour le gros public.

LE SERVICE

Notre préparation en augmentant de plus de 100 pour 100 notre capacité de production nous a permis de maintenir le meilleur service possible.

TETRAULT SHOE MANUFACTURING CO., LIMITED

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

Paris, France

Montréal

Londres, Angleterre



Manufacturiers de

Cuir à Chaussures

de

Qualité

Pour les besoins variés

du

Manufacturier de Chaussures

et le

Commerce de Réparations

The Breithaupt Leather

Company, Limited

Manufacturiers du

"Cuir à semelles qui sert de modèle au Canada"

Kitchener Toronto Montréal Québec
Vancouver
Hastings Penetang Woodstock

La Compagnie J. A. & M. Côté

De St-Hyacinthe, Qué.

Quelques notes sur cette prospère fabrique de chaussures.

Comme la plupart de nos grandes industries, cette maison eut un début très modeste et elle passa par des épreuves qui auraient pu abattre le courage d'autres hommes que les premiers artisans de cette entreprise qui fait honneur à l'industrielle ville de St-Hyacinthe.

Son fondateur fut M. Louis Côté, qui tout jeune encore, manifesta des goûts prononcés pour l'industrie. Désireux de satisfaire son ambition, il quitta dès sa jeunesse la terre paternelle à Saint-Dominique et il se rendit à Montréal. Il sollicita et obtint du travail dans une des plus grandes manufactures de chaussures et il y apprit à la perfection les secrets de son métier. Comme il nourrissait dans son cœur le désir de devenir à son tour un industriel au lieu de toujours demeurer un simple ouvrier, il préleva sur son modeste salaire l'argent nécessaire pour payer les cours de l'école du soir. Durant le jour c'était un ouvrier exemplaire que ses patrons appréciaient pour la précision, la régularité et le soin qu'il apportait à son travail. Le soir, c'était un élève modèle, étudiant avec ardeur pour acquérir l'instruction qu'il n'avait pu obtenir à l'école primaire de son village.

Lorsque Louis Côté eût acquis les connaissances de son métier et qu'il eût orné son intelligence des principes d'une solide instruction, il se rendit à Québec, qui était à cette époque le centre principal pour l'industrie de la chaussure. Il se lia d'amitié avec un jeune homme de son âge, Guillaume Bresse, et unissant leur capital, leur énergie et leurs ambitions, ces deux jeunes gens ouvrirent une manufacture qui devint plus tard la plus grande manufacture de chaussures du Canada.

En 1865, Louis Côté revient à Saint-Hyacinthe et en société avec son frère et son cousin, il fonde la maison Côté, Côté & Côté. C'était une manufacture importante et pour en assurer le fonctionnement, on y installa le premier engin à vapeur qui ait été placé à Saint-Hyacinthe. Cette fabrique fut exploitée jusqu'au trois septembre 1876, date où elle fut réduite en cendres par le grand incendie qui détruisit au delà de 600 maisons. Saint-Hyacinthe avec sa population de 4,000 réussit à se relever de ses ruines, quant à Louis Côté, il était ruiné et il retourna à Montréal pour y oublier ses déboires et y recommencer sa vie.

L'année suivante en 1877, cédant aux demandes réitérées des citoyens de Saint-Hyacinthe, Louis Côté fonda la maison Louis Côté & Frère et recommença la fabrication des chaussures dans un local sur la rue Cascades, puis, en 1883, il construisait sa fabrique au coin des rues Saint-Antoine et Saint-Hyacinthe.

En 1893, Louis Côté & Frère vendaient leur manufacture à leurs frères Joseph et Magloire Côté jusqu'en 1903, époque où le feu détruisit de fond en comble la fabrique qui faisait leur orgueil.

Au mois de septembre 1903, la maison Côté se reformait en vertu d'une charte provinciale sous le nom de la compagnie J. A. & M. Côté, et depuis quinze ans elle a toujours marché de succès en succès.

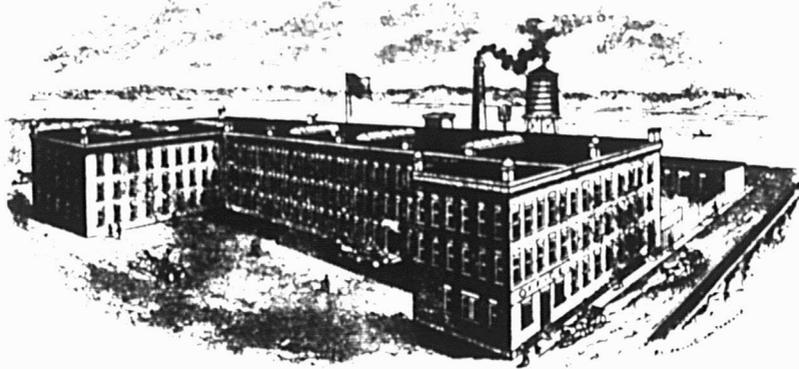
L'industrie des MM. Côté est aujourd'hui assise sur des fondations solides et les employés dont ils sont entourés conduisent leur maison avec une exactitude et une régularité qui garantissent la permanence de l'institution.

Les Messieurs Côté sont aujourd'hui reconnus comme des experts dans le commerce de la chaussure. Lorsque le gouvernement fédéral eût à nommer des hommes du métier afin de le renseigner sur la valeur des chaussures fournies aux soldats du premier contingent canadien, M. Magloire Côté fut choisi comme arbitre. Sa droiture, son expérience et ses connaissances spéciales lui permirent de rendre des services signalés à toutes les parties intéressées. Son opinion respectée de ses collègues contribua énormément à renseigner le gouvernement. Sa nomination avait causé une surprise, ses qualifications le firent apprécier à sa juste valeur. Dans cette circonstance comme dans toutes les autres, M. Magloire Côté s'est montré digne de la haute position qu'il occupait.

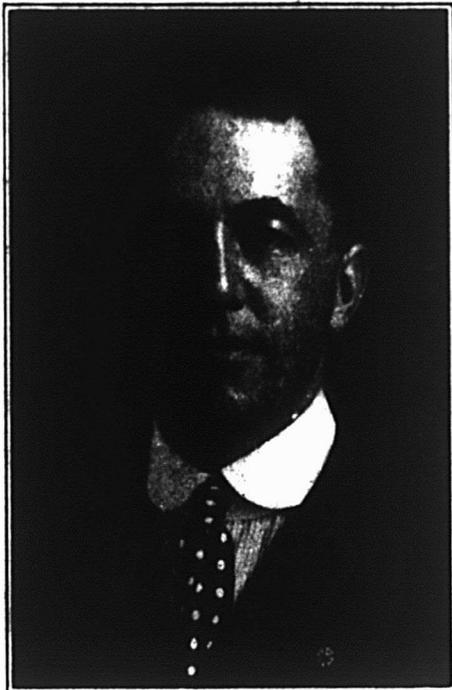
Pour l'accommodation de ses multiples clients, la maison Côté a été forcée de se créer des représentants spéciaux dont les entrepôts servent à la distribution équitable des produits manufacturés.

Elle met sur le marché toutes espèces de chaussures pour hommes, femmes, filles et enfants, elle fait les Goodyear, les MacKay, les chaussures clouées et vissées; bref, elle fabrique la ligne complète de toutes les marchandises demandées par le consommateur.

La Maison J. A. et M. Côté de St-Hyacinthe

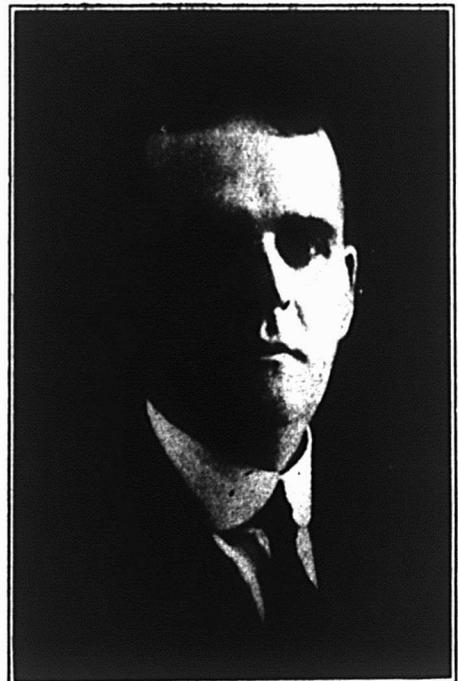


Cette vignette représente la fabrique de chaussures de la Maison J. A. & M. Côté, de St-Hyacinthe, donnant de l'emploi à 250 ouvriers et ouvrières et dont la liste de paie se chiffre à \$90,000 par année. Les produits de cette fabrique sont vendus dans tout le pays, d'Halifax à Vancouver, par un nombreux personnel de voyageurs populaires et connaissant parfaitement les besoins de leur clientèle.



M. J. BRAIS

Le représentant de la maison Côté dans les Cantons de l'Est. M. Brais est un homme ayant plusieurs années d'expérience comme voyageur, et il fait de superbes affaires dans le district qui lui est confié. Avant d'entrer à la Cie Côté, M. Brais avait voyagé pour les maisons Dufresne & Galipault et Alf. Lambert.



M. JULES LAMOTHE

Le représentant de la Cie Côté pour la ville de Montréal et tout le nord de la province. C'est un homme dont les services sont précieux pour sa compagnie et ses nombreuses années d'expérience dans le commerce lui permettent de faire des ventes dont il est fier à juste titre. Il fut pendant 15 ans voyageur de la maison de bijouterie en gros A. Wittnauer & Co.

Ne Montez Pas Une Rue Sans Issue

- ¶ Si vous prenez en stock de mauvaises lignes et de mauvais modèles, vous serez comme l'homme qui monte une rue sans issue et va se buter contre un mur de brique.
- ¶ Depuis des années, nous avons la confiance de centaines de marchands canadiens pour le choix de leurs meilleurs modèles pour la vente de saison.
- ¶ Suivez la grande route du succès en vendant les chaussures les plus appropriées à votre clientèle.
- ¶ Avant d'acheter, consultez-nous.

James Robinson

Spécialiste en fait de chaussures fines

MONTREAL

La Saison Pluvieuse

— Arrivera bientôt

- ¶ Préparez-vous pour les ventes de claques du commencement de l'automne en prenant en stock un assortiment libéral de claques INDEPENDENT.
- ¶ Cette ligne offre un choix de modèles pour tout le monde, depuis les formes spéciales pour les chaussures à la dernière mode jusqu'aux formes ordinaires qui assurent toujours une bonne marge de profits.
- ¶ Consultez-nous avant d'acheter vos claques.

James Robinson

Spécialiste en fait de chaussures fines

MONTREAL

THE PERTH SHOE COMPANY

LIMITED

La plus grande maison du Canada fabriquant
exclusivement des chaussures fines à trépointes
Goodyear.

Capacité: 1,000 paires par jour.

Nos voyageurs sont partis pour leur tournée
avec un choix complet de tous les modèles les
plus nouveaux.

THE PERTH SHOE COMPANY

LIMITED

Perth, Ontario.

THE PERTH SHOE COMPANY LIMITED

La maison qui fabrique exclusivement des chaussures de femmes
par le procédé à trépointe Goodyear



C'est en concentrant son travail sur
cette spécialité que la compagnie est
en position d'offrir aux marchands
du Canada les créations et les styles
les plus nouveaux en fait de

**CHAUSSURES FINES POUR
FEMMES**

au coût le plus bas possible.



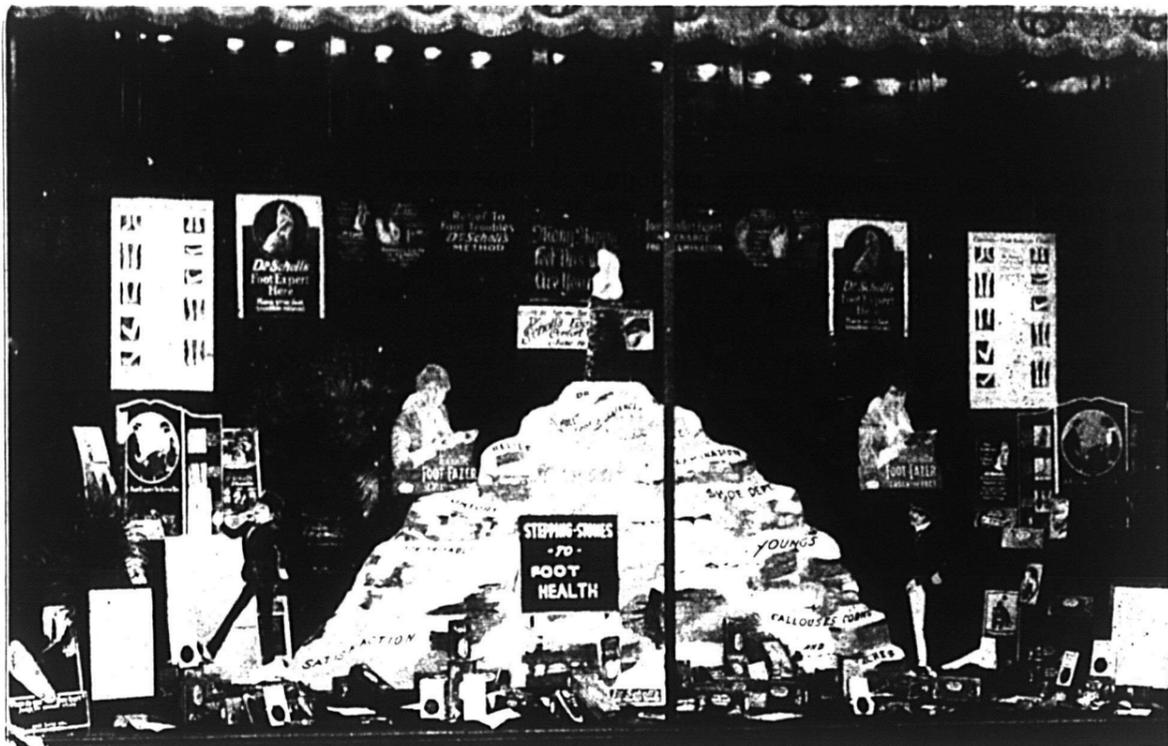
Si vous n'avez pas encore vu les échantillons de
la Perth Shoe, adressez-nous une carte postale
et notre voyageur ira vous voir ou, si vous le pré-
férez, nous vous enverrons franco quelques-
unes de nos lignes principales dans une boîte-
échantillon.

Ce serait un plaisir pour nous que de vous faire
voir les lignes que nous fabriquons et il est pro-
bable que le résultat serait des profits mutuels.

The Perth Shoe Company LIMITED

PERTH, ONTARIO

Lauréats du Concours des Etalages de Vitrines



Premier prix — 10,000 de population et plus, Chas. L. Young & Co., Benton, Harbor, Mich.

Le troisième grand concours annuel des étalages de vitrines de la semaine du confort pour les pieds a pris fin avec le plus merveilleux lot de photographies encore vues dans un concours du genre. Le concours a été si contesté qu'il a été extrêmement difficile pour les juges de faire un choix juste et impartial. Pour y arriver, il a été nécessaire d'ajouter un prix additionnel de \$50,000 dans le concours des grandes villes et d'allonger considérablement les classifications de \$10.00 et \$5.00.

LISTE DES LAUREATS

10,000 de population et plus.

- | | |
|---|---|
| 1er Prix — Chas. L. Young & Co., Benton Harbor, Mich. Vitrine faite par Edwin A. Kagel \$100.00 | 3ème Prix — The Triangle Shoe Co., Pomona, Calif. Vitrine faite par Fred. E. Brown et Clarence Goff \$25.00 |
| 2ème Prix — (A) Simon Bros., Ltd., Alexandria, La. \$50.00 | 4ème Prix — H. Grey Hodges, Chatham, Ont., Ont., Canada. Vitrine faite par Walter Jones \$15.00 |
| (B) I. Blyn & Son, New-York City, N.Y. \$50.00 | |

\$10.00

- | | | |
|---|--|---|
| Mandel Brothers, Chicago, Ill. | Isbell-Bowman Co., Lynchburg, Va. | Herpolsheimers, Grand Rapids, Mich. |
| Wm. H. Frear & Co., Troy, N.Y. | S. J. Brouwer Shoe Co., Milwaukee, Wis. | The Miami Shoe Co., Hamilton, Ohio. |
| England Bros., Pittsfield, Mass. | Beacon Shoe Store, Atlanta, Ga. | Claybaugh & Milliken, Charleroi, Pa. |
| Boston Store, Chicago, Ill. | Propst-Childress Shoe Co., Roanoke, Va. | Geo. A. Delmage, Niagara Falls, N.Y. |
| Rosenbaum Bros., Cumberland, Md. | G. R. Kinney Co., Inc., Jamestown, N.Y. | Zang's, Johnstown, Pa. |
| The S. B. & S. Shoe Co., Davenport, Ia. | Knechtel & Co., Stratford, Ont., Canada. | The Palmer Co., Inc., Jackson, Mich. |
| The White Shoe House, Waco, Tex. | A. Sandler & Sons, Brockton, Mass. | The Geo. C. Strong Co., New London, Conn. |
| Linn & Scruggs Co., Decatur, Ill. | J. F. Cairns, Ltd., Saskatoon, Sask. | |

\$5.00

- | | | |
|---|--|--------------------------------------|
| Hallaban's Shoe Store, Philadelphia, Pa. | The F. O. Litz D. G. Co., Guthrie, Okla. | Chas. V. Brown, Astoria, Ore. |
| F. E. Ballou, Providence, R.I. | H. D. Guenther, Reading, Pa. | W. L. Bickmore, Middletown, O. |
| The Arcade, Ltd., Hamilton, Ont. | Savoy Shoe Co., New York City, N.Y. | Max. Feldman, New York City, N.Y. |
| Wm. Hahn & Co., Washington, D.C. | Walk-Over Boot Shop, Roanoke, Va. | Ranks Shoe Store, Moline, Ill. |
| Wert-Stroup Co., Indianapolis, Ind. | C. H. Taylor, Zanesville, O. | Welter & Lloyd, Streator, Ill. |
| S. & E. Boot Shop, Pittsburgh, Pa. | The Booterie, Columbus, S.C. | E. B. Colwell Co., Monmouth, Ill. |
| H. Lazarus, Philadelphia, Pa. | G. R. Kinney Co., Inc., Springfield, O. | Rice-O'Connor Shoe Co., Augusta, Ga. |
| L. S. Donaldson Co., Minneapolis, Minn. | Frank Bond Shoe Co., Jackson, Minn. | H. C. Johnson, Rome, Ga. |
| May Shoe Co., Brooklyn, N.Y. | Excelsior Shoe Store, Madison, Wis. | Kennedy Boot Shop, Pittsburgh, Kans. |
| Hudson Shoe Co., Elmira, N.Y. | W. C. Goodwin, Fitchburg, Mass. | Arnold's Bootery, Hannibal, Mo. |
| Manning Peterson Shoe Co., Hancock, Mich. | Phelps Dodge Merc. Co., Douglas, Ariz. | Geo. E. Mongeau, Lowell, Mass. |

de la Semaine du Confort pour les Pieds

- | | | |
|-------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| M. D. O'Malley, Salem, Mass. | R. L. Leeson & Sons, Elwood, Ind. | P. L. Casey, Pawtucket, R.I. |
| Nodelay Shoe Co., Vancouver, B.C. | Vance Shoe Co., Gadsden, Ala. | G. R. Kinney Co., York, Pa. |
| F. Wenz Shoe Co., St. Joseph, Mo. | F. N. Joslin & Co., Malden, Mass. | H. M. Horton Co., Canton, O. |
| F. W. Howard, Brooklyn, N.Y. | John F. Muenz, Detroit, Mich. | Logan Shoe Co., Hannibal, Mo. |
| N. H. Beane & Co., Portsmouth, N.H. | Colby's Boot Shop, Dover, N.H. | R. A. Hutmacher, Waltham, Mass. |
| F. Prusa, Cleveland, O. | Ertell & Butler, Detroit, Mich. | Kellman Bros., Tamaqua, Pa. |
| Harry S. Smith, Canton, O. | | |

10,000 de population et moins

- | | |
|--|--|
| 1er Prix — R. C. Beach Co., Ltd., Lewiston, Idaho \$100.00 | 3ème Prix — Dahl Bros., Lyle, Minn. I. F. Dahl \$25.00 |
| 2ème Prix — The Emerson Merc. Co., Pullman, Wash. Vitrine faite par John L. O'Dey, gérant des étalages . . . \$50.00 | 4ème Prix — The Yowell-Duckworth Co., Orlando, Fla. Vitrine faite par E. P. Lavin, gérant des étalages \$15.00 |
| \$10.00 | \$5.00 |
| Cedarhurst Shoe Store, Cedarhurst, L.I., N.Y., P. Covello, Propriétaire. | Harmon-Osborn-Smith, Charlotte, Mich. |
| John C. Hexon & Son, Decorah, Iowa. | Philadelphia Shoe Store, Waynesboro, Pa. |
| Sturgis Goldstein Co., Taylor, Tex. | The S. C. Gould Dept. Store, Alma, Nebr. |
| J. C. Michelfelder & Sons Shoe Store, New Washington, Ohio. | Ed. G. Elckhoff, Peru, Ill. |
| J. A. Beenblossom, Lawrenceville, Ill. | E. Rosenwald & Son, Las Vegas, N.M. |
| | J. F. Gillespie, Watertown, S.D. |
| | Sperling Shoe Co., Watertown, S.D. |

D'après les rapports reçus, la Semaine du Confort pour les pieds, au point de vue des ventes de chaussures et des appareils pour donner du confort aux pieds, a fait plus que dépasser les prédictions faites que tous les records seraient battus. Nous espérons que les milliers de magasins à rayons et de marchands de chaussures qui ont si grandement profité de cette publicité intensive continueront leur travail durant les prochaines cinquante-deux semaines et qu'ils récolteront les meilleurs résultats du bon travail déjà commencé.

THE SCHOLL MANUFACTURING COMPANY

Les plus grands fabricants du monde d'appareils pour les pieds.

112 ADELAIDE ST., EAST, TORONTO.

Chicago,

New-York,

Londres, Ang.



1er prix — 10,000 de population et moins, R. C. Beach Co., Limited, Lewiston, Idaho.



“Il n’y en a pas de Meilleures”

Voilà ce que disent les clients des marchands qui vendent nos marques de chaussures. Ils constatent qu’il n’y en a pas pour les égaler quant à la qualité et à la durée.

Le marchand qui les vend ne désappointe jamais ses clients et il les considère comme sa meilleure ligne sous tous les rapports. Il n’a plus besoin d’expérimenter avec des chaussures d’autres marques—il vend les chaussures qu’il SAIT devoir donner satisfaction à sa clientèle.

Nos Chaussures en Cuir solide

offrent un choix varié de tous les modèles populaires, à talons bas ou hauts et dans les largeurs C & D.

Par leur apparence nos chaussures attirent les clients et leur qualité résistante en fait des acheteurs réguliers pour le marchand qui les vend.

Confiez-nous vos commandes d’assortiment—nous les remplirons promptement.

NOUS APPORTONS UNE ATTENTION TOUTE SPECIALE AUX
“JOBBER”.

The Rena Footwear Co. Limited

3ème Avenue, Maisonneuve,
MONTREAL.

LES CHAUSSURES LADY BELLE

sont les plus jolies lignes pour les femmes

Les chaussures Lady Belle possèdent au plus haut degré les qualités essentielles qui assurent aux marchands un commerce permanent et profitable.

Tous les modèles Lady Belle ont une élégance et un chic qui en font les chaussures préférées de toutes les femmes.



Le stand de la Lady Belle Shoe à l'Exposition des styles de chaussures de Kitchener tenue du 21 au 26 juillet dernier.

Outre leur superbe élégance, les chaussures Lady Belle sont confortables, résistantes et tout en donnant une bonne marge de profits, vous pouvez les vendre à des prix exceptionnellement raisonnables pour vos clientes.

Notre voyageur ira vous montrer les dernières créations de la mode et vous auriez tout à y gagner à attendre sa visite avant de placer vos commandes pour la saison prochaine.

THE LADY BELLE SHOE CO., LTD

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames

KITCHENER

-

ONTARIO



UNE LIGNE GENERALE
DE CHAUSSURES
EN
CAOUTCHOUC



KANT KRACK — DAINTY MODE
VERIBEST — DREADNAUGHT
ROYAL

La Ligne Indépendent couvrira tous vos besoins en fait de chaussures en caoutchouc — Légères, moyennement pesantes ou pesantes—et elle les couvrira d'une manière qui veut dire des PROFITS pour vous et de la SATISFACTION pour vos clients.

Les marchands perspicaces se prépareront à répondre à tous les besoins immédiats en en ayant continuellement un stock bien assorti.

Un excellent service pour toutes les commandes d'assortiment peut être obtenu des agents suivants:

JAMES ROBINSON, Montréal, Qué.

BROWN, ROCHETTE, LIMITEE, Québec, Qué.

Manufacturée par

THE INDEPENDENT
RUBBER COMPANY

LIMITED

MERRITTON, ONT.

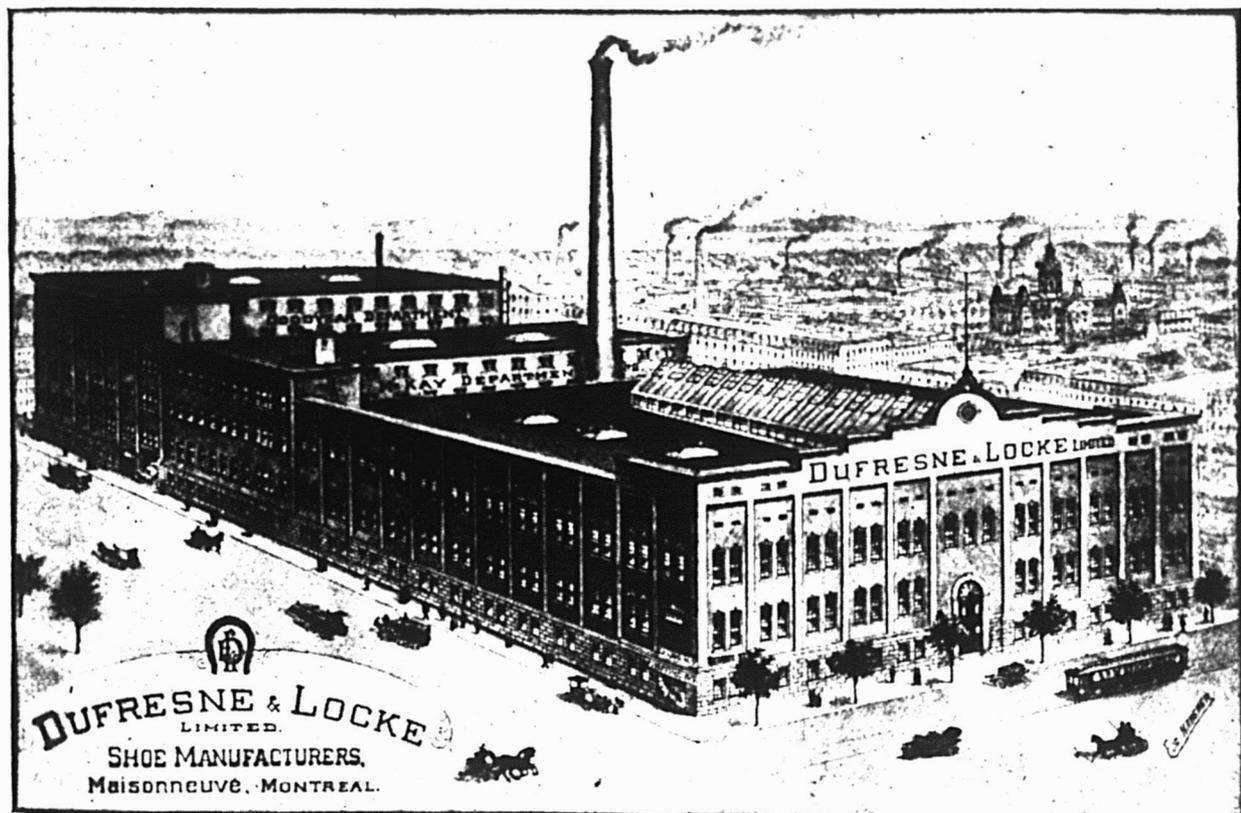


Dufresne & Locke Limitée

Maisonneuve, Montréal, Canada.

Manufacturiers de Chaussures

Production quotidienne: 5,000 paires.



Nous faisons une spécialité des

GOODYEAR WELTS POUR HOMMES

et

McKAYS POUR FEMMES

Echantillons envoyés aux acheteurs responsables, fournissant des références.

Pour l'exportation

Prix et plus de renseignements fournis sur demande. Commandes remplies directement sur paiement au comptant au Canada contre bordereau d'expédition ou par l'intermédiaire de n'importe quelle maison d'exportation responsable. Lorsqu'on achète par l'intermédiaire de marchands, prière d'envoyer une copie de la commande.

La vente au détail est la manière la plus directe de faire affaires avec le public. Les gens avec qui vous faites affaires vous jugeront correctement et sans pitié, et vous n'aurez que ce que vous méritez.

Donnez-vous la meilleure valeur que vous connaissez pour le profit que vous retirez ?

En d'autres termes, croyez-vous en la vente de la meilleure valeur ? Pensez-vous à ce que vos clients reçoivent lorsqu'ils achètent chez vous ?

Vous rendez-vous compte que plus les demi-semelles que vous vendez dureront longtemps, plus vite votre commerce s'accroîtra ?

Ou si deux semelles ont le même pouvoir d'attirer votre client, lui recommandez-vous toujours la plus confortable ?

Si cette politique de " penser d'abord au client " est ce que vous faites, donnez une sérieuse considération aux demi-semelles Neolin.

Par les millions de paires qu'il a achetées, le public a démontré qu'il croit que les Semelles Neolin représentent la meilleure valeur — que ce sont les semelles qui durent le plus longtemps ; qu'elles sont plus confortables, jolies et qu'elles protègent la santé.

Les manufacturiers font de meilleures chaussures en les munissant de Semelles Neolin.

Vous qui recevez des commandes de ressemelage, c'est à vous qu'il appartient d'avoir ces meilleures semelles dans votre magasin.

Considérez à présent qu'elles sont les demi semelles que vous commanderez qui vous donneront la meilleure valeur. Et vous commanderez des Demi-Semelles Neolin.

Les Semelles Neolin ont été perfectionnées par les savants de Goodyear de façon à en faire les meilleures semelles à chaussures. L'imitation de l'apparence des Neolin n'est pas difficile à faire. Elle a été faite. Mais personne à part Goodyear n'a réussi à découvrir ce qu'est le Neolin. Pour votre protection et pour celle du public nous mettons le nom "Neolin" sur le milieu de chaque semelle. Voyez à ce qu'il soit sur les semelles que vous obtenez.

THE GOODYEAR TIRE & RUBBER Co. of Canada, Limited
Toronto, Ontario.

neolin Half Soles

Des Ventes Rapides Et Des Bons Profits

résulteront invariablement des achats faits chez nous.

Toutes les chaussures que nous vendons sont de vente facile. Leur jolie apparence et la haute qualité de leur cuir les placent au rang des meilleures chaussures sur le marché. Notre assortiment de

Chaussures noires et blanches

offre un choix très varié répondant aux goûts de votre clientèle et à leurs besoins.

Nos voyageurs partiront bientôt avec des lignes complètes et le choix qu'ils vous montreront ne manquera pas de vous intéresser.

Attendez leur visite ou écrivez-nous et nous ferons tout en notre pouvoir pour vous donner un **service rapide et satisfaisant.**

J. R. LABELLE

Chaussures en gros

229 rue Lemoine - - - - - Montréal.

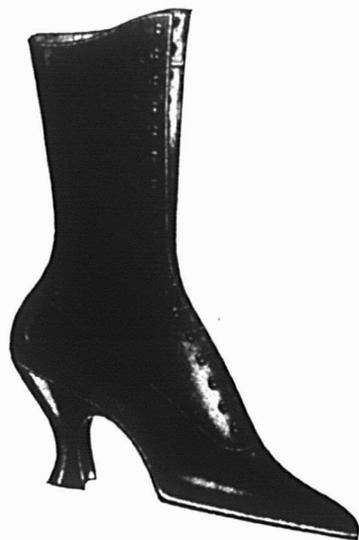
Spécialité de Welts Tétrault

Nos Lignes du Printemps sont Prêtes

Ne manquez pas de les voir
avant de placer votre commande

CHAUSSURES DE CUIR

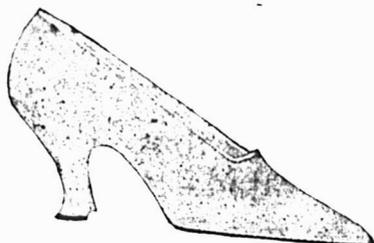
Les modèles que nous avons choisis et que nous offrons pour le printemps comprennent tout ce qu'il y a de plus joli et de mieux en fait de chaussures pour dames. Ce sont des chaussures élégantes et toujours de bon goût — elles ont exactement le chic qui fait qu'elles ont la préférence de l'acheteuse. Aux points de vue de l'ajustement et de la durée, on peut être certain que ces chaussures donneront entière satisfaction.



SEMELLES DE CUIR, NEOLIN OU RINEX, DANS TOUTES
LES LIGNES

CHAUSSURES BLANCHES

Les élégantes chaussures blanches font aujourd'hui invariablement partie du stock de tous les marchands de chaussures. Nous avons, cette année, un choix de chaussures bien faites, bien finies et chics, répondant à tous les besoins de votre clientèle. Le superbe choix que nous offrons vous donnera satisfaction et vous serez forcé d'admettre que nos valeurs sont les meilleures actuellement sur le marché.



Nous vendons aux marchands en gros seulement.

Gagnon, Lachapelle & Hébert

55 Rue Kent
MONTREAL, Qué.

Chaussures pour dames et demoiselles.

Wilfrid Girouard
Président

Eugène Brais
Vice-Président

A. V. Blanchard
Trésorier

La Maison GIROUARD Limitée

St-Hyacinthe, P. Q.



Successeurs de

THE E. T. SHOE COMPANY

MARCHANDS EN GROS SEULEMENT

CHAUSSURES

CLAQUES

GUETRES

ETC.

LA MAISON GIROUARD LIMITEE

qui succède à

THE E. T. SHOE Company, à St-Hyacinthe, P.Q.

A SON HISTOIRE

comme toutes celles qui ont réussi et se sont imposées à l'intention du marchand soucieux d'obtenir

UN SERVICE EFFICACE,

LA QUALITE DES MARCHANDISES

et UNE COURTOISIE MUTUELLE

Fondée en 1902, THE E. T. SHOE COMPANY eut des débuts modestes. M. WILFRID GIROUARD, le propriétaire actuel, y prenait les fonctions de gérant du bureau en 1909. En 1913, il devenait associé et gérant général. C'est depuis cette date, plus particulièrement, que les progrès se sont affirmés: le chiffre d'affaires, alors d'à peine \$100,000, s'est augmenté chaque année, et, il dépasse aujourd'hui le demi-million. Au mois de mai dernier M. Girouard, étant devenu l'unique propriétaire de

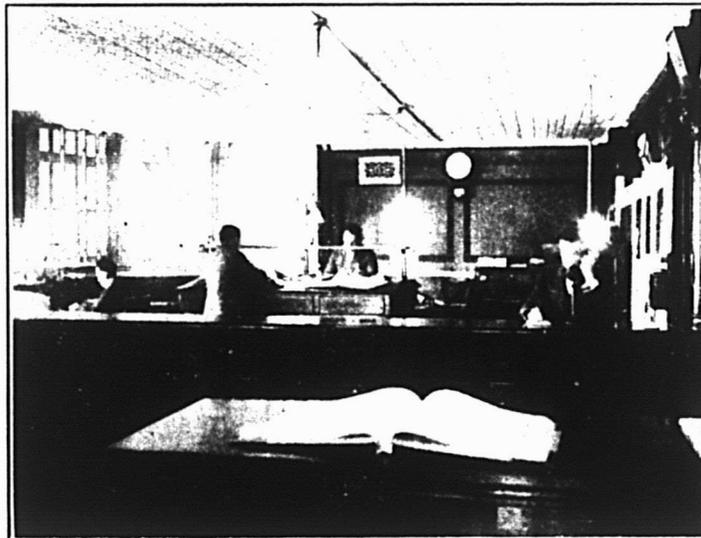
THE E. T. SHOE COMPANY,

il est heureux d'annoncer à sa clientèle qu'il a donné à son importante institution le nom français de

LA MAISON GIROUARD Limitée

pour continuer, comme par le passé et avec sa même organisation, le commerce en gros de

CHAUSSURES — CLAQUES — GUETRES, Etc.



Bureau Général

HEUREUX SERONT NOS CLIENTS

d'apprendre que M. EUGENE BRAIS, le plus vieux voyageur de notre maison, un des artisans actifs des succès passés qui conserve ses fonctions de voyageur, et M. A. V. BLANCHARD, le chef du bureau depuis plusieurs années, en deviennent le premier Vice-Président et le second Trésorier. Nos clients continueront également à bénéficier des services et de l'expérience toute spéciale des VOYAGEURS qui représentent la maison depuis nombre d'années, outre M. E. Brais, MM. Geo.-A. Gadbois, J.-G. Vermette, Paul Ravenelle et H. Trahan.

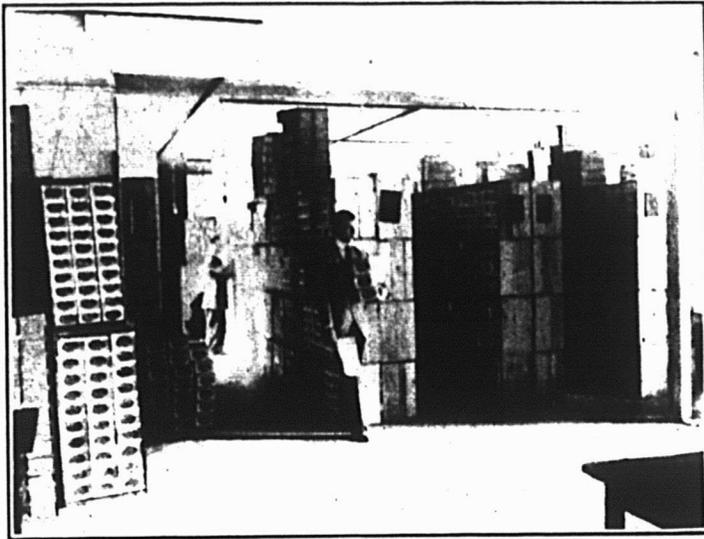
M. WILFRID GIROUARD,

le président et l'âme dirigeante de l'institution, tout en remerciant ses clients de la THE E. T. SHOE CO. pour la confiance qu'ils n'ont cessé de lui témoigner dans le passé, réclame le même encouragement pour

La Maison Girouard Limitée

qui n'est nouvelle que de nom.

VOS ACHATS DOIVENT DEPENDRE DE L'EFFICACITE DU SERVICE ET DE LA VALEUR DES MARCHANDISES



Un coin du Département des Chaussures

Nous avons transporté, en juillet, nos bureaux et entrepôts dans l'immeuble considérable de l'ancien GRAND HOTEL, l'occupant en entier. Les planchers, d'une superficie totale de 25,000 pieds carrés, permettent de tenir constamment en stock tout l'assortiment nécessaire.
QUATRE CHEMINS DE FER nous apportent votre correspondance et nous permettent de délivrer vos commandes le même jour, grâce à une organisation parfaite du département des ventes et à un contrôle continu du stock et des réserves nécessaires.

NOUS AVONS LE MEILLEUR ASSORTIMENT ET LE PLUS COMPLET DU PAYS DANS LES MARCHANDISES DE

FEUTRE

Soullers et Bottines.

Notre département de

GUETRES

quoique de date récente, s'est créé une réputation enviable. Avez-vous songé à demander nos prix?...

CLAQUES

Nous sommes les seuls agents, pour la région, de la Claque Maltese Cross. Les caoutchoucs de la Gutta Percha & Rubber pavent le chemin du succès.

CHAUSSURES

CHAUSSURES

Nous avons toutes les lignes et nous contrôlons seuls la vente en gros des marques suivantes:

ARISTOCRATE, pour hommes

LA MARQUISE, pour dames

EASTERN, pour les lignes générales et de bonne qualité.

Connaissez-vous notre grosse chaussure

FOCH

aussi populaire et aussi solide que le nom qu'elle porte.

La valeur de nos Marchandises

dépend de l'expérience de notre maison et de ses représentants. Consultez nos Voyageurs.

E. BRAIS

20 ans d'expérience

G. A. GADBOIS,

30 ans d'expérience

PAUL RAVENELLE

10 ans d'expérience

J. G. VERMETTE

15 ans d'expérience

H. TRAHAN

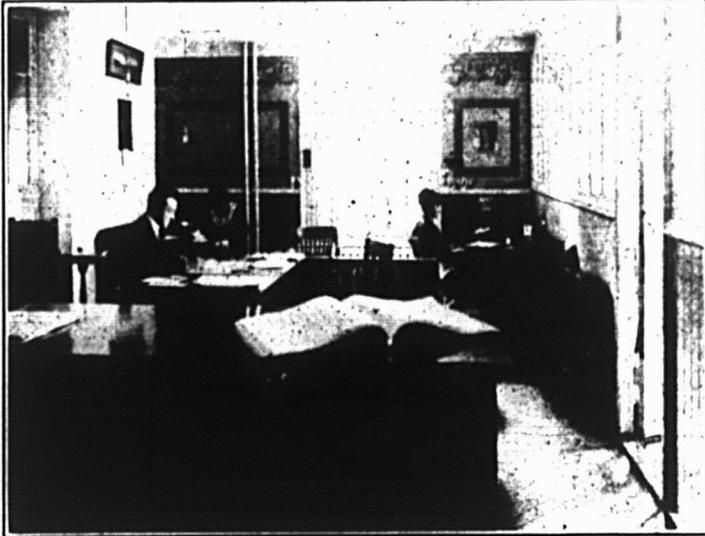
8 ans d'expérience

ET CONFIEZ VOS COMMANDES A

La Maison Girouard Limitée

(Successeurs de The E. T. Shoe Company)

ST-HYACINTHE, P. Q.



Coin du bureau.—Département des ventes

Marchands de Québec et d'Ontario

LA CHAUSSURE EN CANEVAS BLANC

sera en grande demande l'an prochain, rivallisant ainsi avec la hausse constante et la rareté des cuirs. C'est une ligne qui doit vous intéresser et que vous devez nécessairement connaître, pour ne pas être pris au dépourvu.

DEPUIS QUELQUES ANNEES

prévoyant la demande et l'opportunité de cette ligne, nous avons offert une ligne complète de

BOTTINES ET SOULIERS EN CANEVAS BLANC

Ce département est devenu si important que nos voyageurs sont maintenant obligés de faire un voyage spécial avec ces échantillons. Ils sont actuellement en route pour vous visiter, et les commandes que nous avons reçues jusqu'ici démontrent bien l'appréciation qu'on fait de nos échantillons.

Avec le commerce considérable qui s'annonce pour l'an prochain, vous ne pouvez faire vos achats avantageusement sans voir nos lignes et sans consulter nos prix.

Si notre représentant ne passait pas sous peu chez vous, veuillez nous en avvertir; il se fera un plaisir d'aller vous voir avant que les prix ne montent et que le stock ne s'épuise.

PLACEZ VOTRE COMMANDE DE BONNE HEURE

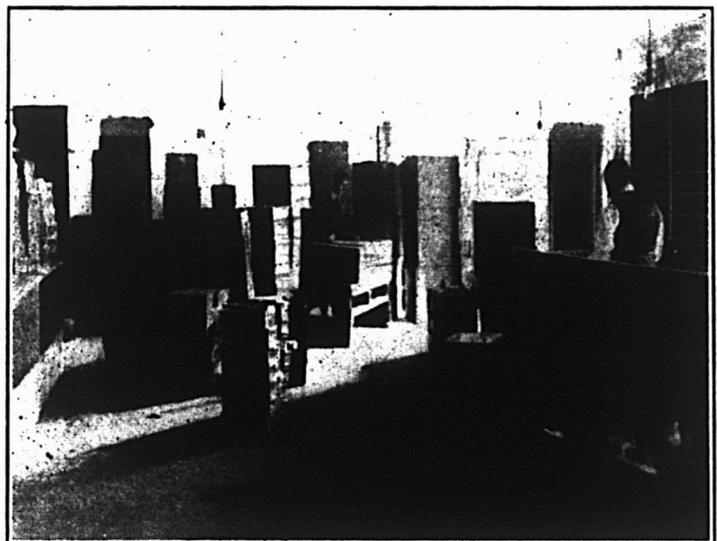
Malgré l'augmentation des cuirs, nous serons en mesures, dans le cours de Septembre et Octobre d'offrir des valeurs exceptionnelles, dues aux achats avantageux faits avant la hausse.

**NE RISQUEZ PAS DE PERDRE DES VENTES
EN VOUS DESINTERESSANT DE LA DEMANDE.**

Consultez nos représentants,
examinez nos échantillons et
confiez sans retard votre
commande à

**La Maison Girouard
Limitée**

Successeurs de
The E. T. SHOE Co.
ST-HYACINTHE, P.Q.



Département d'Expédition

IL Y A LA QUESTION DU PROFIT

Les chaussures GERMAIN veulent dire un écoulement rapide de stock et de gros profits pour le marchand qui les tient en magasin.

Les hommes et les femmes achètent les chaussures GERMAIN d'année en année parce qu'ils connaissent le service et la durée que leur donnent ces chaussures. Ils savent qu'avec ces chaussures ils ont la pleine valeur de leur argent. Ils savent aussi que le marchand qui vend les chaussures GERMAIN est un homme qui tient à donner SATISFACTION à sa clientèle.

Les chaussures GERMAIN sont profitables pour le marchand.

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

Louis Germain

Spécialiste en fait de chaussures "Turn" pour enfants

251 rue Christophe-Colomb,

MONTREAL.



Vous Pouvez
Vendre des "ACME"
à Tous Vos
Clients

L'homme qui conduit un automobile sait que les Semelles "Acme" ne lui feront jamais défaut lorsqu'il s'agira pour lui de démarrer ou d'arrêter soudainement sa voiture.

L'homme de bureau, portant des Semelles "Acme", peut aller et venir sans fatigue dans son bureau; sa démarche sera élastique et sans bruit et, en même temps, il aura un confort exceptionnel avec ses chaussures.

Les Semelles "Acme", si appropriées pour les hommes d'affaires, sont aussi populaires chez les membres de leurs familles.

Les enfants aiment à jouer avec des chaussures munies des Semelles "Acme".

Les jeunes filles aiment les Semelles "Acme" parce qu'avec ces semelles leurs chaussures ne crient jamais.

Les garçonnets seront moins turbulents s'ils portent des semelles "Acme".

Les personnes âgées aussi n'ont plus la crainte de glisser sur les trottoirs humides ou glissants si leurs chaussures sont munies de semelles "Acme".

Les semelles "Acme" sont économiques aussi, parce qu'elles durent plus longtemps que les semelles de cuir. Elles ne font pas de bruit, ne sèchent pas ni ne pourrissent. Elles sont à l'épreuve de l'humidité et appropriées pour la ville comme pour la campagne. Pour le camp, les vacances dans les endroits montagneux où la marche n'est pas sûre, les "Acme" sont les Semelles idéales.

Toutes les dimensions et épaisseurs variées au choix. Couleurs: noir, blanc et tan. Fournies aussi en grandes feuilles.

Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited

SIEGE SOCIAL ET FABRIQUE : TORONTO

Succursales dans les grandes villes



La chaussure
de vente régulière
qui sert de modèle
au Canada



WILLIAMS

Il y a plusieurs points d'excellence qui ont valu aux CHAUSSURES WILLIAMS le premier rang qu'elles occupent parmi les chaussures de vente régulière.

Dans leur production, le matériel employé et le procédé de fabrication suivi, donnent à ces chaussures une haute qualité et une valeur exceptionnelle — ce sont des chaussures qui donnent un service merveilleusement long aux gens qui tiennent surtout à avoir des chaussures DURABLES.



Le style est également un facteur important dans leur popularité. Ces chaussures sont faites pour donner un véritable CONFORT et l'on n'a pas négligé leur jolie APPARENCE.

Vous pouvez être certains d'avoir des clients satisfaits lorsque vous recommandez les chaussures Williams.

Nos deux dépôts de stock à Brampton et à Régina nous permettent de vous donner un service rapide avec cette ligne recommandable de chaussures.

WILLIAMS SHOE LIMITED

Brampton, Ont.

-:-

Régina Sask.

Agents pour la Province de Québec

C. M. & R. H. MILLS

Bureaux et salles d'échantillons : chambre 313 édifice Mappin, 10 rue Victoria,

Téléphone Uptown 6719

Montréal.

HECTOR SHOE, Enr'g.

MANUFACTURIER DE

Chaussure "TURNS"

POUR

ENFANTS SEULEMENT



SPECIALITE :

Ouvrages de Fantaisie.

Appelez notre Voyageur.

TEL. Est 6647

719-721-725 Panet MONTREAL

Les CUIRS de CONFIANCE D'EVANS

Chevreau glacé

"Ruby"

Chevreau glacé

"Peerless"

Avec les prix élevés demandés actuellement pour du bon matériel à chaussures et la difficulté que l'on a à s'en procurer, la haute qualité constante ainsi que le découpage économique offerts par le

CHEVREAU EVANS

sont des facteurs d'une importance vitale pour les fabricants de chaussures. Ces cuirs vous permettent de maintenir le MERITE de vos chaussures et de continuer à donner à votre clientèle la meilleure VALEUR

John R. Evans Leather Co.
of Canada, Limited

Spécialistes en fait de chevreau et de cuirs à tiges.

214 rue Lemoine - - MONTREAL

Vos Achats Seront des Placements Avantageux

Grâce aux précautions que nous avons prises pour nous protéger contre la hausse des prix, nous sommes en position d'offrir au commerce des lignes de chaussures qui représenteront un superbe placement pour tous les marchands qui les prendront en stock.

Nos lignes pour la saison prochaine offrent un choix varié et superbe de toutes les dernières créations de la mode et il vous sera facile d'y trouver exactement les modèles les mieux appropriés à votre clientèle.

Si vous n'avez pas encore acheté de nos chaussures, une commande d'essai vous convaincra que nous sommes en position de vous donner entière satisfaction sous tous rapports.

THE HOME SHOE CO., LIMITED

327 Rue Amherst,

MONTREAL.



PREVOYANCE EN AFFAIRES

veut dire voir à l'avance et anticiper les besoins de vos clients pour certaines lignes de marchandises, et d'avoir en mains un stock suffisant pour fournir à la demande de votre clientèle en temps opportun.

REGARDEZ-VOUS A L'AVANCE

et anticipez-vous la demande qui vous sera faite l'été prochain pour les chaussures en Canvas? Avez-vous considéré que la demande pour le Canvas sera encore plus forte l'été prochain qu'elle l'a été cette année, due à la cherté du cuir.

ETES-VOUS PREPARE

à suffire à la demande future de vos clients pour une chaussure en canvas, légère, fraîche, confortable et à la fois élégante? Une chaussure qui sera à la fois de bonne durée et économique.

"TIPPERARY SHOES"

POUR LA RECREATION ET L'ETE

rencontreront les exigences de vos clients sur tous les rapports. Elles sont portées en toutes occasions, soit aux affaires, soit aux réunions sociales, soit pour les sports. Nous n'avons choisi que des modèles pour répondre à la demande populaire et qui vous permettront de tourner votre marchandise plusieurs fois dans le cours de la saison.

IL EST TEMPS

d'être prévoyant et de vous préparer à une grosse saison d'affaires l'été prochain. Nos représentants vous visiteront dans quelques jours pour votre commande de placement. Notre Catalogue est prêt. Va-t-on vous en maller un?

THE COLUMBUS RUBBER CO., OF MONTREAL, LIMITED.

1349, rue Demontigny Est, Montréal, Qué.

Succursales à : Montréal, Ottawa, Winnipeg, Calgary.



LES COULEURS ADANAC GREENT UNE CLIENTELE

L'exactitude du ton et la délicatesse du fini qui plaisent aux acheteurs prudents sont les caractéristiques des

CUIRS ADANAC

Ces cuirs sont des produits TRES SPECIALISES et le résultat combiné du MEILLEUR CHOIX DE PEAUX BRUTES PAR DES EXPERTS et des MEILLEURS PROCÉDES DE TANNAGE ET DE FINISSAGE.

Ce sont les cuirs reconnus les meilleurs pour la fabrication de chaussures de haute qualité. Lorsque vous achetez des cuirs Adanac vous savez ce que vous obtenez.

ADANAC LEATHER

COMPANY

216 rue Notre-Dame Ouest
MONTREAL

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.

Employez-vous des Boites de Carton ?

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

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

Eh bien ! Venez à nous directement et évitez ces ennuis-là.
Recevez le meilleur service de

"LA MAISON DU SERVICE"

The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

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

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.

Cuir à Chaussures de la Meilleure Qualité

LE SOIN APPORTE AU CHOIX DES PEAUX est de la plus grande importance dans la BONNE PRODUCTION DES CUIRS.

Du commencement à la fin, tous les détails de la production des

CUIRS DE DAVIS

sont confiés à des ouvriers expérimentés et sous la surveillance d'experts. Le résultat est un cuir à tige supérieur sous tous rapports — d'un fini excellent, d'une texture uniforme et d'une qualité très résistante.

Nos Côtés Matt et nos Chromes Unis

sont très estimés de tous les principaux manufacturiers à cause de leur qualité recommandable, leur jolie apparence et l'économie de leur découpage.

ELAN—Noir et de couleurs

ROUSSATRE—Grenelé à l'huile.

GRENELE MENNONITE—Noir et rouge.

COMBINAISON—Uni et imitant le carton.

Cuir roussâtre et noir à hauts
Vegechrome—Noir et chocolat,
Imitation de "gun metal",
"Ooze Splits" noirs et de couleurs,
Cuir militaire.

A. DAVIS & SON
KINGSTON, ONTARIO.

Breveté le
30 Décembre, 1913.

Breveté le
26 Octobre, 1915.

LE BOUT RAPPORTE "VULCO-UNIT"



est adopté par les manufacturiers de chaussures perspicaces comme la seule solution à tous les ennuis que leur occasionnent leur bout rapporté (box Toe).

Absolument imperméable et à l'épreuve de la sueur.

BECKWITH BOX TOE LIMITED

Sherbrooke, Qué., Canada.

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 fabrica
37 RUE FOUNDRY
Kitchener

LA QUALITE ET LE SERVICE

sont les deux plus importants facteurs dans le commerce d'aujourd'hui.

Nous ne vendons que des marchandises de la meilleure qualité. Lisez la liste des maisons dont nous sommes les représentants. Chacune est au premier rang dans sa ligne.

Nous gardons deux gros assortiments: l'un à Kitchener et l'autre à Montréal. Les commandes sont remplies promptement et correctement.

Notre accroissement continuel est la preuve que les manufacturiers de chaussures apprécient la qualité de nos marchandises et le service que nous donnons.

Nous sommes les représentants de la

**MARKEM MACHINE CO.
BOSTON, MASS.**

La seule maison qui fait un commerce de MACHINES A MARQUER pour cartons, étiquettes, doublures, tissu ou cuir.

MACHINES A FRAPPER hauts, etc.

La meilleure machine à imprimer et à faire le relief imprimera vos étiquettes sur vos cartons plus vite que vos étiquettes peuvent être collées. Fait un meilleur travail — à meilleur marché.

PIECES DE RECHANGE, ENCREs et COMPOSES en stock.

Nous vendons une variété de spécialités

**COTON A FROMAGE SILKOLINE
VEL CHAMEE**

Très beau linge à polir

COURROIE RONDE

Tannée au chêne — Tannée à l'indienne

**Agraffes à Courroie, Porte-Etiquette, Roulettes, Boutons,
Brosses à Tiges de Treer, Canevas H. B. Fil de coton**

Pour machines Puritan

Pour piqûres ordinaires et assemblage de tiges

IL N'Y A QU'UN SEUL CEROXYLON

Fait par la Ceroxylon Co., Boston, Mass.

Naturellement, il y a des imitations, mais le véritable CEROXYLON est la seule cire liquide qui lubrifie le fil pendant que la couture se fait et qui fixe la couture après.

C'est la cire liquide parfaite. Nous sommes les seuls agents pour le Canada.

En stock aux deux bureaux.

Vous n'avez pas à hésiter pour nous envoyer vos commandes. Notre commerce est basé sur le principe du TRAITEMENT EQUITABLE et nous ne vendons que des MARCHANDISES DE LA MEILLEURE QUALITE.

Lisez la liste des maisons que NOUS REPRESENTONS

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 Crysto-
lon pour frapper et dé-
graisser.

Boston Leather Stain Co.
Boston, Mass.
Encres, teintures, ci-
res, etc., Blanchiment
Cyclone.

The Ceroxylon Co.
Boston, Mass.
Ceroxylon, la cire liqui-
de parfaite.

Dean Chase Co.
Boston, Mass.
Articles pour chaussu-
res, fil de coton.

The Ls. G. Freeman Co.,
Cincinnati, O.
Machinerie à chaussu-
res.

Hazen, Brown Co.
Brockton, Mass.
Bouts rapportés Imper-
méables, Gomme, cli-
ment 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, en-
cres.

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

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

The S. M. Supplies Co.,
Accessoires de fabri-
ques, Aiguilles, etc.

H. S. & M. W. Snyder,
Inc.
Boston, Mass.
Chevreaux, cabrettas et
cheval.

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.

Nos Trois Produits

“PERFECT”

de plus en plus connus sur le marché voient leur popularité augmenter de jour en jour.

Notre Contrefort “Perfect” est le type même de la perfection; il combine la solidité et la résistance à l'humidité, la forme pour l'ajustement parfait et le dessin pour chaussures de style. Son prix est extrêmement avantageux et défie toute concurrence à qualité égale.

Nos contreforts “Perfect” No 1 sont faits de la meilleure qualité. Ils sont garantis durer plus longtemps que n'importe quelle chaussure.

Nos “Box Toes” (bouts) “Perfect” en feutre assurent la rigidité absolue de la chaussure et par le fait même sont une garantie de son élégance. Nos Box Toes sont faciles à travailler entre les mains de l'opérateur.

Notre Toile à fausses semelles “Perfect” donne de la souplesse à la bottine, en outre elle est imperméable. Elle est bien supérieure à la fausse-semelle en fibre et se travaille avec beaucoup plus de facilité dans la fabrication de la chaussure.

Les marchands-détaillants de chaussures devraient tous exiger les chaussures munies de fausses-semelles faites avec notre toile “Perfect”. Notre produit est au moins l'égal du cuir pour la durée et le dépasse en souplesse et en élasticité.

Exigez les CONTREFORTS, les BOUTS (Box Toes), et les FAUSSES-SEMELLES en toile, marque

P E R F E C T

sur les chaussures que vous achetez. C'est pour vous et vos clients, une garantie de satisfaction.

Perfection Counter, Limited,

699 Avenue Letourneux,

(Coin Ernest)

MONTREAL.

Agents pour la ville de Québec: MM. Dupéré et Garant,

610-612 rue St-Valier, Québec.



Chaussures pour la Saison Prochaine

Notre ligne nouvelle offre

UNE HAUTE QUALITE et UNE GRANDE VARIETE

Les modèles nouveaux que nous offrons actuellement au commerce comprennent un assortiment choisi avec soin des chaussures les plus populaires — faites sur des formes nouvelles et de nuances à la mode. Nos lignes régulières offrent un choix très varié de chaussures recommandables sous tous rapports et à des prix qui représentent de véritables valeurs pour le marchand et pour le client.

Vous auriez tout à y gagner à voir nos lignes avant de placer vos commandes. Nos chaussures sont faites pour donner satisfaction au marchand et au client et vous n'ignorez pas qu'un client "satisfait" est un client "permanent."

Nos voyageurs partiront le 10 septembre pour leur tournée annuelle et ils vous feront voir des modèles de chaussures qui répondront aux besoins de vos clients.

DUPONT & FRERE

Manufacturiers de Chaussures

Avenue Aird,

Maisonneuve,

MONTREAL.

La Chaussure "Globe Pillow Welt"

FAITE EN POINTURES POUR DEMOISELLES, FILLETES, ENFANTS ET BEBES

est une véritable trépointe Goodyear à coussin, de fabrication supérieure qui assure une jolie apparence, un meilleur ajustement et plus de confort, parce que : le coussin est construit à même de façon à en faire partie intégrale.

Par suite du grand nombre de commandes déjà reçues et de la demande sans cesse grandissante nous prenons la liberté de demander à nos clients d'acheter à l'avance ce dont ils auront besoin en donnant leur commande de bonne heure. De cette façon, il n'y aura pas de délai inutile lorsque la saison active sera arrivée.

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

Agents vendeurs pour les chaussures "Globe Pillow Welt".



"MONROE" un
FAUX-COL ARROW

Pour l'Été

CLUETT, PEABODY & CO. OF CANADA, LIMITED

Des Années de Recherches et d'Expérimentation

ont fait de la colle de farine brevetée de Brodie ce qu'elle est — la colle idéale pour tous les genres de fabrication des chaussures.

C'est une colle qui adhère fortement ; elle est absolument exempte de particules dures et elle est très propre.

*Ecrivez pour avoir des échantillons
et des prix.*

Brodie & Harvie
Limited

14 rue Bleury, Montréal.

Il va sans dire que vous pouvez vendre ce sac

**Quelque chose
de nouveau**



**Quelque chose
de profitable**

LE SAC NAUGAHYDE

a deux grands avantages pour la vente que tous les clients apprécieront :

**Il est d'une seule pièce
Il est absolument imperméable**

C'est, comme vous le voyez, quelque chose de nouveau en fait de sac de voyage — un sac sans coutures qui manquent et sans rivets qui ne tiennent pas. C'est là l'une des nouveautés offertes par le SAC NAUGAHYDE.

L'autre, c'est le fait qu'il est fait d'un nouveau tissu composé, à base de caoutchouc, vulcanisé en une seule pièce solide, sans couture, par un procédé nouveau et breveté. Même les grosses pièces de protection sur les coins sont fusionnées dans le sac.

Pas de coutures ni de rivets nécessaires. Le sac est exceptionnellement fort — et absolument imperméable. Pas une goutte d'eau ne le traversera, même si le sac passe toute la journée à la pluie.

LE SAC NAUGAHYDE a l'apparence du sac de cuir de la meilleure qualité — son dessus est souple et flexible — il est doublé de gros coutil brun — il est joli, à l'intérieur et à l'extérieur — et il peut se vendre à un prix modéré vous donnant un excellent profit.

Fait en 16 pouces, 18 pouces et 20 pouces, pour hommes.
et en 14 pouces, 16 pouces et 18 pouces, pour dames.

Le Sac Naughahyde est distribué au commerce par l'intermédiaire des succursales du système de la Dominion Rubber, situées à

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



La Convention de l'Association des Détaillants de Chaussures du Canada

Tenue à Toronto les 21 et 22 juillet 1919.

Le plus grand événement du monde de la chaussure au Canada, s'est passé à Toronto les 21 et 22 juillet dernier, alors qu'une convention réunissait les délégués des marchands de détail de chaussures de tout le Dominion et que les hommes de haute expérience qui assistaient à cette convention faisaient des discours remarquables concernant cette branche importante du commerce canadien. Nous donnons dans ces pages quelques-uns de ces précieux documents.

Sous la présidence de M. Warren T. Fegan, la constitution et les règlements de l'Association Nationale des Marchands-Détaillants de Chaussures du Canada furent discutés et adoptés unanimement sur motion de M. Shinnick, secondé par M. Gales. Ils se lisent comme suit:

CONSTITUTION ET REGLEMENTS

Nom.

1. Cette association portera le nom de National Shoe Retailers' Association of Canada (L'Association Nationale des Détaillants de Chaussures du Canada).

Objet.

2. Elle aura pour objet la promotion de relations sociales et commerciales meilleures entre ses membres, le développement de méthodes et d'idéals modernes dans le détail de la chaussure, la discussion et la correction des maux et abus du commerce, l'encouragement de la formation d'organisations locales de marchands de chaussures et de toutes les manières possibles promouvoir les intérêts de ses membres individuels et le bien-être du commerce en général.

Membres.

3. Tout marchand détaillant de chaussures bona fide de bonne réputation, sera éligible comme membre (sujet à l'approbation du Conseil Exécutif

de l'Association) sur paiement annuel de la cotisation de cinq dollars.

Officiers.

4. Les officiers de l'association seront : un président, cinq vice-présidents, un secrétaire et un trésorier, qui seront élus annuellement parmi les membres.

Conseil Exécutif.

5. Le conseil exécutif se composera des officiers ci-dessus nommés et de quinze membres — trois de la Colombie Anglaise, trois de la Saskatchewan et de l'Alberta, trois du Manitoba, trois de l'Ontario, trois de Québec et trois des Provinces Maritimes. Ces conseillers seront élus annuellement parmi les membres.

Election.

6. Les officiers et le Conseil Exécutif seront nommés et élus annuellement à l'assemblée annuelle de l'Association par scrutin sur un vote de la majorité des membres présents.

Devoirs des Officiers.

7. Il sera du devoir du président de présider à toutes les assemblées du Conseil Exécutif et d'exercer une surveillance générale sur le travail de l'Association. Il sera du devoir des vice-présidents de présider quand requis par le conseil exécutif, en l'absence du président et de présider aux assemblées des exécutifs locaux dans les districts qu'ils peuvent représenter.

Il sera du devoir du secrétaire de garder des records exacts des minutes de toutes les assemblées générales et spéciales de l'Association, aussi bien que du Conseil Exécutif, de garder une liste des membres, de faire la correspondance de l'organisation et de donner avis des assemblées de l'Association et du Conseil Exécutif.

Il sera du devoir du trésorier de recevoir tout l'argent des cotisations des membres, des arriérés, des répartitions ou autres sources et de le déposer au crédit de l'Association dans une banque à charte. Il devra payer à même ces sommes les dépenses légitimes de l'organisation comme autorisées par le Conseil Exécutif ou dans l'intervale des assemblées du Conseil, les comptes vérifiés par la signature du président et du secrétaire.

Les devoirs du Conseil Exécutif.

8. Il sera du devoir du conseil exécutif de faire les arrangements d'avance pour la tenue de toutes les assemblées générales et spéciales de l'Association, de prévoir un programme de procédure pour les dites et de prendre tous arrangements qui peuvent être nécessaires ou jugés désirables pour la commodité des membres ou l'assistance des membres à ces assemblées. Il sera du devoir du comité exécutif de recevoir et de considérer avant les assemblées toutes plaintes, tous dommages et action proposée affectant les intérêts de l'Association, ses membres, ou le commerce en général et de les présenter pour considération à ces assemblées spéciales ou générales.

Dans l'intervale des assemblées de l'association ou en tous cas d'urgence, il sera du ressort du Conseil Exécutif dûment appelé par le président de prendre toute action qui peut sembler désirable et urgente dans les intérêts de l'Association.

L'Exécutif local.

9. L'exécutif local dans chaque district, comprenant le vice-président et les trois membres dûment nommés, sera compétent pour faire des assemblées de temps en temps et considérer et ajuster tout dommages ou toutes difficultés, ou à défaut de ceci de placer ces matières devant le Conseil Exécutif.

Assemblée annuelle.

10. L'assemblée annuelle de l'Association sera tenue le second mardi du mois de juillet de chaque année, à un endroit à décider par le Conseil Exécutif, si cette place n'a pas été fixée à la précédente assemblée annuelle ou si des circonstances obligent ce comité à en effectuer le changement.

Assemblée spéciales.

11. Des assemblées spéciales de l'Association peuvent être appelées en n'importe quel temps, à la discrétion du Conseil Exécutif ou sur demande faite par écrit au président par sept membres en règle. Seules les affaires spécifiées dans l'avis devront être discutées à ces assemblées spéciales.

Avis d'assemblées

12. Avis devront être donnés aux membres de chaque assemblée annuelle de l'Association par le secrétaire, par écrit ou par circulaire au moins trente jours avant cette assemblée, et en cas d'assemblées spéciales, quinze jours d'avis devront être donnés.

Avis des assemblées du conseil exécutif devront être donnés par le secrétaire au moins dix jours avant ces assemblées et dans le cas d'assemblée d'exécutifs locaux, par le vice-président local, cinq jours avant.

Quorum.

13. A toute assemblée annuelle ou spéciale de l'Association, vingt-cinq membres constitueront un quorum et à toute assemblée du conseil exécutif, sept membres constitueront un quorum pour la transaction des affaires.

Elections.

14. L'élection des officiers et du conseil exécutif se fera à l'assemblée annuelle et par scrutin. Le président aura droit cependant à toute assemblée annuelle de rejeter un scrutin unanime pour une liste de mis en nomination dûment nommés individuellement ou par rapport d'une comité de nomination s'il n'y a pas d'objection de la part de ceux mis en nomination.

Terme d'office.

15. Les officiers et le conseil exécutif ainsi élus le seront pour un an, ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient nommés. Le conseil exécutif aura le droit cependant pendant l'année de remplir les vacances qui pourraient se produire, ces nominations étant valables jusqu'à l'assemblée annuelle suivante. La constitution et les règlements de l'Association peuvent être augmentés ou amendés par un vote de la majorité à toute assemblée annuelle ou spéciale appelée à cette fin, mais avis de ces amendements ou additions devront être donnés par écrit au président ou secrétaire au moins trente jours avant telles assemblées.

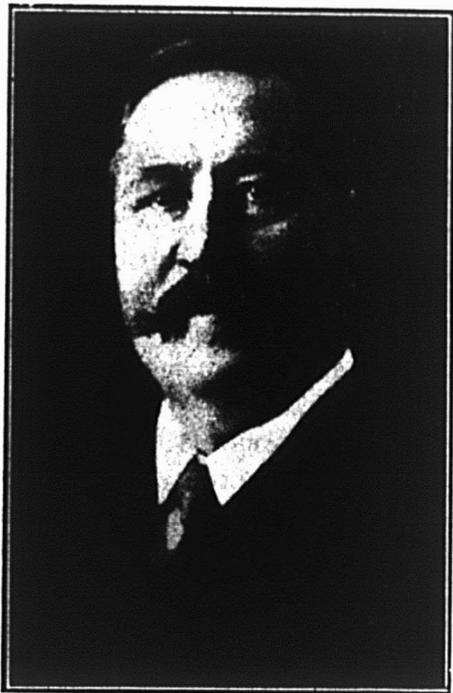
A toutes les assemblées de l'Association un vote de la majorité des membres en règle sera décisif.

L'ordre des affaires à toutes les assemblées générales et spéciales de l'Association sera comme suit:

1. Lecture des minutes.
2. Affaires provenant des minutes.
3. Rapports des comités.
4. Affaires non terminées.
5. Nouvelles affaires.
6. Election des officiers.

Les conditions mondiales du marché du cuir et de la chaussure

Un vibrant discours de M. Jos. Daoust qui a tenu tout le monde sur le qui vive, parce que l'étonnante possession du sujet par son auteur a été une révélation pour les membres de la convention de Toronto.



M. le Président, Messieurs,

Cela va être une surprise pour vous d'apprendre que je ne vais pas parler la belle langue de Molière, je vais employer le beau langage de Shakespeare.

C'est certainement un grand honneur pour moi de me trouver ici cette après-midi pour adresser la parole à une telle réunion d'hommes d'affaires de cette grande province de l'Ontario.

Je remarque, comme vous l'avez fait d'ailleurs, que je suis le dernier au programme. Je ne sais si cela a été fait intentionnellement ou bien parce qu'il fallait que quelqu'un fut le dernier. Cependant si vous assistez à un banquet vous trouverez sur le menu que le premier plat est fourni par les olives. A cette Convention on vous a présenté la feuille d'olivier pour vous montrer que la Convention doit signifier amitié entre vous, le plat suivant sur le menu est le poisson. Vous avez sans doute entendu beaucoup de bons orateurs qui vous ont parlé de publicité et d'assurance, ces hommes pêchaient des affaires de publicité et d'assurance. Ensuite, messieurs, nous avons les viandes. Ces mets, pourrais-je dire, les plus importants de tous, parce qu'ils ont le plus de valeur et vous avez entendu de bons orateurs vous parler de la façon de faire de l'argent et vous avez entendu également parler de la situation des cuirs et de tous les troubles des tanneurs et des fabricants de chaussures. Nous arrivons maintenant au dessert et je suis ici

pour vous servir le dessert, messieurs. Le dessert comprend des douceurs. Vais-je vous parler doucement et vous dire des choses très douces? Je ne le crois pas, mais l'effet du dessert et des sucreries sur un repas est d'aider à le digérer, mais il peut y avoir au banquet quelques estomacs paresseux qui ont besoin d'une pilule pour activer la digestion. Messieurs, je suis ici aussi pour vous servir une certaine pilule et c'est à mon grand regret, que vous devrez payer plus cher pour vos chaussures d'ici quelques mois, et je vous parle ici en ma qualité de tanneur tout comme en ma qualité de fabricant de chaussures.

Je suis surpris du train dont vont les choses. On m'a demandé bien souvent quand cela finirait et je dois avouer, messieurs, que j'ai été un bien mauvais prophète.

Nous avons entendu parler des prophètes dans l'Ancien Testament, mais pas dans le Nouveau. Nous entendons parler des prophètes, mais avec une différente épellation, nous entendons Profiteurs et je suppose que vous allez me demander, qui sont ces profiteurs? Ce sont les gens qui ont accusé les détaillants d'être des profiteurs. On a fait récemment une enquête pour savoir si les détaillants étaient les réels profiteurs. Je le dis, messieurs, vous n'êtes pas des profiteurs. Je ne dis pas qu'il n'y en ait pas parmi vous, mais la grande majorité ne sont pas parmi les profiteurs et la raison en est bien simple, c'est parce que vous avez à coeur l'intérêt de votre commerce et que vous tenez à satisfaire votre clientèle et à lui donner le meilleur service possible et le plus que vous pouvez pour son argent. Les fabricants de chaussures sont peut-être les profiteurs? Pas davantage, messieurs. Dès le début de la saison, les fabricants envoient leurs vendeurs qui prennent des ordres pour tous les cuirs que le fabricant a en mains. Le fabricant doit soigner ses clients et doit acheter le cuir quand son stock est épuisé et il faut qu'il le paye plus cher. Viennent maintenant les tanneurs — ce doit être eux les profiteurs. Vous ne vous attendez pas à ce que je vous dise que les tanneurs sont les profiteurs? Les tanneurs font exactement la même chose que les fabricants. Il font un contrat pour autant de mille peaux de veau ou de chèvre. Je viens de recevoir un télégramme me commandant 3,000 flancs de gun metal.

Je n'avais pas les peaux, j'ai dû aller sur le marché et acheter les peaux pour remplir cet ordre. Les tanneurs ne sont pas des profiteurs puisqu'ils sont obligés de payer les prix élevés. Mais où sont donc les profiteurs? Si vous allez encore plus loin, vous verrez que ce sont les bouchers en gros. Les bouchers en gros du monde entier sont des profi-

teurs, parce que dans toutes les autres industries, depuis le détaillant jusqu'au tanneur, nous avons à compter avec le prix d'achat, tandis que le boucher en gros n'a pas de prix coûtant, il achète le bétail, mais il ne l'achète jamais pour la peau, il l'achète pour la viande et la peau est un sous-produit et vous ne me ferez jamais croire que ce n'est pas juste.

J'ai lu récemment un article disant que si les peaux étaient vendues meilleur marché, la viande augmenterait encore. Ceci, messieurs, est un mensonge. Ils ne prennent pas en considération le prix de la peau, pas plus que le tanneur ne prendra en considération le prix du poil en fixant le prix des peaux. En fixant le prix de son bétail ou plutôt de son cuir, il se base sur un certain prix, mais tout ce qui vient au-dessus de ce prix fixé se chiffre par un bénéfice.

J'ai en poche le prix de vente du bétail dans la journée d'hier. Pour vous donner un exemple, le prix du bétail varie de \$7.50 à \$13.00 les cent livres, sur pied, supposons qu'il coûte en moyenne \$11.00 les cent livres, soit 11 cents la livre, et la peau se vend à 50 cents la livre. C'est quelque chose de ridicule, parce que la peau est pesée avec la bête et coûte 11 cents la livre. Admettons qu'il y ait une certaine dépense pour saler la peau, je dis que le prix de 20 cents serait bien payé pour le boucher en gros et tout ce qui est au-dessus de 20 cents est un bénéfice excessif.

Je dois vous parler aujourd'hui des conditions mondiales. J'ai eu l'avantage d'aller en Europe et j'en suis revenu il y a quelques mois à peine et j'ai constaté par mes observations en Angleterre et en France qu'il y avait une forte demande pour le cuir et les chaussures en Europe. Je n'ai vu que l'Angleterre et la France, mais par les renseignements que j'ai recueillis des différentes parties de l'Europe, il y a une grande demande qui est due à différentes causes. La démobilisation des soldats qui changent leurs grosses bottines, pour des chaussures civiles, a créé une grande demande de cuirs fins, tels que veau, chèvre, vernis, et la meilleure chose ensuite, le cuir de flanc a augmenté le prix des cuirs et peaux de ce côté.

Il y a cependant une chose que je ne puis pas complètement comprendre: Y a-t-il réellement une rareté de peaux dans le monde entier? Plus j'étudie le problème, moins je le comprends. Si nous payons le prix, nous pouvons obtenir des peaux de chèvre, cela ne prouve-t-il pas qu'il n'en manque pas? Il y a une rareté de chaussures. Si vous voulez acheter une chaussure en veau pour \$5.00 vous aurez toutes les misères du monde à en trouver, et vous direz qu'elles sont rares, mais si vous voulez payer \$10.00, je suis sûr que vous en trouverez. Le fabricant vous vendra des chaussures à \$10.00, mais si voulez donner moins et que

vous demandiez une chaussure de \$5.00, vous reviendrez en disant que les chaussures sont très rares, mais si vous voulez payer \$8.00 ou \$10.00 vous en aurez. Si vous cherchez à acheter des peaux brutes à 25 cents la livre, vous n'en trouverez pas, mais si vous êtes disposé à payer 50 ou 55 cents la livre vous en trouverez.

Pour vous prouver ces faits, j'ai ici un dossier démontrant d'après une enquête faite par un comité à Washington qu'il y a des peaux et que ce sont les bouchers en gros qui les détiennent.

Vous êtes surpris, messieurs, d'entendre dire que les chaussures augmentent par bonds déraisonnés et vous pouvez penser que le fait que certains fabricants canadiens exportent des chaussures en Europe est la cause du prix élevé du cuir ou du prix élevé des chaussures. Je suppose que beaucoup d'entre vous, messieurs pensent que si nous n'exportions pas aujourd'hui, les chaussures seraient bon marché. Si vous voulez comparer les chiffres d'exportation du Canada avec ceux des Etats-Unis (je ne connais pas les chiffres exacts, parce que je n'ai pas eu les statistiques) je crois que les exportations en cuirs et chaussures du Canada ne se montent pas à plus de un pour cent de l'exportation totale des cuirs et chaussures de l'Amérique, c'est-à-dire que lorsque nous exportons pour un million, les Etats-Unis exportent pour cent millions.

Nous savons aussi que le prix des peaux n'est pas fixé ici, mais qu'il est fixé à Chicago. Chicago règle le marché des peaux et le marché des viandes du monde, tout comme New York règle aujourd'hui le marché monétaire du monde. Si vous voulez aller à la source de tout le mal, allez à Chicago, allez trouver les bouchers en gros, ceux que nous appelons les "Big Five". Je suis ici en public et je les appellerais des requins, c'est un gros mot, des requins. Les requins sont les hommes qui sucent le sang du pauvre. Si vous avez besoin de \$50.00 pour empêcher votre famille de mourir de faim, vous allez voir un requin et vous tâchez de lui emprunter \$50.00. Cet homme va dire: Oui, mais vous allez me signer un billet de \$100.00 et me payer les intérêts au taux de 5% par an. C'est ce qu'on appelle des requins. Ces gens-là sont du même genre. Ils sucent le sang du pauvre peuple. Aussi n'est-il pas surprenant de voir aujourd'hui des grèves et des révoltes par tout le pays. Chicago est responsable de la fixation des prix non seulement pour les Etats-Unis et pour le Canada, mais aussi pour tous les pays, et la preuve est ici (l'orateur indique le bulletin). Cette feuille est publiée tous les jours pour indiquer les cours de Chicago; des cablogrammes sont lancés dans les autres pays pour y porter le renseignement. Il y a des requins et des profiteurs dans le monde entier et ils surveillent le marché de Chicago, lorsqu'il monte, ils

augmentent leurs prix, et que voyons-nous alors ? Tout le monde se plaint de la cherté de la vie dans le monde entier. Qui est le principal responsable de cela ? Les bouchers en gros de Chicago et le remède serait que le gouvernement des Etats-Unis s'en occupe. Ils ne contrôlent pas seulement le marché des peaux, mais aussi le marché de la viande ainsi que 700 autres compagnies fabriquant des produits alimentaires, et ils sont responsables du coût élevé de la vie. Ils s'enrichissent et appauvrissent les pauvres gens, et lorsqu'un homme n'est pas riche et que son estomac est vide il n'est pas capable d'écouter aucun bon avis que peut lui donner le prédicateur.

Pour vous montrer la différence actuelle dans les cours du marché des peaux aux Etats-Unis, et quand je dis les Etats-Unis, je suis ici pour parler des conditions mondiales des cuirs et peaux et je crois vous avoir prouvé que tout est basé aujourd'hui sur ce marché, mais aller me faire croire qu'il y a une rareté de peaux dans le monde entier, ça je ne le crois pas. Je crois que les bouchers de Chicago sont les gens qui profitent de cette prétendue rareté due aux moyens de transport et due au manque de transport pour différentes raisons. Par exemple un grand chargement de peaux se dirigeait ici venant de l'Amérique du Sud, mais fut empêché d'arriver en raison de la grève de certains ouvriers. Ce sont les gens de Chicago qui prirent ce fait comme excuse. La grande demande du cuir est aussi une autre raison pour la hausse des prix. Ils se mettent ensemble et décident d'augmenter le prix d'une cent de plus. Ils essayent de le faire et réussissent et si les tanneurs ne veulent pas payer la cent extra qu'ils ont décidé de demander, on leur répond : Si vous ne voulez pas acheter nos peaux, nous allons les tanner nous-mêmes, parce que ces messieurs ont également le contrôle de grandes tanneries aux Etats-Unis.

Je vais vous donner maintenant le tableau comparatif des prix des peaux pendant trois mois et vous allez voir si les tanneurs ou les fabricants de chaussures sont des profiteurs. Le 5 avril les peaux employées pour les cuirs à chaussures valaient 24 cents, le 11 juillet, trois mois après, elles valaient 52 cents, soit une augmentation de plus de 100%. Les peaux de veau se vendaient aux Etats-Unis et en Canada à 55 cents la livre et le 11 juillet elles valaient 90 cents la livre.

Mais vous allez me dire que les bouchers ne contrôlent pas les peaux de la campagne. Certes, je ne le crois pas, mais quand les tanneurs ne peuvent pas ou ne veulent pas payer le prix des bouchers, ils vont chez les marchands de la campagne qui sont bien au courant du marché. Ces marchands de campagne reçoivent les cours tous les jours et les suivent de près. Quand vous leur parlez de peaux, ils vous disent : Le marché monte aujourd'hui, mon prix est de 48 cents, celui des bou-

chers en gros est de 50 cents. Ainsi le tanneur se trouve pris entre le diable et la haute mer. Il n'est pas beaucoup mieux avec le marchand de campagne qu'avec les bouchers en gros.

Etes-vous surpris maintenant, messieurs, des prix des chaussures quand les matières premières ont augmenté aussi rapidement ? Quand aucun tanneur n'a la chance d'acheter beaucoup parce qu'il s'attendait toujours à voir la baisse ? Maintenant il n'y a pas de baisse en vue et je ne sais quand cela finira, mais il faut que le gouvernement prenne des mesures énergiques pour apporter un remède à la situation, ils disent que nous ne devons pas restreindre le commerce. Messieurs, toute loi restreint la liberté. Pourquoi ne nous permet-on pas de cracher dans les tramways ou sur les trottoirs ? C'est dans l'intérêt public, pour la santé public en général. Pourquoi la prohibition a-t-elle été mise en vigueur ? C'est parce qu'elle est un bien pour le pays. Si les gens voulaient boire raisonnablement, le gouvernement ou la législature n'aurait jamais mis cette restriction. C'est dans l'intérêt du public en général que la prohibition a été appliquée. De même pour le prix des peaux et autres articles de première nécessité, si le gouvernement ne s'en occupe pas et ne fait pas de lois pour arrêter ce trafic, nous verrons les peaux monter jusqu'à \$1.00 la livre et même à ce prix les bouchers en gros ne seront pas satisfaits et voudront augmenter encore. C'est ce qui va arriver ici. Nous crions tous pour faire réduire le coût élevé de la vie et le gouvernement a nommé des commissions qui ont fait des rapports, mais avec toutes ces commissions et tous ces rapports nous continuons à voir les prix monter.

Y a-t-il des remèdes convenables à appliquer ? Je ne suis pas un prophète, messieurs, et je ne tiens pas à être considéré comme tel, mais comme il faut suggérer des remèdes, je puis en indiquer un qui est le suivant : Si les Etats-Unis ne veulent pas adopter quelque loi sévère pour arrêter la hausse des prix, comme nous n'avons aucune autorité sur le gouvernement des Etats-Unis, nous n'avons qu'à faire une loi au Canada et mettre un embargo sur nos peaux brutes et ouvrées et fixer un prix minimum.

Vous avez tous remarqué que je n'ai pas dit un mot des bouchers de Toronto ou des bouchers canadiens. Sont-ils réellement des profiteurs ? Non, les bouchers canadiens ne sont pas entièrement responsables des prix élevés des peaux. Ils sont comme de bons moutons, ils suivent leur berger, ils suivent les bouchers de Chicago, et ils fixent des prix basés sur ceux du marché de Chicago. Si le tanneur canadien veut acheter des peaux, il s'adresse au boucher canadien et on lui dit que le prix est tant, parce qu'on peut obtenir autant de l'autre côté de la frontière.

Maintenant, si nous avons un embargo, com-

me nous en avons eu pendant la guerre, et un prix maximum fixé sur les produits canadiens, comme nous en avons en temps de guerre, telle chose ne se produirait pas. L'ennemi que nous avons provient de ce que nos peaux s'en vont aux Etats-Unis et nous devons lutter pour les retenir ici. Si on mettait un embargo, cela serait un des remèdes et je ne vois pas pourquoi on ne le met pas. Prenez l'Angleterre, nous sommes sujets anglais, nous aimons à copier l'Angleterre: L'Angleterre est entrée en guerre, le Canada est entré en guerre. L'Angleterre avait un embargo sur ses peaux, pourquoi n'en n'aurions-nous pas un ? Ce qui est bon pour l'Angleterre doit être bon pour le Canada. Prenez maintenant l'Australie. Jusqu'à il y a un mois, l'Australie avait un embargo sur les peaux, et lorsque cet embargo a été levé il y a environ un mois, ce ne fut qu'à la condition que les tanneurs et les fabricants de chaussures devraient être approvisionnés suivant leurs besoins, avant qu'on permette l'exportation. On doit penser au pays avant d'expédier le surplus au dehors. Je suis en faveur de cela. Les douanes ont le contrôle des peaux et doivent protéger les industries domestiques.

Pour conclure, messieurs, je ne voudrais pas vous retenir trop longtemps, je pense que ce commerce d'exportation peut être arrêté pour la raison que le prix élevé des matières premières nous empêchera de faire des affaires en Europe, et les européens ne nous achètent pas de marchandises pour nos beaux yeux, mais ils nous les achètent parce qu'ils en ont besoin, mais à un certain prix. Si notre prix est exorbitant ils achèteront où ils trouveront le meilleur marché et s'adresseront à nos concurrents pour les approvisionner. Nous avons l'Angleterre qui est un concurrent sérieux sur le continent, quand nous parlons de continent, cela signifie la France, la Belgique, l'Angleterre et toutes ces régions—l'Espagne est aussi un gros concurrent. Ces pays ont encore un avantage sur l'Amérique et le Canada, c'est que les taux de fret sont plus bas et ils ont encore l'avantage d'être plus vite sur le marché parce qu'ils sont plus près.

Si nous ne réglons pas cette question importante, le Canada va perdre ce commerce d'exportation, mais si nous avons un embargo sur les peaux, l'exportation des cuirs et chaussures ne fera pas augmenter ces articles ici, parce qu'en fait il y a un surplus de peaux dans ce pays, capable de répondre à toutes les demandes, si nous pouvons garder toutes les peaux du pays et les empêcher d'être expédiées aux Etats-Unis. Le prix baisserait et l'exportation des cuirs et chaussures continuerait, parce que nous serions en meilleure position pour approvisionner le commerce de cuir.

POUR EMPECHER LA CHAUSSURE DE CRIER PENDANT LA MARCHÉ.

Etude critique d'une invention américaine

Notre confrère l' "American Shoemaking," expose à ses lecteurs un nouveau brevet, déposé par M. Irving L. Keith, et relatif à un moyen d'empêcher le bruit désagréable que font certaines chaussures pendant la marche.

Cet article ne traite que le cas où l'on veut remédier au frottement des deux parties d'une double semelle nous pourrions dire en l'occurrence d'une triple semelle puisqu'une chaussure en cousu trépointe est parfois déjà indûment dénommée: "A double semelle".

Description de l'invention américaine

L'inventeur préconise l'emploi d'une poudre telle que le talc, et l'objet du brevet est un moyen grâce auquel cette poudre puisse être appliquée d'une manière pratique et efficace entre les parties susceptibles de frotter les unes contre les autres, et ceci sans augmenter le coût de la façon.

Dans ce but, une enveloppe constituée par une matière très mince pouvant se déchirer facilement et contenant une quantité convenable de poudre est insérée au moment voulu entre les deux semelles.

Telle est l'invention américaine.

Nos lecteurs savent également qu'un entre deux de caoutchouc ou de liège bien soudé à la semelle extérieure par la colle de caoutchouc donne aussi d'excellents résultats.

Il est un fait bien connu que le bruit en question provient plus souvent encore du frottement du cambriou ou du remplissage lorsqu'on emploie dans ce but, le cuir, la peau ou le carton. Aussi nous ne saurions trop recommander les cambriou en bois ou en métal, ainsi que le remplissage en mastic à base de liège et de goudron pour le cousu-trépointe, et le remplissage en feutre goudronné pour le cousu Blake.

Ces deux procédés ont en outre l'avantage d'imperméabiliser le semelage jusqu'à un certain point.

LA PERTH SHOE AGRANDIT SA FABRIQUE.

Pour faire face à la demande sans cesse croissante pour ses lignes dans la province de Québec, la Perth Shoe Company, de Perth, Ont., se voit dans l'obligation d'agrandir sa manufacture actuelle. Avec ses nouvelles additions, la compagnie aura plus de facilités pour répondre aux besoins de sa clientèle et il en résultera des avantages mutuels.

Le caoutchouc et ses rapports avec le commerce de la chaussure

Par M. R. H. Greene, de la Compagnie Gutta Percha and Rubber Ltd.

M. Greene donne quelques raisons pour lesquelles le prix des caoutchouc n'a pas autant augmenté que celui des autres articles de première nécessité.

M. le Président, MM. les membres de l'Association Nationale Canadienne des détaillants de chaussures,

Je n'ai que quelques mots à vous adresser aujourd'hui, la présence de mon nom au programme est quelque peu accidentelle, car on espérait la présence de M. Jamieson, Président du "Dominion Rubber System" et j'ai été fort désappointé d'apprendre qu'il ne pouvait venir. Il avait préparé un discours très soigné sur la question du caoutchouc, mais il ne m'en a pas laissé de copie. Je me serais certainement fait un plaisir de le lire.

Je me sens tout à fait chez moi devant une réunion de marchands de chaussures, car je me suis occupé de cette industrie d'une façon ou d'une autre, je ne dirai pas depuis un siècle, mais certainement depuis au moins un demi-siècle. Je doute qu'il y ait personne dans cette pièce qui puisse dire qu'il s'est occupé de cette industrie depuis aussi longtemps et je me sens encore très fort. Pendant de nombreuses années je me suis occupé de la fabrication des chaussures de cuir, mais depuis 25 ans j'ai été attaché à l'industrie du caoutchouc que je considère comme très, très intéressante.

J'ai été prié de dire quelques mots sur la question du caoutchouc, qui est un sujet d'actualité par un jour humide comme aujourd'hui, et je dois dire que le caoutchouc est un produit naturel très intéressant. Il entre plus ou moins dans toutes les industries du monde. Je crois qu'il n'y a que très peu d'industries qui n'emploient pas le caoutchouc. Le caoutchouc a aidé à gagner la guerre. Je viens de lire un long article à ce sujet qui démontre d'une façon étonnante comment la possession de tout le caoutchouc dont les Alliés avaient besoin leur a permis de mener à bien des opérations qui autrement auraient été infructueuses et comment d'un autre côté le manque de caoutchouc a empêché l'ennemi de faire beaucoup de choses qu'il aurait voulu entreprendre.

Je connais peut-être quelque chose sur la question du caoutchouc. Mais je me plais aussi à dire que ce que je ne sais pas pourrait remplir une vaste bibliothèque. Il y a cependant quelques points que je connais. J'ai été prié d'expliquer pourquoi le caoutchouc s'est maintenu à un prix relativement bas durant toute la durée de la guerre

et même depuis la guerre, tandis que tous les articles avaient atteint des prix fabuleux. Il y a une vingtaine d'années la production totale du caoutchouc brut, c'est-à-dire caoutchouc récolté dans les jungles de l'Amérique du Sud, arrivait dans le voisinage de cinquante mille tonnes. Si nous ne devons compter que sur cinquante mille tonnes aujourd'hui les pneumatiques d'automobiles seraient d'un prix absolument inabordable, les chaussures en caoutchouc seraient un luxe réservé à la classe riche, et cela serait un état de choses bien regrettable, car la Providence, dans sa sagesse, a décidé que les chaussures de caoutchouc étaient nécessaires à la santé.

Il y a une quarantaine d'années, le Brésil, la patrie du meilleur caoutchouc, était très jaloux de ce caoutchouc et défendait l'exportation des graines de caoutchouc. Cependant deux Anglais énergiques réussirent à sortir en contrebande une quantité considérable de graines et une partie fut transportée en Angleterre. Elles y poussèrent, mais n'y prospérèrent pas et l'on convint que le climat humide ne convenait pas à leur croissance convenable ni à la production du caoutchouc. On transporta alors ces graines à Ceylan dont le climat fut reconnu favorable et exactement ce qu'il fallait. C'est de là que naquit l'immense spéculation sur le caoutchouc. Des millions furent investis, des millions furent perdus. Mais en 1900, le caoutchouc de plantation, c'est-à-dire le caoutchouc planté scientifiquement, récolté scientifiquement, était produit pour les usages du commerce en quantité considérable. Il y a aujourd'hui en culture quelque chose comme deux millions et quart d'acres plantés en caoutchouc et quelque chose comme plus de 325 millions de dollars investis dans cette industrie. Le plus beau de tout cela c'est que 85% de cette production poussent sous le pavillon britannique. Vous pouvez ainsi comprendre pourquoi l'Angleterre, pendant la guerre, a eu le contrôle absolu du marché du caoutchouc. Même les Etats-Unis, qui employent 66% de la production totale du caoutchouc du monde entier, furent obligés d'obtenir tout leur caoutchouc au moyen de permis de la Grande Bretagne, permis que la Grande Bretagne accordait à ses alliés, mais beaucoup d'entre eux ne purent pas avoir de caoutchouc.

Si la production du caoutchouc a énormément augmenté en passant de 60 milles tonnes à 300 mille tonnes, la consommation de cet article a augmenté considérablement et cependant la production a pu y satisfaire.

On me demande maintenant, pourquoi, tandis que le prix du caoutchouc n'augmentait pas, le prix des chaussures en caoutchouc a tant monté. J'ai demandé à notre surintendant ce qu'il avait à dire et il m'a déclaré que les autres articles qui entrent dans la fabrication des chaussures en caoutchouc, tels que le coton, etc., avaient considérablement augmenté. Il a noté des augmentations de 50% et d'autres qui ont atteint 400%. Ensuite vient la question de l'augmentation de la main d'oeuvre. Nous avons augmenté notre échelle de salaires jusqu'à ce que nous en ayons été fatigués. A ce point de vue j'ai été fort intéressé par ce que m'a dit M. Scott au sujet de la production. C'est ce que nous essayons tous de faire, mais nous ne pouvons pas avoir assez de main d'oeuvre. Il ne faut pas d'inactivité aujourd'hui. Nous avons toujours besoin d'ouvriers. L'année dernière nous avons eu le plus grand nombre de commandes que nous ayons jamais. Cette année cela s'est un peu ralenti. Nous n'en sommes pas du tout découragés, car cela nous permettra de remplir nos commandes. Naturellement, lorsque les ordres sont réduits nous pouvons le faire. De fait, nous pourrions vendre tout ce que nous fabriquons sur les marchés étrangers. Nous avons fait quelque chose dans ce sens, parce que de tous côtés nous sommes engagés à exporter.

Voilà tout ce que j'ai à dire. Cependant, en ma qualité de représentant, car je présume être ce représentant, des fabricants de chaussures de caoutchouc, je souhaite aux délégués de cette Convention une chaleureuse bienvenue dans cette grande cité. Je pense que c'est une grande cité. Nous ne sommes pas très fiers de quelques-unes de nos rues commerciales, mais nous sommes fiers de nos rues résidentielles, et si, par hasard, quelqu'un de vous va visiter un de nos terrains de golf, il verra qu'ils sont un véritable rêve. Je souhaite seulement que les travaux de cette convention soient couronnés de succès et que la première convention que nous tenons actuellement, soit une des meilleures.

Le Président. — Je suis certain d'être l'interprète de tous les membres présents en déclarant que nous sommes grandement reconnaissants à M. Greene du discours et des renseignements qu'il a bien voulu nous donner sur la situation du caoutchouc et si vous voulez m'accorder une couple de minutes, nous pourrions terminer les quelques questions commerciales qui restent.

Les membres suivants ont été nommés dans le comité des Résolutions: MM. Blachford, de Toronto; Adelstine, de Montréal; La Sueur, de Sarnia; Cook, de London; Stephens, d'Ottawa, et les suivants ont été nommés au Comité des Nominations: MM. McElroy, d'Ottawa; Burnill, de Toronto; Wright, de Strathroy; Foley, de Bowmanville; Forbert, de Lindsay et Acton et Cook, de Toronto.

BON FIL ET BONNE POIX.

Le fil et la poix doivent toujours être assez bons pour ne pas devenir la partie la plus faible de la chaussure.

En faisant un point avec du bon fil poissé soit pour coudre le semelage ou les lourdes tiges, le bon fil et la bonne poix sont des nécessités fondamentales et c'est une erreur d'essayer de faire des économies sur ces articles.

Le mot bon concernant la qualité du fil ou de la poix doit être pris relativement, car il est en relation avec la qualité de la chaussure. L'on ne peut en effet employer du fil ou de la poix, ou les deux, de toute première qualité pour les chaussures du prix le moins élevé. Les articles faits pour se vendre à bas prix possédant des qualités inférieures de matières et comme semelles et comme tiges on ne peut exiger pour eux la même qualité de fil et de poix que pour les articles se détaillant très cher.

Le fil et la poix employés à la piqûre d'une chaussure doivent être proportionnés à la qualité de la chaussure de manière que les coutures qui réunissent les différentes parties de la chaussure ne soient pas le point le plus faible de celle-ci.

C'est peut-être là la meilleure définition que l'on puisse faire de la qualité du fil et de la poix à employer sur une chaussure déterminée. "Les points doivent être assez bons pour ne pas devenir la partie la plus faible de la chaussure."

C'est une erreur d'employer un fil inférieur et de la poix de bonne qualité car cette qualité de la poix ne peut pas remplacer celle manquant au fil, la réciproque est également vraie car, quelle que soit la qualité du fil, si celle de la poix n'y correspond pas les points se relâcheront, il y aura frottement du fil et les points casseront.

Il faut aussi bien se mettre dans l'esprit qu'aucun fil n'a encore été produit qui dispense de l'emploi de la poix. C'est pourquoi tous les fils exigent une bonne poix pour donner un bon maintien aux points. On peut économiser sur le fil, mais une poix médiocre est une source de faiblesse pour ces points.

CHAUSSURES SUR COMMANDE.

Monsieur Léopold Brisé, St-Césaire, P. Q., marchand de chaussures, claques, valises, etc., faisant chaussures sur commande, et réparations de toutes sortes.

A VENDRE

Un système de ventes à crédits (McCaskey) 420 comptes, en parfait ordre; aussi bon qu'un neuf. Raison de vente: Ne faisons plus de crédits. Veuillez vous adresser à D. Bégin & Cie, Ste-Germaine, B. P. Lac Etchemin, Co. Dorchester, P. Q. 2f.

L'uniformité des cartons

Par James W. Jupp.

Une question importante qui se discute depuis une trentaine d'années et qui n'est pas encore réglée.

Je vais vous lire une lettre de l'association Nationale des Fabricants de boîtes en carton de Philadelphie, dont le secrétaire donne obligeamment quelques détails intéressants sur cette question. Cette lettre dit :

Dimensions des boîtes à chaussures. — Des efforts appréciables ont été faits pendant les travaux d'urgence de la Division de conservation du Bureau des Industries de guerre pour arriver à une échelle uniforme des dimensions pour les boîtes à chaussures.

Beaucoup de fabricants de boîtes ont été déçus de ce que cette uniformité n'ait pas été mise en application, ce qui les aurait exemptés de fournir de petits lots spéciaux qui comportent plus de travail et entraînent une perte de matériel.

L'enquête faite à ce sujet par la Division de Conservation a démontré l'extrême difficulté de faire accepter des tailles uniformes compatibles avec tous les intérêts en jeu.

Le 11 novembre le plan pour l'adoption de tailles uniformes n'était pas prêt à être mis en pratique par le Bureau des Industries de guerre, mais les renseignements recueillis jusqu'à cette date donnent l'échelle suivante:

CARTONS

	Longueur.	Largeur	Profond.
Bottines d'hommes	13 $\frac{1}{8}$	8 $\frac{7}{8}$	4 $\frac{5}{8}$
Souliers d'hommes	12 $\frac{3}{4}$	6 $\frac{1}{2}$	4 $\frac{1}{8}$
Garçonniets et jeunes gens	11 $\frac{1}{4}$	6	3 $\frac{3}{4}$
Petits hommes	10 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{4}$	3 $\frac{1}{2}$
Dames	12 $\frac{1}{2}$	5 $\frac{1}{4}$	3 $\frac{1}{2}$
Demoiselles	10 $\frac{1}{2}$	4 $\frac{3}{4}$	3 $\frac{1}{8}$
Bottines d'officiers	22	13	4 $\frac{1}{2}$
Enfants	8 $\frac{1}{4}$	4 $\frac{1}{2}$	2 $\frac{3}{4}$

Ce renseignement est donné à cause de l'intérêt général porté à la question, mais il faut bien comprendre que les tailles indiquées n'ont pas été recommandées par le Bureau des Industries de guerre bien que ce soient les tailles prévues au projet tel qu'il existait à la date du 11 novembre.

Tous les efforts subséquents pour l'uniformisation doivent être faits par les industries intéressées.

M. Acton. — Je pense que l'idée du comité, en mettant cette question au programme, a été de savoir si les détaillants avaient quelque penchant pour l'uniformisation. Vous devez vous rappeler que les manufacturiers de chaussures à leur convention de Montréal ont discuté la question et ont passé une résolution en sa faveur. Je pense que l'on devrait exprimer un avis sur la question de savoir s'il est désirable d'avoir des cartons uniformes. Je dois dire que cette question n'a cessé d'être discutée depuis 25 ou 30 ans.

M. Rising. — Je pense que la question devrait être examinée et je crois que ce serait une bonne idée pour le comité de voter une résolution qui serait transmise à l'association des Manufacturiers. Je propose que la question soit soumise au Comité de Résolutions de voter une résolution sur ce sujet.

M. Adesline. — Avant de prendre un vote sur une pareille question, il serait préférable d'avoir l'opinion de tous les membres présents sur la question de l'uniformisation des cartons. Avant que le Comité de résolutions puisse décider de prendre une résolution pour ou contre, je pense qu'il serait nécessaire d'en arriver d'abord à une conclusion. C'est une question qui a été discutée en Canada depuis de nombreuses années, ce qui démontre qu'elle a son importance.

M. Rising. — Je pense que c'est une question que l'association doit examiner, si nous avons quelque idée au sujet des cartons. Nous n'avons pas besoin de nous occuper des mesures, c'est l'affaire des manufacturiers.

M. Aelstine. — Je ne parle pas d'une façon particulière de la taille des cartons, je parle spécialement de leur uniformisation.

M. F. R. Foley de Bowmanville, Ont. — Je seconde cette motion. Je me souviens que "Shoe and Leather Journal" m'a demandé d'écrire un article sur ce sujet. C'est une question à laquelle je m'intéresse depuis longtemps. Prenez, par exemple, les boîtes pour chaussures de garçons, Elles sont faites de la même longueur et de la même largeur que celles employées pour les chaussures d'hommes. Je pense que si on les faisait un peu plus longues et un peu plus étroites, cela vaudrait mieux. De même pour les boîtes pour pantouffles de dames. Il faut nous rappeler que nos royons ont tous la même dimension et que ces larges boîtes nous font perdre un espace appréciable.

Le Président. — Vous avez entendu la motion, messieurs, que décidez-vous ?

Adopté.....

Rendez votre commerce plus payant.

Par F. W. Stewart.

Un discours des plus profitables qui a excité un grand intérêt et a donné lieu à une vive discussion.

Les hommes se mettent dans les affaires à leur compte et y placent leur argent, avec le désir et l'ambition d'établir leur commerce sur des bases rémunératrices et de réussir comme hommes d'affaires. Un commerce n'a pas de succès s'il ne produit pas de bénéfices.

Pour produire des bénéfices, un commerce doit rapporter un pourcentage raisonnable de bénéfices, toutes dépenses payées. Je considère qu'un bénéfice net de 10% sur le prix de vente est juste et acceptable dans des conditions normales.

90% des hommes qui débutent dans les affaires ne réussissent pas parce qu'ils n'ont pas exploité leur commerce sur une base de bénéfice.

La raison de l'insuccès de tant de commerçants n'est pas due au manque d'affaires, mais au manque de connaissance des méthodes convenables pour diriger un commerce sur une base capable de produire un surplus sur les dépenses.

En général le commerçant va travailler jour et nuit, pendant six jours de la semaine, beaucoup vont priver leur famille du confort de la vie pour pouvoir payer leurs factures à échéance, et même dans ces conditions beaucoup sont incapables de faire honneur à leurs obligations.

Quels sont les principes fondamentaux qui permettent à un homme de créer un commerce qui progresse et qui paye ?

Je classerai les facteurs principaux dans l'ordre suivant :

1. Méthode correcte de calculer le bénéfice.
2. Détail de vos dépenses.
3. Division de votre magasin en rayons.
4. Renouvellement fréquent du stock.
5. Commis de bonne tenue et bons vendeurs.
6. Publicité loyale.
7. Achat de marchandises fabriquées par des compagnies de bonne réputation.
8. Etalage et arrangement du magasin convenables.

Remplissez votre commerce de votre propre personnalité et inculquez-la aussi fortement que possible à vos commis, de façon à ce que les gens de votre ville ou de votre cité tiennent à dépenser leur argent dans votre magasin, plutôt que dans d'autres.

A cela ajoutez le bon service, et votre commerce doit prospérer.

Dans le temps limité dont je dispose, je vais m'étendre seulement sur trois points du commerce

de détail, qui, à mon avis, sont ceux qui affectent le plus sérieusement les bénéfices d'un commerce. Ce sont :

- Le calcul des bénéfices.
- Le détail des dépenses.
- La division du magasin en rayons.

Calcul des bénéfices.

Le calcul des bénéfices est sans aucun doute le facteur le plus important du commerce, et cela pour deux raisons. D'abord parce que vous ne pouvez pas gagner d'argent dans votre commerce si vous ne vendez pas votre marchandise avec un bénéfice dépassant vos dépenses et vos frais. Ensuite pour la raison que beaucoup de marchands calculent mal leur bénéfice.

S'il y a quelques marchands dans cette assistance qui calculent leurs bénéfices sur une base incorrecte, et si je puis montrer seulement à l'un d'eux qu'il se trompe, je considérerai que ma conférence a été de quelque valeur.

En discutant la question de bénéfices avec des marchands pendant de nombreuses années, j'ai remarqué que la plupart d'entre eux avaient pour habitude de calculer leur bénéfice sur le prix de facture et de calculer leurs dépenses sur le prix de vente. C'est là une erreur fatale qui est la cause de la plupart des insuccès.

C'est l'habitude générale de calculer les dépenses sur le prix de vente. C'est comme cela que cela doit se faire. Mais les bénéfices doivent être calculés sur la même base. Vous ne pouvez pas calculer les dépenses d'une façon et les bénéfices d'une autre. Vous devez calculer les deux de la même manière.

Le premier point que je veux faire remarquer, c'est que 50% d'augmentation sur le prix d'achat ne vous donne pas 50% de profit brut.

Si vous achetez des chaussures pour \$4.00 et que vous les vendez \$6.00, vous aurez 50% ou 2.00 de différence sur votre prix d'achat. Puisque vous avez basé vos dépenses sur votre prix de vente de \$6.00, vous devez calculer le pourcentage que vous donne cette différence de \$2.00 sur ce prix de vente. Nous trouvons que \$2.00 est exactement le tiers de \$6.00, votre bénéfice brut sur la vente est donc de 33 1/3%.

Si vos dépenses sont de 30% votre bénéfice net est donc de 3 1/3 pour 100.

Si toute votre marchandise est marquée sur cette base et que vos dépenses sont telles qu'indiquées, votre bénéfice net sur les ventes de l'année sera de 3 1/3%, à condition toutefois que toutes vos ventes soient faites aux prix de vente réguliers. ce qui n'est pas exact, car une certaine partie de vos ventes sont toujours faites en-dessous du prix régulier.

Rappelez-vous que c'est le prix auquel vous vendez votre marchandise qui fait le montant total de vos ventes de l'année. Les prix d'achat n'ont aucun effet sur votre chiffre d'affaires.

Les dépenses et les bénéfices peuvent être calculés sur le prix d'achat, si on le désire, mais le prix de vente convient mieux, car il est plus facile de calculer sur le prix de vente que sur le prix d'achat de tous les articles vendus pendant un jour, un mois ou un an. Le résultat sera le même que vous vous serviez d'un chiffre ou de l'autre, mais le point principal est que vous vous serviez des mêmes chiffres pour calculer les dépenses et les profits. Je ne pourrai trop le répéter.

Une méthode simple et rapide de calculer le pourcentage de bénéfice que vous faites sur une article est de soustraire le prix d'achat du prix de vente, d'ajouter deux zéros à la différence et de diviser le chiffre ainsi trouvé par le prix de vente pour obtenir le pourcentage. Par exemple:

Prix de vente	\$6.00
Prix d'achat	4.00

Différence	2.00

Pourcentage $200 : 6 = 33.333$ ou $33 \frac{1}{3}\%$

Je tiens à vous démontrer que 50% d'augmentation sur le prix d'achat ne vous donne pas 50% de bénéfice brut, et que 100% d'augmentation ne vous donne pas 100% de bénéfice brut.

Si vous achetez une paire de chaussures à \$3.00 et que vous la revendez \$6.00, votre augmentation sur le prix d'achat est de 100%. Si vos dépenses sont de 50% du prix de vente, cela vous coûtera \$3.00 pour vendre ces chaussures. Comme vous calculiez que vous faisiez 100 pour cent, cela voudrait dire que vous faisiez 50% après avoir payé vos dépenses de 50%. Mais nous trouvons que lorsque vous avez payé vos dépenses de 50% (sur le prix de vente) il ne vous reste que \$3.00, soit le prix que vous avez payé pour les chaussures. Vos 50% de dépenses ont absorbé vos 100% que vous aviez ajouté à votre prix d'achat et qui d'après votre calcul devait vous donner 50% de bénéfice net, vos dépenses une fois payées.

Il est utile de se rappeler les chiffres suivants :

- 100% d'augmentation sur le prix d'achat donne 50% de bénéfice brut sur le prix de vente.
- 50% d'augmentation sur le prix d'achat donne $33 \frac{1}{3}\%$ de bénéfice brut sur le prix de vente.
- $33 \frac{1}{3}\%$ d'augmentation sur le prix d'achat donne 25% de bénéfice brut sur le prix de vente.
- 25% d'augmentation sur le prix d'achat donne 20% de bénéfice brut sur le prix de vente.

Calculez vos bénéfices sur le prix de vente, sur lequel vos dépenses sont basées et vous saurez où sont passés à la fin de l'année les bénéfices que vous comptiez faire mais que vous ne faisiez pas.

Si vous voulez obtenir un pourcentage déterminé de bénéfice net en dehors de vos dépenses ajoutez le pourcentage de bénéfice net

à votre pourcentage de dépenses, déduisez le total de 100, puis divisez le pourcentage total de vos dépenses et de votre bénéfice par la différence ainsi trouvée. Vous obtiendrez le pourcentage à ajouter à votre prix d'achat. Supposons que vos dépenses sont de 30% et que le bénéfice net que vous désirez réaliser est de 10%, nous aurons :

Dépenses	30%
Bénéfice désiré	10%

	40%

$100 - 40 = 60$ $4000 : 60 = 66,66$ ou $66 \frac{2}{3}\%$

Le résultat montre qu'il faut ajouter $66 \frac{2}{3}\%$ au prix d'achat pour obtenir 40% de bénéfice brut: 30% pour les dépenses et 10% pour le bénéfice net.

Comme preuve, ajoutons $66 \frac{2}{3}\%$ à un prix d'achat de \$4.00 soit \$2.67, ce qui nous donne un prix de vente de \$6.67.

Prix de vente	\$6.67
Prix d'achat	4.00

	\$2.67

$267 : 6.67 = 40\%$.

Cela montre que si vous payez \$10.00 une paire de chaussures et que vos dépenses sont de 30% et que vous désirez un bénéfice net de 10%, il faut que vous vendiez chaque paire \$16.66 pour vous laisser un bénéfice net de 10%. \$6.66 représente $66 \frac{2}{3}\%$ de \$10.00, prix d'achat et 40% de \$16.66, prix de vente.

Si vous achetez des chaussures \$4.00 et que vous les revendez \$12.00, vous ne réalisez pas 200% de bénéfice brut, vous avez 200% d'augmentation sur le prix d'achat. Votre bénéfice brut est de $66 \frac{2}{3}\%$ ou \$8.00 qui est $66 \frac{2}{3}\%$ de \$12.00 votre prix de vente.

Si nous acceptons cette façon de calculer les bénéfices, il est impossible de faire 100% de bénéfice brut. Du moment qu'un article coûte quelque chose, avec cette façon de calculer, on trouvera toujours moins de 100% à quelque prix qu'on le vende

Exemple:

Prix de vente	100
Prix d'achat	1

$9900 : 100 = 99\%$. . . 99

Calcul des dépenses.

Je compte que les dépenses d'une cordonnerie sont en moyenne de 28 à 33% du chiffre des ventes. Ce qui signifie qu'une augmentation de 50% sur le prix d'achat arriverait à peine à couvrir les dépenses du magasin, et ce qui semble indiquer qu'il faut ajouter au moins 60% au prix d'achat pour laisser un bénéfice net raisonnable.

Assurez-vous de bien comprendre toutes vos

dépenses, lorsque vous calculez ce que vous coûte votre commerce. Il faut les détailler à peu près sur la base suivante, sous le titre des estimations. J'ai calculé le pourcentage de chaque dépense sur un chiffre d'affaires de \$50,000. Ils ne sont certes pas absolument exacts, mais ils servent à montrer le système que l'on doit employer pour tenir compte et surveiller les dépenses. Dans la colonne "Actuelles" les dépenses totales d'un marchand de chaussures dont le chiffre d'affaires est de \$51,000.

	Estimation		Actuelles	
Allocation du patron	8%	\$4,000	9%	\$4,800
Personnel	7%	3,500	5½%	2,750
Loyer	4%	2,000	2%	1,000
Publicité	3%	1,500	1%	500
Assurance	1%	500	1%	500
Lumière et chauffage. ½%	½%	250	½%	250
Dépréciation	2½%	1,250
Transports	½%	250	½%	250
Livraison	1½%	750	½%	250
Mauvaises créances	1%	500
Frais généraux: Intérêt, livraison, nettoyage, cordes, etc	1%	500	1%	500
	30%	\$15,000	21%	\$10,800

N'oubliez pas de comprendre dans vos dépenses vos propres émoluments. C'est là une dépense de votre commerce tout aussi bien que le salaire d'un de vos commis.

Si vous êtes propriétaire de votre magasin, payez-vous un loyer en rapport avec les loyers des magasins de votre localité. C'est une dépense légitime et vous avez droit à ce revenu. Si vous n'étiez pas propriétaire, vous devriez payer loyer. Si votre argent n'était pas placé dans votre magasin, vous le placeriez ailleurs où il vous rapporterait un intérêt équivalent au loyer que vous auriez à payer pour votre magasin.

Contrôlez vos dépenses, voyez à ce que chacune ne dépasse pas son pourcentage établi. Tâchez de réduire vos dépenses, d'augmenter constamment vos ventes, un pourcentage correct de bénéfices bruts, un renouvellement fréquent de votre stock, tout cela rendra votre commerce prospère et profitable.

Diviser votre stock en rayons.

Je considère qu'il est très facile de diviser en rayons un magasin de chaussures. Je ferai quelque chose dans ce genre: Bottines d'hommes, souliers d'hommes, bottines de femmes, souliers de femmes, chaussures d'enfants, fournitures, cirages, lacets, etc. . . . rayons de réparations.

Voyez de près à tous les détails de votre commerce de façon à vous rendre compte que tous vos rayons vous rapportent de l'argent. Si quelques rayons ne montrent pas leur pourcentage voulu de ventes, si le stock de quelques-uns sont trop forts

pour leur chiffres d'affaires, si l'on fait trop de ventes à prix réduits, faites votre affaire d'en connaître la raison, faites marcher chaque rayon sur sa base. Votre inventaire semestriel vous fera voir si tous les rayons sont payants si vous n'avez pas un système qui puisse vous donner des résultats à de plus fréquentes intervalles.

Surveillez votre publicité. Ne payez pas des pages entières dans les journaux parce que vos concurrents font de même si cela n'est pas en rapport avec vos moyens. Une publicité mal dirigée peut souvent coûter plus que les bénéfices d'une vente qui autrement aurait pu rapporter de bons profits.

Il est bon de se rappeler qu'une grosse journée de vente ne signifie pas toujours des ventes satisfaisantes. Si entre les dépenses excessives et les prix réduits, les profits sont éliminés, vos ventes de la journée se réduisent à néant. Vous ne serez pas plus avancés à la fin de la journée que vous ne l'étiez le matin et des ventes semblables vous empêchent d'obtenir un rendement satisfaisant à la fin de l'année.

Lorsque vous faites l'inventaire, ne prenez aucune marchandise à son prix d'achat, elle est dépréciée parce qu'elle n'est plus de mode, parce que les tailles ne sont plus assorties, ou pour tout autre raison qui ne vous permettra pas de la vendre avec un bénéfice régulier. Entrez la dans votre inventaire pour le prix qu'elle vaut, ce qui vous permettra d'y ajouter votre augmentation ordinaire et vous laissera votre bénéfice ordinaire lorsque vous la vendrez.

Lorsque vous inventoriez des marchandises en-dessous de leur prix d'achat, placez la différence dans un compte de réserve spéciale, pour l'assurance. Votre stock doit toujours être assuré sur la base du prix coûtant.

En résumé, voici mes recommandations :

Assurez-vous que vos bénéfices sont calculés correctement. Détaillez vos dépenses et assurez-vous qu'elles sont toutes comprises dans le total.

Divisez votre magasin en rayons, ce n'est pas seulement avantageux, c'est aussi intéressant.

Rendez-vous compte de votre situation financière au moins deux fois par an.

Ne laissez pas accumuler de stock mort sur vos tablettes.

Réduisez votre stock autant que possible, en tenant compte de vos ventes.

Gardez-vous de vendre trop de marchandises à prix réduit.

Ayez un service assez bon pour qu'un client qui vient une fois chez vous, devienne un client régulier.

Soyez loyal dans toutes les déclarations que vous ferez soit aux clients directement, soit dans vos annonces. Vous ne pourrez faire autrement que d'avoir un commerce qui paie bien, que vous aurez

plaisir à conduire, ce qui vous donnera la satisfaction de savoir que vous êtes le propriétaire d'un commerce qui est basé sur des méthodes modernes et efficaces.

Rien n'est plus agréable que de savoir que vous avez la connaissance et l'habileté voulues pour rendre votre commerce payant.

M. Smythe, Toronto. — Puis-je demander à M. Stewart combien de fois il faut renouveler le stock ?

M. Stewart. — Tout dépend du genre de marchandises que vous vendez. Je suis d'avis que si vous renouvelez votre stock deux fois par an, cela est généralement considéré comme satisfaisant.

M. Burnhill. — Dans le détail des dépenses, je n'ai pas entendu parler de l'intérêt sur le capital investi.

M. Stewart. — J'ai compris ceci dans les frais généraux et je l'ai compté pour très peu de chose. D'après mon expérience, la plupart des détaillants commencent pour ainsi dire avec rien.

M. Gales. — Où porterez-vous votre taxe sur le revenu ?

M. Stewart. — Je considère plutôt cela comme une chose personnelle.

M. Adelstine. — Si vos frais généraux sont de 30% et que vous désirez faire un bénéfice de 10%, vous devez naturellement calculer un profit brut de 40%. Mais, M. Stewart a-t-il pris en considération qu'un détaillant ne peut pas réaliser 40% pendant douze mois de l'année? En calculant les bénéfices bruts moyens, comment calculez-vous les deux mois réservés aux ventes à prix réduits ?

M. Stewart. — J'ai fait ressortir ce point dans un discours que j'ai adressé à Hamilton devant l'Association des détaillants. Dans les ventes spéciales où les prix sont réduits, disons à 20%, cela ne laissera que 13 1/3% pendant ces deux mois; naturellement les ventes sont plus considérables pendant ces deux mois et pratiquement dans tous les cas les dépenses pendant ces deux mois seront plus grandes, parce que vous prendrez probablement des commis additionnels, de sorte que je pense qu'il vous faudrait 26 semaines de vente à prix régulier pour compenser ce que vous coutera la vente pendant ces deux mois, car vous perdrez environ de 16 à 17%.

Le Président. — Nous devons à M. Stewart une grande reconnaissance pour sa causerie très instructive et je suis persuadé que plusieurs d'entre nous, en rentrant chez eux, vont appliquer à leur grand avantage ce qu'il nous a dit ici aujourd'hui.

NOUVEAU MARIE.

Dernièrement était célébré, à la Chapelle du Sacré-Coeur, le mariage de M. F. V. Henderson, gérant du département des claques de la maison James Robinson, de Montréal. L'heureux couple vient d'arriver d'un superbe voyage de noces dans le bas du fleuve.

LA MAISON GIROUARD Limitée.

La Maison Girouard Limitée, succède à la E. T. Shoe Company, le seul commerce de chaussures exclusivement en gros de St-Hyacinthe et l'un des plus considérables de la Province.

Ce changement de nom, en pleine période commerciale, surprendra agréablement, sans les dérouter, les nombreux clients de cette maison, vieille de près de vingt années. Tout en confirmant le patriotisme pratique de son propriétaire, M. Wilfrid Girouard, ce geste à la française témoigne de ses succès passés et de ses légitimes ambitions pour l'avenir.

Nous tenons à souligner ce fait nouveau dans l'histoire du commerce en notre province, tant il est à l'honneur de celui qui le provoque et tant il mérite l'approbation de la classe marchande comme celle de toute notre population.

Le passé de la E. T. Shoe Company n'avait rien qui pût la faire ressembler, de près ou de loin, aux institutions commerciales britanniques non plus qu'à celles que contrôle le capital anglo-canadien. Obéissant à un mode adopté chez les nôtres et malheureusement favorisé par une confiance plus ou moins justifiée pour les compagnies étrangères, son fondateur, — canadien-français de race et également de sentiment, — lui avait donné une appellation anglaise. Combien de ces institutions financières sont encore chez nous et par nous ainsi habillées à l'anglaise qui n'ont pourtant d'anglais que le nom, et dont la réputation établie par le travail persévérant grandit l'influence de l'opinion en cours sur notre prétendue infériorité au point de vue du commerce et même de l'industrie.

Il appartenait à un jeune compatriote de nous donner l'exemple de la réaction, il lui appartiendra de prouver, grâce à l'administration et à l'encouragement pratique et continu des siens, que le nom français, de préférence à l'anglais, ne peut être préjudiciable aux affaires de son organisation commerciale. Puisse le geste être suivi.

Oeuvre de feu M. L.-A. Guertin, qui la réorganisait en 1913, la E. T. Shoe Company devait ouvrir la carrière de ce jeune homme, qui ne demandait qu'à mettre en activité ses qualités commerciales et à affirmer la sincérité de son patriotisme. En 1909, M. Wilfrid Girouard, qui, étape par étape, devait accepter la responsabilité exclusive et le contrôle absolu de la future maison française, prenait les fonctions de gérant du bureau. Quatre ans plus tard, en 1913, s'imposant par son esprit progressiste et par ses talents évidents, il assumait la charge de gérant général tout en s'associant, pécuniairement, à cette oeuvre que déjà il avait fait sienne.

L'avenir de la compagnie était assuré, le chiffre d'affaires s'affirmant d'année en année jusqu'à dépasser, pour le dernier terme, le demi-million.

Le décès de M. Guertin créa l'inévitable et son

actif associé devint, au mois de mai dernier, l'unique propriétaire de l'importante maison E. T. Shoe Company. Le travail et la persévérance favorisaient le succès.

Aujourd'hui, sans changer l'histoire de son institution, comprenant que celles qui n'en ont point ne méritent pas de vivre, sans en changer l'organisation extérieure ou intérieure, M. Girouard décide de donner une appellation purement française à son oeuvre: la E. T. Shoe Company sera désormais connue et appréciée sous le nom de "La Maison Girouard Limitée".

Ce progrès réalisé n'est pas le seul, quoiqu'immense. Depuis le mois dernier, les bureaux et entrepôts de la E. T. Shoe Company, ou plutôt de La Maison Girouard Limitée, ont été transportés dans l'ancien immeuble du Grand Hotel, offrant un extérieur qui n'a pas, pour une maison de gros bien entendu, son pareil même en Europe, et, un intérieur des plus spacieux et des mieux agencés. Les quelques vingt-cinq mille pieds carrés, superficie totale des planchers, sont amplement suffisants pour recevoir les réserves les plus considérables et les assortiments les plus variés.

"La Maison Girouard Limitée", dans son geste chevaleresque, met en lumière deux de ses vieux employés, artisans dévoués et compagnons fidèles du travail et du succès de M. Girouard: M. Eugène Brais, qui devient vice-président de l'organisation et M. A. V. Blanchard, qui assume les fonctions de trésorier. L'urbanité de M. Brais, le dévouement de M. Blanchard, de même que la courtoisie parfaite des voyageurs et des serviteurs de cette maison en ont fait une institution des plus populaires auprès des clients comme auprès du public en général.

Propriétaire de lignes connues de chaussures: "L'Aristocrate", "La Marquise", "l'Eastern" et même la "Foch", La Maison Girouard Limitée s'est fait une spécialité, depuis quelques années, des bottines et des souliers en canevas blanc, une marchandise qui est appelée à rivaliser avantageusement avec la hausse constante des cuirs et leur rareté. Elle fait également un commerce très considérable de caoutchouc, claques "Maltese Cross".

Les ventes actuelles sont des plus intéressantes, elles indiquent pour le moins combien nos marchands apprécient le service parfait de cette maison nationale. Ils approuveront avec non moins d'enthousiasme le dernier geste qui lui donne définitivement le caractère français.

La réputation enviable de la E. T. Shoe Company est au service de La Maison Girouard Limitée. Ses clients ne peuvent y perdre, notre nationalité y gagne énormément.

CE QUE LE NEGOCIANT EN CHAUSSURES DOIT SAVOIR.

Comment reconnaître la bonne qualité du Cuir? —

Difficulté de reconnaître la qualité du cuir par la seule inspection de la chaussure. — Epreuves qui peuvent donner des indications à ce sujet. —

L'analyse chimique seule, peut donner une certitude, mais les indications à simple inspection ne sont pas négligeables.

Mettant tout d'abord en évidence la thèse que nous allons soutenir, nous poserons en principe qu'il est difficile de se rendre compte de la qualité des matériaux qui composent la chaussure, notamment du cuir lorsque l'on ne possède, pour cette appréciation, que des chaussures fabriquées; et nous disons encore, que l'on ne pourra s'en rendre compte, qu'en démontant cette chaussure et en faisant subir aux différentes parties des épreuves que nous indiquerons plus loin: et enfin, que si l'on veut avoir une certitude, l'analyse chimique seule pourra la donner.

Comment, en effet, pourrait-on vérifier à la simple inspection oculaire si la semelle a été fabriquée au tannage lent ou au tannage rapide? Il est déjà difficile à un personnel de faire la différence lorsque la peau est entière chez le tanneur; à plus forte raison, cela devient-il impossible (disons le mot), lorsque une toute petite partie de cette peau se trouve montée en chaussure, et que sa couleur même a disparu la plupart du temps sous un camouflage ou une teinture.

Nous disons donc qu'en dehors de l'aspect extérieur qui ne peut donner aucune garantie sérieuse, et si l'on ne veut pas démonter la chaussure, on ne peut guère la soumettre qu'aux épreuves suivantes, qui se feront mieux encore en la démontant.

Examen de la Qualité du Cuir de l'Empeigne et de la Semelle.

Pour l'empeigne, soit veau ciré, soit box-calf, soit veau verni, passer le doigt, ou mieux, la boucle d'une clef, sous la peau, en la faisant bomber et tirant à soi; si la fleur du cuir craque trop facilement, c'est là un indice de mauvaise qualité. Encore ne faut-il pas tirer trop brutalement, car on arriverait ainsi à faire suspecter les meilleures fabrications.

Pour la semelle, la doubler doucement; si elle casse sous un angle très ouvert, c'est là un mauvais indice; mais ajoutons qu'elle cassera toujours, lorsqu'on arrivera à un angle plus aigu, et que précisément un des essais officiels de l'Intendance consiste à vérifier jusqu'à quel angle le cuir à semelle peut résister sans casser, à ce doublage, la plus ou moins grande ouverture de cet angle faisant préjuger de la qualité du cuir.

Examen du Cuir d'une Chaussure démontée.

Si la chaussure est démontée, nous l'avons déjà dit, les essais précédents deviennent d'une part plus faciles, et d'autre part, la semelle peut être soumise à d'autres épreuves permettant de déterminer, quoique d'une façon aléatoire, si elle provient d'un tannage rapide ou lent.

On peut pour cela, placer cette semelle entière, ou en morceaux, dans une éprouvette en verre, et la recouvrir d'eau; si au bout d'un certain temps, cette eau se colore très fortement, on peut en déduire que le cuir était très chargé en tannin non combiné, et que probablement: il a été tanné au tannage rapide; faisons cependant la réserve suivante, c'est que tous les cuirs, même les meilleurs, colorent

l'eau dans laquelle on les met à dégorger, et que seule l'intensité de la coloration et sa rapidité, sont susceptibles de donner des indices.

D'autres épreuves encore, telle la pénétration plus ou moins rapide de l'eau dans le cuir, peuvent donner des indications sur la qualité; mais nous sommes amenés à dire en terminant, ce que nous avons dit au début de cet article, que seule l'analyse chimique peut donner une certitude sur la qualité du cuir. C'est volontairement que nous n'avons pas parlé de l'usage comme criterium de la qualité, car outre que l'on peut faire de mauvaises chaussures avec du bon cuir, le lecteur aurait cherché au bas de ces lignes la signature de La Palisse, tandis qu'il devra y trouver celle de

Un Tanneur.

Ventes en Solde de fin de Saison

Quelques semaines avant la fin d'une saison, le détaillant en chaussures commence à se demander quelle figure feront les articles qui vieillissent en même temps que la saison elle-même.

Il se dit que certaines parties de son stock constitueront, sinon des non valeurs, tout au moins des valeurs dépréciées, et qu'il lui faut convertir ce stock en espèces sonnantes le plus vite possible.

Mais comment récupérer le plus d'argent avec le moins de dépenses ?

Telle est la question.

Quand le détaillant au plus fort de la saison est dans le feu de la vente, il pense peu aux articles qui ne se vendent pas. Mais lorsque, la saison s'écoulant, les ventes diminuent, il commence à étudier comment est composé son stock.

Un détaillant en chaussures s'avisa un jour de passer en revue tous les invendus qu'il avait dans son magasin. Comme ses affaires avaient toujours été prospères, il ne s'était guère occupé jusque là des articles qui s'accumulaient dans ses cartons, mais lorsqu'il se trouva en présence de plus de six

cents paires de chaussures représentant un débours de plus \$12,000, il pensa d'abord à se débarrasser au mieux de tout ce stock et ensuite à chercher un remède pour éviter que semblable chose se renouvelle à l'avenir. Voici ce qu'il imagina:

Il enregistra soigneusement chaque pair de chaussures entrant en stock. A la fin de chaque journée, il effaça chaque pointure vendue. A la fin du mois, il se rendit facilement compte de la situation de son stock et en même temps des pointures et largeurs qui se vendaient le mieux — (ce qui le guidait en outre pour ses achats futurs) — à tel point qu'après une seule vente en soldes des invendus, il n'eut plus à avoir recours à cet expédient, se soldant toujours en perte.

Voici un modèle de carte permettant de connaître: 1° l'entrée en stock et la durée de séjour dans le dit stock de toutes les chaussures que l'on achète; 2° quels sont les articles et pointures les plus demandées. Il est établi autant de fiches que de commandes.

DESCRIPTION	GENRES
FABRICATION	PRIX DE REVIENT
	PRIX DE VENTE AU DETAIL

COMMANDE		RECEPTION		ARTICLES VENDUS HEBDOMADAIREMENT					
date	paires	date	paires	Semaine se terminant	paires	en magasin	Semaine se terminant	paires	en magasin

Colonne 1. — Ordre passé avec date et nombre de paires.

Colonne 2. — Date de réception de l'ordre de la colonne 1, et avec le nombre de paires.

Colonnes 3 et 5. — Indication des semaines de vente.

Colonnes 4 et 6. — Paires vendues et paires restant en magasin.

LES CHAUSSURES IMPERMEABLES.

L'imperméabilité des chaussures est une question qui intéresse non seulement les membres de cette industrie, mais encore et plus particulièrement leurs clients, ceux surtout qui font des marches dans les terrains humides, dans les herbes remplies de rosée, dans les montagnes couvertes de neige! Les pêcheurs, les chasseurs, les excursionnistes, les laborieux, tous ceux qui, en un mot vivent au grand air et subissent les intempéries des saisons, réclament de leurs cordonniers des chaussures étanches ne laissant pénétrer ni l'eau ni l'humidité.

Est-il possible de fabriquer des chaussures absolument imperméables? Oui, répondons-nous, mais ce travail exige beaucoup de soin, de savoir et d'attention. La moindre faute, le plus petit trou de clou, ouvrant un canal où l'eau pénètre, annihilant toutes les précautions prises.

Pour ceux de nos lecteurs que ceci intéresse, nous allons étudier cette question d'imperméabilisation, la traiter le mieux qu'il nous sera possible. Et tout d'abord nous posons en principe qu'il est impossible d'obtenir une parfaite imperméabilité si les cuirs employés ne sont pas de qualité parfaite, aux pores très serrés et d'un tannage parfait. — Un cuir creux ou mince ne peut s'imperméabiliser. Les peaux employées dans leur épaisseur, c'est-à-dire non sciées, les peaux de veaux surtout, celles préparées au suif, sont tout indiquées pour ce travail.

On devra donc choisir ses dessus dans un coupon assez épais aux pores serrés et bien pénétrés par le tannin et les matières grasses du corroyage. Les tiges seront piquées avec du fil poissé bien assorti à la grosseur de l'aiguille ou de l'alène servant à faire l'assemblage.

L'imperméabilité exige que les tiges soient doublées, les doublures devront être en peau mince, veau corroyé de préférence. On les prend dans les entre-coupes. Lorsque le dessus est prêt à monter, tige de botte, de bottine ou de brodequin, on passe avec un pinceau, soit sur le dessus ou la doublure une bonne couche de gutta-percha, on en passe également pour fixer le contrefort, et au moment où on va présenter son dessus sur la forme on la chauffe sur un feu de charbon. Cette opération a pour but de faire étendre la dissolution, de la faire circuler dans toute la largeur du dessus.

Le montage terminé, on passe en première, mais pour que cette couture soit parfaitement étanche on a le soin de faire suivre la trépointe d'une lanière en peau, sorte de passe-poil qui comblera le vide qui se produit lorsque l'on relève la trépointe ou lorsqu'on dans l'action de la marche la couture se desserre. Certains patrons emploient pour ce travail une bande de cuir lissé; à notre avis il est préférable d'employer un cuir gras qui se prête mieux au serrage du point et ne se racornit pas en séchant.

La couture du dessus à la semelle doit être faite à petits points, avec un fil assorti à la grosseur

de l'alène. C'est là un point capital. Si on employait un fil mince avec une alène on laisserait ainsi autant de petits canaux par où l'eau s'infiltrerait. Une fois la couture faite, on procède au remplissage en se servant de cuir corroyé que l'on colle à la semelle première, en faisant couler sur toute la surface une ample couche de dissolution de caoutchouc. Après avoir placé et taillé les cambrions on s'occupe de la semelle dernière. Celle-ci sera en cuir fort, tanné à fond, prise dans le noyau de la peau. Une fois préparée, battue à petits coups serrés, sur une "buisse" en bois, et non sur un caillou ou un morceau de donte, ce qui détériore le cuir, on râpe le côté chair afin de le rendre rugueux et de lui permettre de conserver la couche de dissolution de caoutchouc qui servira à son adhérence avec le fond. Avant de procéder à cette opération, nous devons dire toutefois que pour rendre l'imperméabilisation plus certaine, il est utile de retourner le dessus dans la lisse. Pour cela, on aura le soin de donner à sa tige une largeur suffisante pour que les bords viennent couvrir la couture de la première trépointe et effleurer les bords de celle-ci et de la dernière.

Point n'est besoin de prendre la doublure, celle-ci sera au contraire taillée au ras de la couture en première, on évitera ainsi une épaisseur inutile et même gênante.

La semelle dernière sèche à point, sera alors mise en place après avoir été au préalable enduite de dissolution de caoutchouc comme nous l'avons dit plus haut, et le travail s'achèvera à la méthode ordinaire.

Avant de clôturer cet article, nous tenons à y ajouter quelques observations sur le travail d'ensemble, qui nous paraissent utiles.

Ainsi que nous l'avons dit, toutes les précautions prises deviendront inefficaces, si on n'a le soin d'éviter les traces de clous. Un clou mal placé au montage, qui percera le dessus avant la couture, laissera passer l'eau. Pour la même raison, on s'abstiendra de placer un clou sur le contrefort, comme on le fait ordinairement pour retenir la forme, parce que ce clou fait un trou. De même que l'on devra, autant que possible, faire tomber les clous fixant les dernières sur le remplissage, dans les gravures. Un trou tant bien bouché soit-il pouvant s'ouvrir à l'usage.

Les "boîtes" piquées sont également inutiles. elles font des canaux par où l'eau peut pénétrer. Les semelages à lisse carrée tout le tour, c'est-à-dire ceux dont la trépointe contourne le dessus sont plus efficaces dans l'imperméabilisation, car la chute de la trépointe soit à la cambrure pour le sens lisse, ou au talon, produit souvent une cavité par où l'eau peut s'infiltrer.

La bande de cuir que nous avons fait suivre dans la couture en première peut avec succès se continuer jusqu'aux carrés du talon. On la rafraîchit au tranchet avant de coudre en dernière.

LE MARCHÉ DU CUIR

Par l'Hon. E. J. Davis.

Une demi-heure de causerie intéressante à la **Convention de Toronto des Marchands-détaillants de chaussures** sur la situation actuelle du cuir et en particulier sur l'industrie du cuir de veau.

M. le Président, Messieurs,

J'apprécie mieux que je ne puis le dire l'honneur qui m'est fait par votre invitation à vous adresser la parole. Je pourrais citer beaucoup de raisons qui en font un honneur, mais il y en a une spéciale qui a trait à ce congrès que vous tenez actuellement et qui ne se représentera plus. Le programme dit que c'est la "Première" Convention annuelle de l'Association Nationale Canadienne des Détaillants de Chaussures. Vous n'aurez plus cette première convention et je suis heureux de vous rencontrer et de me trouver parmi vous au début de cette organisation qui, je crois, est appelée à prospérer et à devenir une des armes les plus importantes que possèdent les détaillants de chaussures du Canada.

Je dois vous féliciter sur le titre que vous avez donné à votre association: Association Nationale Canadienne des Détaillants de Chaussures. Si jamais il y a eu une époque dans l'histoire de ce beau pays où nous vivons, où nous avons dû avoir la grande idée de nous unir et de travailler ensemble d'un Océan à l'autre, c'est bien aujourd'hui.

Voulez-vous me permettre, avant d'aborder la question importante du cuir, de vous dire un mot ou deux sur d'autres sujets. Vous avez tous de l'expérience dans la vente des chaussures et vous en connaissez plus long que moi sur ce sujet, mais j'ai aussi acquis quelque expérience par suite de mes observations et par quelques petites choses que j'ai été donné de voir pendant les nombreuses années où je me suis occupé de ce commerce. Les conditions diffèrent suivant les sections, ce qui fait d'un côté ne réussit pas d'un autre. Aussi, un vendeur pour être à la hauteur de la situation et obtenir les meilleurs résultats doit-il posséder une grande dose de réflexion, de persévérance et de bon sens. Un style de chaussures peut plaire dans un endroit et ne pas convenir dans l'autre. Cette question s'est fait beaucoup moins sentir pendant ces deux ou trois dernières années, parce qu'il semble qu'il n'y ait eu nulle part un style qui convenait. En outre j'espère que personne ne contestera que nous avons tout avantage à être en rapport avec toutes les classes. Vous avez le point de vue de tous ceux que vous approchez et les connaissances que vous acquérez en rencontrant les différents types d'hommes et de femmes et en entendant leurs discussions ne peuvent manquer de vous être utiles. Vous vous rappellerez qu'Abraham

Lincoln, dans sa jeunesse, était commis dans un petit magasin de campagne où les gens du voisinage venaient discuter les affaires de la nation. On dit que c'est en écoutant les discussions qui avaient lieu dans ce petit magasin de campagne et en y prenant part qu'il acquit l'énergie qu'il ne cessa de déployer plus tard et qui lui permit de mener si habilement les affaires de la nation.

Parmi ces avantages il faut considérer l'occasion que vous pouvez avoir de rencontrer des hommes et d'entrer en relations avec des confrères, et ceci, à mon avis, est un grand avantage. Outre cela, vous entendez l'opinion des gens de tout le pays sur le sujet qui vous intéresse le plus. Vous ne pouvez manquer d'en tirer profit et je suis sûr que vous rapporterez ces suggestions chez vous et que vous les appliquerez à votre propre commerce. Dans nos jours de vie fiévreuse, nous oublions un des plus importants facteurs de la vie, qui est l'amitié. Je suis certain que les amitiés que vous vous créez dans de telles rencontres vous seront très utiles dans les années à venir et ces amitiés vous ne les auriez jamais acquises autrement. Nous ne devons pas oublier dans ces jours d'activité fiévreuse, qu'en somme l'argent n'est pas tout, mais je crains bien que la bonne vieille façon de vivre d'il y a quelques années ne tende à disparaître à votre grand désavantage et au mien.

Un mot ou deux maintenant sur le sujet que je dois discuter avec vous, je veux parler de la situation du marché du cuir.

Nous avons deux manufactures, une à Kingston, Ontario, où nous manufacturons les cuirs de toutes sortes, l'autre à Newmarket, à 180 milles de distance. J'ai mes fils dans ces deux usines qui ne forment qu'une seule et même entreprise, mais à Newmarket nous ne manufacturons que les peaux de veau. Après enquête, et nous avons fait une enquête approfondie avant de le déclarer dans les journaux où nous annonçons, nous avons trouvé que nous possédions à Newmarket la plus grande tannerie spécialisée dans les peaux de veau qui existe dans l'Empire britannique.

Je ne sais trop comment traiter cette situation des cuirs. Vous connaissez fort bien quel était l'état de choses quand la guerre a éclaté. Depuis la déclaration de guerre jusqu'à l'armistice nous avons eu des conditions variées. Pour ce qui est des prix, la tendance générale a été une très forte augmentation pour toutes les sortes de matière

première. A la signature de l'armistice les peaux brutes, je dis les peaux brutes et non les peaux de veau, atteignirent plus que le double de leur prix d'avant guerre. De plus, le cuir valait à peu près trois fois son prix à la signature de l'armistice. Les matières premières qui entrent dans la manufacture du cuir, telles que les acides, les produits chimiques de toute sorte, étaient augmentés de 300 à 400% sur les prix d'avant-guerre. En fait, il était presque impossible de se procurer les articles nécessaires pour produire du cuir de première qualité. Ceci était dû à ce que pendant la guerre il y avait des embargos dans le monde entier. Le monde s'isolait lui-même. Les troupeaux ont été réduits dès le début de la guerre et même avant la déclaration de guerre toutes les matières premières, peaux brutes et autres étaient devenues très rares. L'approvisionnement du monde n'était pas comparable avec la demande de produits manufacturés, mais à la fin de la guerre, d'après l'estimation d'une personne des plus autorisées, nous avons trouvé une diminution d'environ 17 à 18 millions de têtes de bétail.

Pour ajouter encore à nos difficultés, nous n'avons pas seulement des prix élevés pour les matières premières et des difficultés inouïes pour nous les procurer, mais encore nous avons une très grande demande de cuirs, et après tout ce qui a été dit et fait, le cuir manque. Dans le monde entier, la matière première est rare et quoi que nous fassions pour y remédier par des législations temporaires, il y a une chose qui finalement règle tout, dans votre commerce, dans le mien et dans tous ceux du pays, et cette chose, c'est la loi de l'offre et de la demande. Vous ne pouvez rien y changer. C'est une des vieilles lois et elle est aussi vraie aujourd'hui qu'elle l'était autrefois. Vous pouvez pendant un certain temps faire quelque chose, comme l'ont fait les Etats-Unis en fixant un prix pour les peaux brutes et peaux travaillées pendant la période de guerre et en contrôlant ce prix (je me propose de revenir sur cette question), mais ce n'était que temporaire, ce n'était pas une situation mondiale.

Je crois que la plupart d'entre nous pensaient qu'après la signature de l'armistice nous verrions une diminution graduelle des prix, mais que voyons-nous? Les prix sont plus élevés maintenant qu'ils ne l'étaient à la signature de l'armistice; la difficulté pour se procurer les peaux est plus grande qu'elle ne l'était auparavant et la demande énorme de cuir pour la consommation domestique et pour l'exportation est plus grande que pendant toute la durée de la guerre. Le cuir est beaucoup plus cher de sorte que, d'une façon générale, la situation, en ce qui concerne le cuir de flanc, est telle que je vous l'ai décrite.

Les peaux de veau brutes, au moment de la

signature de l'armistice, valaient un peu plus du double du prix qu'elles atteignaient à la déclaration de la guerre, mais, le croiriez-vous, messieurs, aujourd'hui ou plus exactement hier, on demandait à New-York \$1.10 pour des peaux vertes de veau. Voici maintenant une situation qui est effrayante. J'ai écrit à quelques-uns de nos clients qui demandaient des prix pour la saison prochaine. Je leur ai dit que nous étions désemparés, et que nous ne savions quoi leur dire. Il est certain qu'il faut que nous demandions les prix que nous faisons si nous voulons réaliser un bénéfice raisonnable. C'est là un point qui a été oublié par beaucoup de gens pendant l'enquête sur la cherté de la vie. Les principaux manufacturiers ont passé leur vie dans l'intérêt de leurs usines, en y installant des machines modernes, en réduisant le coût de la fabrication et en cela nous sommes des bienfaiteurs publics, parce que si personne ne l'avait fait, nous serions obligés de payer aujourd'hui deux fois plus que nous payons pour les articles manufacturés. C'est à l'esprit industriel de la part de nos hommes éminents dans les principales branches de l'industrie, comme je l'ai indiqué, que nous devons la situation où nous sommes et la réputation dont nous avons joui universellement durant la guerre.

La production normale de nos usines est d'environ 300,000 peaux et nous en produisons aujourd'hui encore plus que jamais. Depuis la signature de l'armistice le prix de ces peaux a atteint \$5.00 chaque. Pensez-y un peu, messieurs. Si vous avez à diriger un commerce qui emploie une matière première aussi chère, est-il déraisonnable de dire que vous devez avoir plus qu'une marge ordinaire de bénéfice, car en cas de baisse où irions-nous? Telle est la situation. Supposez que durant la nuit les peaux baissent à \$4.00 la pièce, vous pouvez calculer et voir ce que cela signifierait pour nous. Vous aurez alors le prix que nous payions à la signature de l'armistice et qui était le double du prix que nous payions avant la guerre. Je vous signale ce fait pour vous montrer la situation telle qu'elle est aujourd'hui.

Les fabricants de chaussures, vos bons amis et les nôtres, car sans leur efforts nous serions tous dans de bien mauvaises conditions — les fabricants de chaussures viennent à nous et aux autres tanneurs et disent: "Nous allons bientôt commencer à marquer les chaussures de la saison prochaine". Et ils comptent placer les commandes pour une période de trois ou quatre mois d'avance aux prix actuels. Nous avons partagé avec les marchands de chaussures tout le temps et il n'y a pas de doute qu'il a fait de même avec vous. Le fabricant de chaussures va voir le détaillant et ils ont besoin de connaître les prix deux ou trois mois à l'avance. C'est ce qui, je pense, rend encore la situation pire aujourd'hui. Ils viennent nous trouver et nous de-

mandent de leur vendre des marchandises, mais comment pouvons-nous fixer les prix? Nous leur disons: Ne vendez pas une chaussure pour laquelle vous n'avez pas encore acheté le cuir. Nous leur avons dit cela depuis 4 ans et je pense que peut-être quelques fabricants nous en remercieront aujourd'hui. Nous ne vendons jamais un article brut que nous n'avons pas, ou plutôt nous ne vendons jamais un cuir pour lequel nous n'avons pas acheté la matière brute. Vous pouvez facilement vous rendre compte dans quelle position dangereuse nous nous mettrions si nous acceptions tous les ordres que nous pouvons avoir trois et quatre mois à l'avance.

Je crois que je me suis mis à dos un de nos clients qui m'a téléphoné hier pour me demander des prix pour le printemps prochain. Naturellement, je n'ai pu les lui donner, et il n'a pas aimé ma réponse.

Presque chaque jour il y a une augmentation dans le prix des produits bruts. Je ne dis pas que ce ne soit un crime et que ce ne soit pas injuste, mais c'est ainsi et les tanneurs, les fabricants et les détaillants, à mon avis, doivent travailler ensemble de leur mieux pour passer au travers de cette période extraordinaire, sans essayer de faire plus qu'un profit raisonnable pour eux-mêmes et en donnant au public et à leurs concitoyens le meilleur service possible.

Voilà la politique que je suggérerais et je suis heureux de me rencontrer avec les détaillants de chaussures du Canada pour leur expliquer la situation au point de vue des tanneurs.

Le cuir va monter, messieurs. Je suis peiné de le dire. Cela me peine plus que personne. C'est très malheureux, mais étant donné les prix de la matière brute, il faut qu'il monte.

Je vous dirai, cependant, que mes fils et moi nous sommes d'accord pour croire qu'un jour viendra où le cuir devra baisser. Les prix ne peuvent rester au point où ils sont, mais quand cela viendra-t-il? Nous avons discuté la question et si nous n'avions pensé qu'à nous-mêmes, sans songer aux intérêts des marchands, nous aurions cessé d'acheter la matière brute et nous aurions simplement terminé ce que nous avions en mains. D'ici à la fin de l'année nous aurions liquidé probablement tout ce qui nous reste et nous aurions fermé l'usine pendant un an. Et je ne suis pas certain que nous n'aurions pas eu de l'argent en poche. Mais nous ne pouvons pas faire cela, messieurs, le fabricant a besoin de cuir, et vous avez besoin de chaussures. Et ce qui m'intrigue, c'est que les demandes pour les chaussures n'ont jamais été aussi grandes qu'aujourd'hui.

Cette question est épuisée. Maintenant, messieurs, il y a autre chose. Supposons que nous courrions le risque, nous ne pouvons manquer de faire de profits si la hausse continue, et supposons qu'à

la fin de l'année vous montriez un bénéfice parce que à cause de la hausse et pas pour d'autre motif, vous avez pris un bénéfice de \$3.00 à \$4.00 sur le matériel brut. Si, à la fin de l'année, votre bénéfice dépasse quelque peu la normale, pourquoi nos bons amis du gouvernement, qui sont poussés par l'Association des fermiers de l'Ouest et par les intérêts des ouvriers, vont-ils se plaindre de la cherté de la vie? Si vous analysez cette question, vous verrez que 75% des articles incriminés sont vendus par le fermier. Toutes les peaux sont achetées au fermier, la peau de veau est également produite par le fermier. Je ne crois pas exagérer en disant que 75% des articles qui rentrent dans le prix élevé de la vie viennent du fermier. Le Gouvernement dit qu'il veut voir ce que nous avons fait ici et les journaux envoient leurs représentants. Si c'est à Ottawa que le comité est en session, ils y envoient leurs reporters et ce sont de bons garçons, je le sais. J'ai été dans la vie publique pendant de nombreuses années et je sais comment les reporters traitent les hommes politiques. Ces jeunes gens ne comprennent pas, ils n'ont pas eu d'entraînement commercial. Il faut vraiment un homme ayant un entraînement commercial pour pouvoir exposer une situation de ce genre à un pays de façon à ce que le peuple puisse la comprendre. A quelques-unes de ces enquêtes, les hommes qui se trouvaient là furent presque considérés comme des profiteurs et juste bons à être jetés en prison, et si un reporter avait pu avoir une sentence dont on a parlé et en faire un gros titre dans son journal, cela aurait été une grosse affaire.

Je parlais dernièrement avec le propriétaire d'un de nos principaux journaux de Toronto, et nous examinâmes ensemble la situation. Je lui demandais: Que feriez-vous? Si le Gouvernement nous demande de cesser à fabriquer du cuir, nous cesserons, mais si nous devons continuer à satisfaire la demande pendant que le marché est en hausse, il faut que nous fassions un peu de bénéfices, parce que nous allons perdre énormément lors de la baisse.

Avant la guerre, je crois que tous les 8 ou 10 ans les prix montaient plus qu'à l'ordinaire, mais nous comptions toujours que quelque profit additionnel que nous faisons il serait toujours absorbé l'année où les prix baisseraient, car très souvent nous n'aurions rien fait. En calculant sur les deux années, nous arrivions à avoir un bénéfice moyen raisonnable. Maintenant, si l'on nous impose des taxes lorsque nous avons un peu plus que le bénéfice moyen lorsque le marché monte, vous pouvez voir où nous irons quand la baisse viendra.

Puis-je dire un mot sur la question des contrats? Voulez-vous, messieurs, m'écouter avec soin, car les contrats doivent toujours être pour vous la parole sacrée. Si nous traitons une affaire quelconque et que nous la signons, nous devons

tous l'exécuter, tel est mon avis. C'est pour cette raison que les hommes d'affaires britanniques pendant le siècle dernier ont eu une réputation dans le monde entier, parce qu'on pouvait se fier à eux. Nous venons de terminer la plus grande guerre de l'histoire qui a été causée parce qu'une nation n'a pas voulu tenir ses engagements. Dans notre commerce, la tannerie, les fabricants de chaussures ne pourraient pas faire d'affaires si nous ne voulions pas prendre de contrats leur assurant leur fourniture pour deux ou trois mois. Ils ne pourraient pas sortir et vendre indépendamment ou plutôt intelligemment. C'est plus difficile de faire cela, mais nous devons le faire.

Un fabricant de chaussures est responsable en ce qui concerne les contrats. Quand nous faisons un contrat avec lui nous devons tenir nos engagements et lui doit tenir les siens. Quand les prix baissent, il ne doit pas chercher à se débarrasser de son contrat, il ne doit pas dire qu'il n'est plus bon quand il sait qu'il a toujours la même valeur. Je suis certain qu'il ne le fera pas, car c'est le seul moyen qui nous permet à nous et aux autres fabricants de cuirs, de continuer à faire des contrats.

J'arrive maintenant à vous. Nous avons parlé du tanneur et du fabricant de chaussures, nous arrivons maintenant au détaillant. Le fabricant de chaussures vous vend, il prend vos ordres plusieurs mois à l'avance à certains prix basés sur le prix auquel il a acheté le matériel chez nous. Il faut qu'il paye ce cuir un certain prix et qu'il coure les chances du marché, si le marché baisse, il baissera. Vous pourrez probablement avoir des contrats défavorables tout comme les fabricants de chaussures, mais je suis sûr que chacun d'entre vous exécutera son contrat avec les fabricants de chaussures tel qu'il l'a signé avec eux. Si nous supprimons le caractère sacré du contrat, nous ne pouvons faire d'affaires, messieurs.

Un autre point à faire ressortir, c'est que les transports ont augmenté de 60%. Je vais vous dire quelque chose, qui peut ne pas être populaire, mais je ne me présente pas au Parlement, et je peux vous dire la vérité telle que je la conçois. Les taux de transport ont augmenté d'environ 60% dans les derniers douze mois. Ceci est arrivé immédiatement après que le Gouvernement américain a pris la direction des chemins de fer des Etats-Unis et je dois vous dire que personnellement, et j'ai une longue expérience de 30 ans dans la vie politique, et il y a juste 50 ans que j'ai commencé à apprendre mon métier, je dois vous dire que je suis l'un de ceux qui sont opposés à l'achat et au contrôle des chemins de fer par le gouvernement. La difficulté est que les journaux se sont emparé de la question. Ils ont adopté cette manière de voir et n'ont pas, à mon avis, discuté les mérites de la question. Après que les Etats-Unis eussent pris le contrôle de leurs chemins de fer, les taux de transport de marchandises ont augmenté de 60%, le prix des passages a

augmenté d'environ 50%. Je suis allé à Boston, à New-York et différentes autres grandes villes où m'appelaient mes affaires en janvier et en mars et j'ai causé avec de nombreux hommes d'affaires et je n'en ai jamais rencontré un qui ne fut pas opposé au contrôle des chemins de fer par le Gouvernement. Rendez-les, disent-ils, aux compagnies privées sous un contrôle convenable pour nous. J'ai constaté qu'on avait nationalisé les lignes télégraphiques aux Etats, mais il y eut bientôt un tel mélange qu'on en est revenu graduellement à l'ancien système sous la surveillance du Gouvernement.

Tout est à la hausse depuis l'armistice. Il n'y a pas une branche de notre commerce où nos dépenses n'aient pas augmenté. Il est à espérer que ceci ait une fin.

Comme conclusion, laissez-moi vous dire que nous devons tous travailler de concert. Nous avons des points de vue différents et des opinions différentes, il faut simplement que nous montrions que nous sommes des Canadiens bien éveillés et que nous pensons à quelque chose. Il y a encore quelque chose de plus. Nous ne travaillons plus comme nous en avons l'habitude, peu de nous le font. J'avais l'habitude de travailler de 10 à 12 heures par jour et je travaille maintenant de 10 à 12 heures par jour, excepté quand je puis avoir un congé. Nous arrivons à une époque où le monde cherche à ne travailler que six ou huit heures par jour. Messieurs, j'ai travaillé comme ouvrier et comme commerçant avec les difficultés des deux emplois et je tiens à voir l'ouvrier obtenir tout ce que à quoi il a droit. Je suis tout disposé à le lui donner. A mon avis, cependant, jamais un homme n'arrivera à se distinguer ni à obtenir un succès dans sa vie, dans quelque branche que ce soit, que ce soit un avocat, un docteur, un instituteur ou un commerçant de n'importe quelle sorte, il n'arrivera jamais au faite de sa profession avec huit heures de travail par jour, et cela ne se peut pas. Messieurs, ce qu'il faut pour nous permettre de traverser l'époque la plus critique que nous ayons jamais eu et qui comprendra les cinq ou dix années à venir, c'est le travail, l'économie. Nous devons tous faire notre part de travail et aider au développement des ressources de ce pays au lieu d'en arrêter la production comme nous le faisons dans une certaine mesure. Nous perdons actuellement des millions de dollars dans tout le Dominion du Canada, par suite de l'arrêt de la production. Nous devons faire notre part pour la prospérité de ce pays. Je dois vous dire qu'il y a en Canada aujourd'hui plus de jeunes gens ruinés pour n'avoir pas travaillé assez qu'il n'y en a qui travaillent trop.

Je vous remercie encore une fois, messieurs, de votre amabilité pour m'avoir invité à venir parmi vous et je souhaite que l'association que vous formez actuellement se développe et obtienne un grand succès.

Résolutions passées par l'Association Nationale des Détaillants de Chaussures du Canada à la Convention tenue le 22 juillet 1919

RESOLU que cette association condamne hautement les déclarations irresponsables, injustifiées et inexactes parues dans toute la presse de ce pays au sujet des prix et des bénéfices des détaillants, et qu'elle désire attirer l'attention sur le fait que les détaillants de chaussures ne sont pas responsables de la hausse importante du prix des matières premières et de la main-d'oeuvre qui ont été cause de l'augmentation du prix de revient initial des chaussures pas plus qu'ils ne sont responsables de l'augmentation générale des loyers, des salaires et du coût de la vie, qui s'est développée avec la guerre, ni des changements en général dans les conditions économiques ou autres.

Et que le comité exécutif aussi bien que chacun des membres en particulier dans leurs localités respectives soient priés de prendre les moyens pour rectifier et détruire ces calomnies injustes qui affectent le commerce des chaussures en détail du Canada.

ATTENDU qu'il y a naturellement une tendance croissante en raison de la rareté et du prix élevé des matières premières, à reviser les styles des chaussures comprenant des changements dans les lignes courantes ou de fantaisie.

ET ATTENDU que c'est sur le détaillant de chaussures que repose le plus lourdement la responsabilité et le risque de perte dans la vente des produits manufacturés de ce pays.

RESOLU que le comité exécutif soit autorisé à discuter avec le Conseil des Tanneurs et l'Association des Fabricants de chaussures la question de coopération dans ce sens et sur d'autres sujets d'intérêt vital pour toutes les branches du commerce.

RESOLU qu'il faut faire comprendre au commerce de détail la nécessité de se rendre compte aujourd'hui du danger d'acheter à l'excès et d'activer ainsi la tendance à continuer la hausse des prix du cuir et des chaussures.

RESOLU que cette association réclame un mois additionnel pour le placement des ordres de caoutchoucs et d'articles de tennis et qu'une copie de cette résolution soit envoyée aux fabricants et négociants en gros de caoutchouc du Canada.

RESOLU que cette association reconnaît l'utilité de s'affilier avec l'Association des marchands détaillants du Canada.

RESOLU que cette association condamne sévèrement la vente au détail par les fabricants ou les commerçants de gros et que le comité exécutif soit prié de prendre tels moyens qu'il jugera utiles pour protéger nos membres contre cette pratique néfaste et des plus injustes.

RESOLU que l'Association canadienne des fa-

bricants de chaussures soit informée de l'importance de faire des expéditions de lignes complètes, particulièrement pour des commandes comprenant plus qu'une largeur et que les compléments de commandes lorsqu'ils sont expédiés en retard, soient envoyés en port payé.

RESOLU qu'une requête soit envoyée à l'Association canadienne des fabricants de chaussures de ne pas perdre de vue les besoins du marché domestique avant d'entreprendre le commerce d'exportation. Résolu de plus qu'ils soient imprégnés de l'importance de terminer en temps l'expédition des commandes et d'aider ainsi le renouvellement des stocks du détail, car cela a une grande importance sur les pertes faites par les détaillants, qui se répercute ensuite sur les fabricants.

RESOLU que cette association étudie la question de faire payer les cartons et les caisses employés pour l'expédition des marchandises et que les fabricants de chaussures soient priés de comprendre ces frais dans le prix d'achat des marchandises.

RESOLU que cette association approuve l'uniformisation de tous les cartons à chaussures et que le Comité exécutif soit chargé de discuter plus amplement cette question avec l'Association canadienne des Fabricants de chaussures.

RESOLU que des compliments fraternels soient envoyés à l'Association Nationale des détaillants de chaussures des Etats-Unis ainsi qu'une approbation pour le travail qu'elle a accompli pour le commerce des chaussures en détail en général.

RESOLU que les remerciements de cette association soient adressés aux orateurs qui ont fait de si intéressantes conférences et aux journaux qui ont fait du programme de la Convention un des meilleurs qui aient jamais été offerts à n'importe quel homme d'affaires.

RESOLU que les remerciements de l'association soient formellement adressés au commerce de chaussure en gros et aux industries alliées pour leur généreuse et cordiale hospitalité qui a fait de la Convention un succès aussi prononcé aussi bien au point de vue social qu'au point de vue commercial.

RESOLU que les remerciements de cette association soient adressés au Commerce de détail de Toronto et spécialement au Comité de l'exposition pour la préparation du programme et l'exécution de son plan pour faire une convention des mieux réussies.

RESOLU que les remerciements de l'Association soient étendus à la presse pour sa courtoisie en faisant connaître la Convention et ses attractions.

LES OFFICIERS DE L'ASSOCIATION DES MARCHANDS-DETAILLANTS DE CHAUSSURES.

Les officiers élus pour l'an prochain, à la convention de l'Association Nationale des Marchands-Détaillants de Chaussures du Canada, sont: président, M. Warren T. Fegan, Toronto; vice-présidents, MM. R. E. LeSueur, de Sarnia, (Division d'Ontario); Geo. G. Gales, de Montréal, (Division de Québec); H. W. Rising, de St. John, (Division Maritime); W. R. Devlin, de Winnipeg, (Division du Manitoba); James Goodwin, de Vancouver, (Division Ouest). M. Ed. Cook est secrétaire, M. J. W. Jupp, trésorier, et le comité exécutif est composé de MM. E. A. Stephens, Ottawa; Felix Forbert, Lindsay; Fred. Foley, Bowmanville; Louis Adelstein, Montréal; Fred. J. Argall, Trois-Rivières; C. R. LaSalle, Montréal; W. L. Tuttle, Halifax; P. T. Hughes, Charlottetown; L. Higgins, Moncton; John Affleck, Winnipeg; R. Creelman, Brandon; M. Johnston, Moose Jaw; W. Marshall, Moose Jaw; J. C. Moreau, Edmonton; M. Hood, Calgary; James Gordon, Vancouver; H. C. Wilson, Vancouver, et James Mayner, Victoria.

M. Geo. G. Gales, de Montréal, a été nommé vice-président de la division de Québec de la nouvelle association canadienne de marchands-détaillants de chaussures.

LE SECOND PIQUE-NIQUE DE LA COLUMBUS RUBBER.

Le second pique-nique annuel de la Columbus Rubber Co. of Montreal, de la Regina Shoe Co., Ltd., et de la Star Shoe Co., Ltd., se fera à Lavaltrie le 30 août courant. Un joli programme de sports et d'amusements a été préparé pour cette circonstance et assurera du bon temps à ceux qui y prendront part. Le dernier pique-nique de la Columbus Rubber avait obtenu un gros succès. Nul doute que le prochain obtienne pareille faveur.

DESSINS et ILLUSTRATIONS de CHAUSSURES

M. Edwin G. Clark, autrefois de New-York, a ouvert un bureau dans la bâtisse du "Witness", 22 rue Craig Ouest, Montréal, où il est en mesure d'exécuter promptement tout dessin et toutes illustrations de chaussures confiés à ses soins. M. Clark possède une grande expérience dans l'illustration de la chaussure, ayant été au service de quelques-uns des principaux manufacturiers de chaussures des Etats-Unis.

Un des plus beaux Catalogues qui nous a été donnés de voir cette année est sans contredit celui de la Columbus Rubber Company of Montreal, Limited, illustrant ses chaussures "Tipperary" pour la Saison 1920. Ce nouveau catalogue qui sort de chez l'imprimeur montre un grand nombre de nouveaux modèles sur les plus nouvelles formes et chaque modèle est un vendeur assuré.



L'étalage attrayant de la maison Daoust, Lalonde & Cie, Ltée, à l'Exposition du Centenaire Cartier.

La grande exposition de cuir et chaussures de Kitchener

Une grande affluence et de nombreux exposants ont contribué au succès grandiose de l'exposition.

Quatre semaines avant l'ouverture de l'Exposition, les organisateurs étaient très affairés, commençant tôt, finissant tard, pour assurer le succès de l'entreprise et les résultats ont été plus grands que les plus optimistes n'avaient osé l'espérer. La température le jour de l'ouverture n'a pas été aussi bonne qu'on l'aurait désiré, mais tous les jours suivants elle n'aurait pas pu être meilleure. Les stands étaient bien installés dans l'après-midi du jour d'ouverture et les visiteurs commencèrent à arriver dès le premier jour.

Mardi fut le jour des fabricants et il y avait une splendide affluence de fabricants. Le soir un grand banquet fut offert au "Masonic Hall" par la compagnie "Lang Tanning Co. Ltd., de Kitchener. L'orateur principal fut M. George C. H. Lang, ayant à sa droite M. Gross, maire de la cité et à sa gauche M. T. H. Rieder. Parmi ceux qui ont pris la parole, citons: MM. C. A. Ahrens, M. Lynch, de la Regal Shoe Co., Olivier Tétrault, de la Tétrault Shoe Mfg. Co. de Montréal, A. R. Kaufman, T. H. Rieder, N. Davison, Oscar Rumble, J. Martin, de Waterloo, L. O. Breithaupt, M. Milburne, de Montréal, G. L. Jarvis, de la United Shoe Machinery Co., H. McDowell, de la International Supply Co., M. Lincoln, de la même compagnie, etc...

La soirée fut égayée par un concert instrumental et vocal et par le chant de quelques chœurs populaires.

Après le banquet les assistants retournèrent à l'Auditorium où les stands furent de nouveaux passés en revue.

Les exhibits sont tous bien arrangés dans des stands de grandeur uniforme et joliment décorés. Les employés en charge des stands étaient tous affables et prêts aux affaires sans être importuns. Le diagramme montre la disposition des stands. Les Nos 1, 2, 3, étaient 3 stands de grandeur régulière réunis en un seul et occupés par la Canadian Consolidated Felt Co. Ltd., de Kitchener. Cette compagnie avait un étalage très attrayant de ses articles qui comprennent les chaussures Dominion Felt, des pantoufles Kosy Korner, des chaussures en canevas Smart Set et d'autres lignes encore. Le stand était décoré d'une façon très attrayante et était sous la direction de MM. J. H. Weist and E. G. Steubing. Mr E. W. Charles, le gérant de la compagnie, se tenait ordinairement au stand.

Le stand No 4 était occupé par la W. E. Woelfle Shoe Co. et était sous la direction de M. H. H. Selby. M. Woelfle y était aussi présent presque constamment. Le stand était décoré d'attrayante façon de toile à voile rouge et blanche, des lumières élec-

triques et en outre de l'enseigne au-dessus de la porte, il y avait deux grandes marques de fabrique de la Gracia Shoe une de chaque côté de la porte. Cette compagnie a un splendide étalage de ses beaux modèles de chaussures pour dames qui sont maintenant si bien connus en Canada.

Le stand No 5 était l'exposition de la Brandon Shoe Co. de Brantford. Ce stand était sous la direction de MM. Ed. E. McIntyre, E. S. Redfern et E. D. Goetz. Le stand était très joliment décoré avec des toiles, des enseignes et des drapeaux et on y voyait étalée la ligne complète des articles de la Brandon Co. Un concours unique dans son genre avait été organisé à ce stand. Une chaussure ne portant pas de numéro de magasin y était exposée et les détaillants devaient deviner quel était le numéro. Celui qui aurait trouvé le bon numéro devait recevoir un prix à la fin de l'exposition. Ce concours a créé un grand intérêt et a montré qu'il constituait une bonne publicité. Le numéro gagnant était 15,734. Le vainqueur a été M. G. E. Reynolds, de Sterling, qui avait donné le chiffre 14,732. Le prix consistait en une paire de chaussures de la Brandon Shoe Co. faites sur mesure pour l'heureux gagnant. Nos félicitations à M. G. E.

Chas. A. Ahrens & Co., de Kitchener, les fabricants des chaussures d'enfants de la marque "Chums" occupaient le stand No 6 qui était joliment arrangé et décoré en carreaux, deux petits Amours accueillants étaient placés sur les piliers à l'entrée. Cette exposition était sous la direction de Mr L. J. Brisson et comprenait une série des produits de la compagnie Ahren, pour hommes, fillettes et enfants.

E. T. Wright & Co. Inc. occupaient le stand No 7 sous la direction du Major L. W. Johnston. Le stand paraissait très bien avec ses décorations. Le major Johnston est un expert étalagiste et on lui doit les plus jolis étalages que le commerce de chaussures en détail ait jamais vus. Les lignes régulières de la Wright Co. étaient exposées et à voir le nombre de cordonniers qui visitaient le stand, il est évident que les chaussures "Just Wright" conservent toujours leur popularité.

La compagnie "The Canadian Polishes Ltd." était la voisine de E. T. Wright & Co. dans le stand No 8. Cette compagnie est en réalité l'ancienne Domestic Specialty Co. et son nouveau nom est une amélioration certaine de l'ancien. Les intérêts de cette maison étaient entre les mains de M. S. J. Carman, son vendeur. Cette firme fabrique tous les genres de cirages connus pour le commerce du cuir, elle existe depuis de nombreuses années et

possède une longue liste de clients canadiens qui en sont tous fort satisfaits. Sa place d'affaires est à Hamilton, Ont.

Le stand No 9 était occupé par la Belding Paul Corticelli Ltd. Cette maison a une grande réputation pour la fabrication des soies et fils, galons et rubans, lacets et autres articles semblables utilisés par les fabricants de chaussures. Son stand était gentiment arrangé et les étalages étaient très attrayants. Son usine est à Montréal et elle fait un gros chiffre d'affaires parmi les fabricants de chaussures canadiens.

La Getty Shoe Co. Ltd. occupait le stand No 10. C'est une des plus jeunes fabriques du Canada, mais M. Getty est un jeune homme d'une grande expérience dans le commerce des chaussures au point de vue de la fabrication, car il y a passé toute sa vie. Son usine travaille déjà à son plein rendement pour répondre aux commandes. Il fabrique des McKays fins pour jeunes gens, demoiselles, enfants et bébés. Cette exposition était exceptionnellement attrayante et était sous la direction de M. Getty et de M. J. H. Bowman.

M. Erwin C. Greb, de la Greb Shoe Co., avait choisi le stand No 11 pour exposer ses lignes bien connues de chaussures de travail et les avait exceptionnellement bien disposées. Le stand présentait un aspect des plus attrayants avec ses décorations et pour recevoir dignement ses visiteurs M. Greb avait avec lui un grand nombre de ses vendeurs parmi lesquels on peut citer MM. V. H. Holmes, F. M. Smith, J. J. Lembke, M. H. Hilker et W. A. Gutpell.

Une exposition de chaussures ne pourrait pas être complète si l'on ne voyait pas la Compagnie "Tetrault Welts" parmi les exposants. Son stand était le No 12 et était dirigé par M. Jas. Heffering. Les chaussures renommées de "Tetrault Welt" pour hommes étaient exposées d'une manière parfaite et les détaillants qui les vendent les saluaient à l'exposition comme de vieux amis. M. Peter Doig, le gérant des ventes de la compagnie, a passé la journée de mercredi à l'exposition avec les détaillants. M. Olivier Tétrault a également rendu visite à l'exposition. Le stand était joliment arrangé et décoré et il a attiré de nombreux visiteurs.

Le stand No 13 était occupé par "Footwear in Canada". On ignore si ce chiffre malchanceux fut imposé à cette compagnie ou si elle l'a choisi. Quoi qu'il en soit le stand était très attrayant et bien décoré. MM. Coombs et Brandt en avaient la charge.

Le stand No 14 était beaucoup plus en vue qu'aucun autre à cause de sa situation. Il se trouvait au fond au centre face à l'entrée. Sa façade était très jolie avec ses poteaux et sa corniche. Le nom de la maison s'étalait en lettres de bois en relief sur la corniche de la façade. L'étalage de cuirs était très grand et comprenait leurs qualités de cuir à semelles. Cette maison avait commencé récemment le tannage du cuir à chaussure et grâce à leur

réputation de tanneurs de cuirs à harnais, elle n'a eu aucune peine à prendre de grosses commandes chez les fabricants de chaussures pour ses nouveaux produits en cuir à semelles. Cette exposition était sous les soins de MM. H. W. Puncher et R. Lang.

Le stand No 15 était occupé par le "Shoe & Leather Journal" et était dirigé par MM. Geo. Simpson et R. E. Bremmer.

La Eagle Shoe Co. Ltd. de Montréal, avait le stand No 16, où elle exposait d'une façon très attrayante ses lignes de trépointes pour hommes et dames, et de fines McKays pour dames. Le stand était joliment décoré et a recueilli l'admiration de tous les visiteurs.

La Adams Shoe Co. Ltd. occupait le stand voisin et son étalage de chaussures d'enfants était exceptionnellement bon. Le stand était aussi très bien décoré et les marchands de chaussures qui l'ont visité s'y sont grandement intéressés. Le stand était sous la direction de M. W. T. Baird, le gérant des ventes de la compagnie, que l'on trouvait toujours à son poste. En fait, la marotte, peut-on dire, de M. W. T. est de parler de chaussures à tout propos et hors de propos et il ne manquait certainement pas de montrer les chaussures Adams à l'exposition.

La Kaufman Rubber Co. exposait ses marchandises au stand No 18. C'était un des stands les mieux décorés de l'exposition qui offrait au visiteur les nombreuses lignes de cette vieille maison bien réputée, la célèbre marque de la Bouée de sauvetage était au premier rang. Ce stand était sous la direction de M. Pequegnat qui est de retour du front et qui a fait de nombreuses envolées pendant son séjour en Europe.

Il a été donné à la Lady Belle Shoe Co. d'occuper le stand No 19 et celui qui fut chargé de la décoration de ce stand sait comment faire un étalage attrayant. Il faisait certainement énormément d'effet. La compagnie exposait beaucoup de ses lignes de chaussures de haute qualité pour dames et la marque spéciale la Lady Belle. MM. Armbrust et Inrig se tenaient en permanence au stand et contribuèrent beaucoup au succès de cette exhibition. Le stand était dirigé par M. G. Hardy.

La Nugget Polish Co. avait un étalage très attrayant de ses cirages bien connus. Ce stand était joliment arrangé et décoré. Cette compagnie distribuait des articles de réclame vraiment uniques qui ont été fort appréciés des visiteurs. Cette exposition était sous la haute direction de MM. H. W. Parsons, John Harris and L. R. Howard.

La Regal Shoe Co. avait un étalage qui était vraiment un régal. Son stand était dirigé par M. E. L. Lynch, qui avec ses manières courtoises et affables savait plaire à ses clients présents et futurs. Sur le devant de l'étalage était pendue une énorme botte représentant la marque de fabrique employée par la compagnie Regal dans ses annonces. C'était



Quelques-uns des étalages à l'Exposition des chaussures et du cuir à Kitchener.

vraiment très attrayant, car l'attention était forcément arrêtée par cette immense botte que tous les cordonniers connaissent pour être la garantie de qualité de la Regal Shoe Co.

La Murray Shoe Co. Ltd., de London, exposait ses articles dans le stand No 22. On pouvait voir la

face souriante de Basil Healey à ce stand et Ken Murray, dont le sourire ne s'efface jamais, y était également pour voir à ce que les chaussures Murray fussent bien présentées aux nombreux détaillants qui visitaient l'exposition. Le stand était joliment décoré et paraissait très bien.

La Hydro-City Co. Ltd. occupait un double stand portant les Nos 23 et 24. Cette maison est bien connue pour la fabrication des chaussures en cuir solide et elle avait un splendide étalage de ces articles. Cet étalage arrangé d'une façon attrayante était constamment visité par de nombreux détaillants et M. Foster qui en avait la direction s'occupait de ses clients et des visiteurs en véritable homme d'affaires.

Le stand No 25 contenait les articles de la maison bien connue Ames Holden McCready Co. et était bien dirigé par les deux voyageurs bien aimés du public MM. McCullum et Keener. Ce stand était décoré d'une façon attrayante et de chaque côté de la porte on pouvait remarquer la grande marque de fabrique du A. H. M. System dans un cercle. Mais le vieux bouledogue familial avait été laissé de côté lorsqu'on demandait à M. Keener où il était, il répondait qu'il prenait ses vacances. Un splendide étalage des différentes lignes de cette maison avait été fait et ce stand était un endroit de rendez-vous favori de beaucoup de visiteurs pendant la durée de l'exposition.

Le stand No 26 contenait l'étalage de Parker-Irwin et était sous la direction de M. H. C. Parker. On y faisait ressortir le fait que les nombreux exposants de chaussures de cette exposition ne formaient qu'une faible partie de ceux qui employaient les "Felt Box Toes" de Parker qui sont imperméables à la chaleur et à l'humidité. Ce stand était gentiment arrangé et était très attrayant, M. Parker et son personnel étaient venus en automobile de Montréal en passant par l'Etat de New-York et avaient fait un délicieux voyage.

La Gutta Percha & Rubber Ltd. occupait le stand voisin de Parker-Irwin et exposait ses nombreuses lignes intéressant le commerce de la chaussure. Ceci comprenait la semelle tenax et les talons de caoutchouc, qui naturellement intéressaient spécialement les fabricants et les réparateurs. Le stand était bien situé et bien décoré et ne pouvait manquer d'être remarqué. Il était sous la direction de MM. E. C. Sharp et J. Hardy, deux jeunes vendeurs populaires de cette maison.

MM. Clarke & Clarke occupaient un stand de coin, le No 28 juste à l'entrée et ils avaient un étalage très intéressant de leurs lignes bien connues de peaux de mouton. Le stand était situé bien en évidence et était décoré de façon attrayante. Les peaux de différentes couleurs produisaient un très joli effet et excitaient l'admiration des nombreux visiteurs. Le stand était sous la direction de M. Fred. Dufton.

Au stand No 29 la Citadel Leather Co. Ltd. avait exposé ses cuirs. Le stand avait un aspect très attrayant et très invitant. A l'entrée deux peaux portant le nom de la maison décoraient la façade. A l'intérieur un grand nombre de cuirs bien disposés étaient artistement pendus et l'ensemble formait un stand très attrayant. Cette exposition était sous la direction de MM. W. A. Labe et A. Paterson.

Au No 30, MM. Edwards & Edwards avaient un splendide étalage de peaux de moutons qui représentaient avec avantage les produits de cette maison prospère. Le stand bien arrangé et joliment décoré fut un de ceux qui attirèrent de nombreux visiteurs. Cette maison est maintenant bien installée dans sa nouvelle usine de Woodbridge et est très bien placée pour satisfaire ses clients en raison de l'augmentation du rendement de cette nouvelle usine. M. E. Mitchell avait la direction de ce stand.

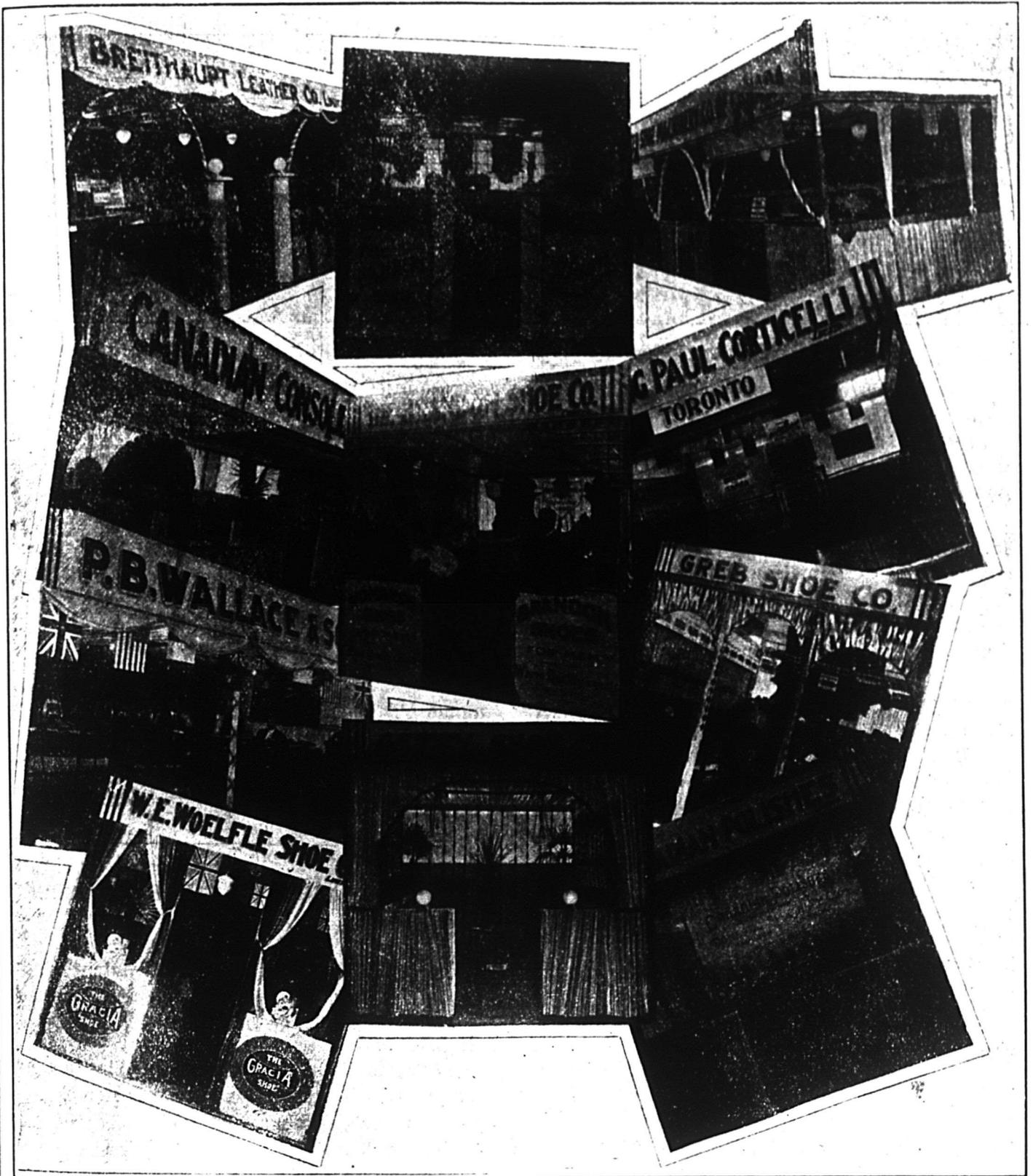
La Breithaupt Leather Co. occupaient deux stands, les Nos 31 et 32 et exposaient un splendide assortiment de cuirs dont elle fait une spécialité. La façade était garnie de rouleaux de cuir et l'intérieur était décorée de façon très attrayante avec des peaux de toutes sortes, flancs, ventres, etc., qui donnaient l'impression qu'il n'y avait guère de rareté de cuir dans le pays. On voyait également une grande collection de semelles coupées et de talons. M. L. O. Breithaupt dirigeait ce stand avec l'aide de M. McCallum.

MM. King Bros. de Whitby, avaient un assortiment splendide de leurs cuirs tannés au chrome et à l'écorce. Cette bonne vieille maison rappelle avec fierté qu'elle est établie depuis 55 ans et elle n'a cessé de progresser depuis ce temps. Elle est très connue parmi les fabricants du Canada et fait un beau chiffre d'affaires. M. W. H. Doherty avait la direction de ce stand et M. Théodore King a été présent pendant une partie de la semaine.

La Perfection Counter Ltd. occupait le stand voisin de King Bros. et exposait avantageusement ses contreforts en fibre de haute qualité et ses "felt box toes". Cette compagnie est connue comme "The house of service" dans ces lignes et est reconnue pour tenir ce qu'elle promet. Son exposition, dirigée par M. Geo. A. Butler, a été certainement un succès.

Le Dominion Rubber System (Ontario) Ltd. avait un superbe étalage qui attirait beaucoup l'attention. Cette compagnie montrait la fabrication des caoutchoucs au moyen de deux opératrices expertes. C'était là quelque chose de nouveau pour la grande majorité des visiteurs. On montrait également sur une carte le nombre de pièces qui entrent dans la fabrication d'un caoutchouc, ce qui a causé une grande surprise à tous ceux qui n'étaient pas familiarisés avec les procédés de fabrication de ces articles. Les stands 35, 36 et 37 étaient occupés par cette exposition et étaient des mieux arrangés et décorés. Cette compagnie occupait un coin très en vue et l'étalage de leurs différentes lignes rendait ce stand très invitant. Le tout était sous la direction de MM. W. H. McNulty et R. B. Dibbens.

Juste en arrière de cette exposition, aux Nos 38, 39 et 40 se trouvait l'étalage de la United Shoe Machinery Co., de Montréal. Cette compagnie exposait un certain nombre de ses installations pour les fabricants et les réparateurs et ce stand était constamment visité par ceux qu'intéressait ce genre de machines. On y trouvait également un grand nombre d'accessoires et de fournitures nécessaires



Jolis étalages de quelques exposants à l'Exposition de Kitchener.

pour les travaux de ce genre. Le stand était très joliment décoré et paraissait très bien. La direction en était confiée à M. F. J. Davies, gérant de la succursale locale de Kitchener, et M. L. W. Hanson, gérant du district de Toronto, dans lequel est compris Kitchener, était également présent.

MM. P. B. Wallace & Son occupaient les stands voisins les Nos 41 et 42. Ils exposaient un finisseur "Progressive" et deux "stitchers Landis" ainsi qu'une collection de pièces détachées et d'autres petits articles fabriqués par cette maison. L'étalage était particulièrement bien arrangé et décoré et était sous la direction de MM. Jas Ferris et Fisher. M. A. E. Wallace était également présent à l'exposition la journée des Détaillants.

Au No 43 la International Supply Co. avait son assortiment de fournitures pour chaussures, et cet étalage prouvait que cette compagnie était capable de fournir au fabricant tout ce dont il avait besoin pour la fabrication des chaussures. M. H. O. McDowell était supposé avoir soin de cette exposition, mais comme Mac s'occupait des besoins des autres exposants, il ne lui restait que peu de temps à consacrer à son propre stand. Cependant il était heureusement secondé par M. H. N. Lincoln, de la maison H. L. Taylor.

La Goodyear Tire & Rubber Co. occupait le stand No 44 et offrait ses différents produits avec beaucoup d'avantage. L'étalage était bien arrangé et le stand très joliment décoré. On y voyait de



Marchands-détaillants de chaussures à leur arrivée à Kitchener le

nombreuses marques de chaussures munies de semelles Neolin et de talons "Wingfoot" que cette maison présentait à cette exposition. Le stand était sous la direction de MM. A. D. Duncan et N. C. Dunn.

A. R. Clarke & Co. Ltd., occupaient le stand No 45 et présentaient un splendide assortiment de cuirs vernis. Cette maison est bien connue comme le plus grand fabricant de cuir vernis existant sous le pavillon britannique. L'étalage était très plaisant, parce qu'à côté des cuirs vernis, il y avait un joli étalage de gants, moufles et vêtements que cette maison fabrique en grande quantité. Le stand était sous la direction de M. Wm. Iries.

Le stand No 46 était rempli d'un magnifique assortiment de cuirs de la Anglo-Canadian Leather Co. La façon attrayante dont le stand était décoré et le splendide assortiment étaient si remarquables qu'il était impossible de passer sans remarquer sa richesse de cuirs A. C. qui ont acquis une réputation si enviable parmi tous les manufacturiers du Canada. Cette exposition était sous la direction de M. S. L. Lawther, le populaire représentant de la compagnie.

M. Ed. R. Lewis avait un splendide étalage de cuirs au No 47. Cet assortiment comprenait les cuirs de flanc et les contreforts de fibre de Duclos & Payan, les peaux de mouton de Donnell, Carman et Mudge, les chèvres et moutons de fantaisie de Helburn Thompson, les fils à coudre et les lacets de A. G. Mooney, le chevreau glacé de Perkins & McNelly. Ce stand occupait une position très en vue juste en face de l'entrée principale et était sous la direction de MM. Lewis et Bennett.

Ceci termine la liste des exposants de la première exposition des cuirs et chaussures du Canada qui a été tenue à Kitchener et qui a été un succès sans précédent à tous les points de vue.

L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE A QUEBEC

L'industrie de la chaussure à Québec est on ne peut plus active et les manufactures produisent à toute leur capacité. Il y a bien des années que nos manufacturiers ont été aussi occupés.

Les manufactures en opération ont des con-

trats qui les tiendront en activité jusqu'au mois de février ce qui assurera aux ouvriers de l'industrie de la chaussure de l'ouvrage et autant qu'ils en pourront faire.

Les contrats lient actuellement et pour jusqu'au mois de février 1920 les manufacturiers et les marchands de cuir ce qui avec les salaires payés aux ouvriers ne peut faire que maintenir encore les prix élevés.

Il est heureux de constater qu'il n'y a aucun différend du travail dans cette industrie et les manufacturiers et leurs ouvriers travaillent dans l'harmonie à faire la prospérité de cette industrie. Les salaires des tailleurs de cuir sont de \$35 à \$40 par semaine et ceux des ouvriers travaillant aux machines sont dans une proportion analogue.

LE PLUS GRAND MAGASIN DE CHAUSSURES DU MONDE.

Un Immeuble de dix étages, exclusivement consacré à la vente de la Chaussure, vient d'être inauguré dans la ville de Détroit.

Il vient d'être ouvert dans la ville de Détroit, aux Etats-Unis, un des plus grands, si ce n'est le plus grand magasin de chaussures existant actuellement aux Etats-Unis. Nous croyons intéresser nos lecteurs en leur donnant quelques détails de ce magasin, dont la construction et l'installation sont les résultats de laborieux efforts dans le but d'ouvrir le plus grand local consacré au commerce de la chaussure, tout en maintenant aussi élevée que possible la qualité des chaussures vendues.

Nous devons à l'obligeance de notre confrère, le "Shoe and Leather Journal", les renseignements suivants sur ce nouveau magasin :

Au point de vue de l'architecture, le bâtiment est le triomphe de l'art moderne et de l'habileté architecturale, sa magnificence provoque l'admiration et on l'a appelé, avec raison, "Une cathédrale moderne du commerce."

(A suivre page 81.)



23 juillet pour la visite de l'Exposition des chaussures et du cuir.

A propos des bénéfices exagérés qui seraient faits sur la chaussure

Entrefilets fantaisistes dans les journaux. — On passe le savon au détaillant. — Une campagne de calomnie qui atteint l'industrie de la Chaussure. — Les cordonniers sont-ils responsables ?

Depuis une couple de mois le pays a été inondé d'articles de journaux signalant les prétendus bénéfices exagérés faits par les détaillants en produits alimentaires, vêtements et autres lignes. Dans cette campagne, le commerce de chaussure semble avoir reçu particulièrement les accusations les plus viles et ce qu'il y a encore de pire dans tout cela, c'est que les manufacturiers ou les marchands de gros sont accusés de diriger leurs critiques sur le détaillant. Nous avons déjà cité un article de journal prétendant qu'un marchand de gros avait trouvé marquée à \$9.00 dans la vitrine d'un détaillant une paire de chaussures qu'il avait vendue \$4.00 à ce même détaillant.

Voici maintenant une histoire qui surpasse celle-là et qui est également attribuée à un marchand de gros qui est supposé passer le savon dans les grands prix au détaillant. Dans un article intitulé: "Un mauvais point", voici ce que dit le journal incriminé:

"Un fabricant de chaussures de l'est a fait rapport l'autre jour, au Ministère du Travail, qu'il avait acheté chez un détaillant au prix de \$14.00 une paire de chaussures de sa fabrication. Ce prix de \$14.00 n'a rien d'étonnant, on le rencontre fréquemment dans les magasins de chaussures dans toutes les parties du Dominion aujourd'hui. Ce qui a surpris le manufacturier, c'est le fait qu'on lui demandait \$14.00 pour une paire de chaussures qu'il avait vendue au détaillant pour \$6.50 en se contentant d'un profit de 25 cents.

"Cette petite preuve est suffisante pour soutenir la prétention souvent affirmée par le consommateur et aussi fréquemment reniée par le détail-

lant, qu'il y a eu et qu'il y a encore beaucoup trop de profits exagérés dans le pays. Elle devrait servir également à induire le gouvernement à prendre des mesures immédiates pour protéger efficacement le consommateur.

"Il y a eu beaucoup trop d'hésitation de la part du gouvernement à ce sujet. Malheureusement pour les consommateurs, ils forment à peu près la seule classe de gens intéressés dans les affaires qui ne soit pas organisée. Les ouvriers tiennent à leurs droits et parviennent à obtenir la presque totalité de ce qui leur est dû, grâce à leurs organisations. Les manufacturiers et les distributeurs ont leurs organisations et la plus grande partie de leur force vient de leur unité d'action. Seul le consommateur manque d'organisation et c'est une impossibilité de former une union de consommateurs ayant quelque chance de succès. On peut arriver à faire une union locale avec des buts spéciaux, mais pas autre chose.

Etant donné que les consommateurs forment une grande majorité des électeurs, ce devrait être le premier devoir du gouvernement de protéger leurs intérêts. On soupçonne avec juste raison que dans bien des cas le consommateur est volé par quelqu'un. L'histoire du fabricant de chaussures de l'est montre que ce soupçon est justifié au moins dans un cas. Qu'il y ait d'autres cas de ce genre, c'est là une chose certaine pour ceux qui ont étudié la question des prix. Le gouvernement a là une obligation dont il devrait se hâter de s'acquitter."

Quel était ce manufacturier?

On est curieux de connaître ce fabricant qui vend une paire de chaussures de \$6.50 avec seulement 25 cents de bénéfices. Les négociants en cuirs seraient particulièrement intéressés à le connaître, car ils courent de grandes chances de perdre de l'argent avec lui, s'il continue sur le même pied. Ce sont des petits détails de ce genre

qui permettent de convaincre de mensonge ce rapport. Cette histoire est faite de toutes pièces. Il n'y a pas un cordonnier sensé qui croira qu'un fabricant de chaussures ait pu faire une telle déclaration, et le mensonge est aussi flagrant pour le prix de détail des chaussures que pour les 25 cents de profit. Vous imaginez-vous un fabricant de chaussures achetant une paire de chaussures de sa propre fabrication et les payant près de trois fois leur prix? Plus on réfléchit à cette histoire, plus elle paraît ridicule et enfantine. Néanmoins il y a maintenant des milliers de personnes qui vont croire ce racontar et en venir à la conclusion que le détaillant en chaussures est un voleur banal qui opère au grand jour. A une époque comme aujourd'hui où il y a tant d'excitation au sujet de la vie chère, et où le mécontentement est à peu près général, les auteurs responsables de telles histoires sont aussi dangereux pour la société que le Bolcheviste ordinaire.

Le prix élevé du cuir

Tous ceux qui ont suivi les fluctuations du marché des matières premières et spécialement du cuir peuvent se rendre compte que la chaussure est et restera chère pendant encore longtemps. Les cuirs bruts valent presque le double de ce qu'ils valaient au commencement de la guerre et les peaux valent trois à quatre fois le prix d'il y a cinq ans. La demande extraordinaire de l'étranger en articles bruts et manufacturés a nettoyés le marché par suite le choix est rare et les prix ont atteint leur plus haut point. Les fabricants de chaussures ont été obligés de reviser continuellement leurs prix et il est plus que probable qu'ils seront encore changés plusieurs fois avant l'apparition de la neige. Le marchand de chaussure doit ajouter son pourcentage à cette augmentation de prix de revient et ce pourcentage doit comprendre le prix élevé de son entretien, s'il veut arriver à quelque chose. Avec les loyers, les taxes, la main d'oeuvre et les autres dépenses qui ont augmenté dans une proportion de 30 à 100 pour cent sur les taux d'avant-guerre le commerçant est obligé de calculer plus que le bénéfice ordinaire de 25% sur le prix d'achat. Le détaillant est aussi jaloux que ses clients de l'augmentation des prix et avec la concurrence qui l'entourne de partout, il a de la difficulté à faire ce qu'il faisait avant la guerre, même s'il renouvelle souvent son stock. Un moment de réflexion convaincrà tout homme sensé que le problème du détail aujourd'hui n'est plus aussi simple qu'il l'était il y a cinq ans.

Prix des lignes régulières de chaussures

Pour tâcher de prouver que le détaillant aujourd'hui cherche simplement, comme il l'a tou-

jours fait, à réaliser un bénéfice raisonnable sur sa marchandise pour rétribuer son risque, son travail, ses services et les autres considérations qui entrent dans ses attributions de faire passer les marchandises du fabricant au consommateur, nous donnons le tableau suivant offrant la comparaison des prix des lignes régulières avant la guerre et actuellement. Nous avons pris des lignes établies, d'une vente courante, pour démontrer qu'il n'y a pas de bénéfice exagéré en ce qui concerne le détaillant. D'un autre côté les prix du cuir montreront également que le fabricant tient simplement son bout, ou essaye de le faire, et de couvrir l'augmentation de ses frais de production.

Les prix du gros ci-contre sont pris dans la liste des marchands de gros du 9 juin, mais peuvent être montés depuis lors. Les prix de détail sont une moyenne approximative qui peut varier avec les différents détaillants dans les différentes localités.

Le prix élevé des chaussures.

C'est feu James Hill qui avait fait remarquer d'une façon facétieuse que le coût élevé de la vie était dû au coût de la grande vie que l'on menait. Le prix élevé des chaussures est en grande partie attribuable au coût des chaussures de prix. Dans ces cinq dernières années, le commerce de la chaussure a été révolutionné en ce qui concerne les chaussures pour dames par le changement des styles qui a placé le commerce des chaussures dans la classe de la mode. Depuis des années les femmes dépensaient pour leurs chapeaux des sommes fabuleuses et la modiste était un sujet ordinaire de plaisanterie dans les journaux comiques. Aujourd'hui les femmes apportent à leurs chaussures toute l'attention qu'elles prêtaient autrefois à leurs chapeaux et elles sont prêtes à dépenser trois ou quatre fois ce qu'elles accordaient à leurs pieds, pour orner leurs extrémités pédales. D'un côté il en résulte que certaines femmes ne regarderont pas une chaussure en-dessous de dix dollars, et la plupart d'entre elles ne seront pas intéressées à moins que le prix ne soit entre 15 et 20 dollars. Maintenant quand une personne ordinaire entend parler d'une paire de bottines à 20 dollars, elle lève les bras, roule les yeux et crie au voleur. D'un autre côté, la tentation du marchand de demander un prix qui permettra au client de dire à Madame Une-telle qu'elle a payé tant pour ses chaussures, est un facteur qu'on ne peut nier. Il peut donc y avoir quelque raison au coût élevé des chaussures.

Il est temps de mettre un frein.

Un détaillant recevait dernièrement la visite d'un reporter d'un journal local qui l'interrogeait sur la question des profits exagérés. Le détaillant lui exposa la question à fond et demanda ensuite au

	1914		1919	
	Gros	Détail	Gros	Détail
Hommes—G.M. Cf. Blu. Bal Goodyear.....	\$3.00	\$4.00	\$5.75	\$8.00
do —Tan Cf. Blu. Bal. Goodyear.....	3.35	4.50	6 15	8.50
do —Dong. Cf. Blu. Bal. Goodyear.....	2.90	4.00	5.85	8.00
do —Box Kip, standard screw.....	2.00	2.75	3.50	5.00
do —Tan Grain Blu. Standard screw.....	2.25	3.00	3.75	5.00
do —Tan Kip Blu. Pegged.....	2.65	3.50	3.85	5.25
do —Grain Blu. Pegged, plain toe.....	2.70	4.00	3.75	5.00
Dames —Dong. Blu. Bal. Pat. Tip. M. S.....	1.65	2.00	3.50	5.00
do —Pebble Blu. Bal. Tip. Standard Scr.....	1.55	2.00	2.95	4.00
do —Dongola Bal. M. S. plain.....	1.55	2.90	2.85	3.90
Garçons —Box Kip. Blu. Bal. Standard screw.....	1.75	2.50	3.15	4.50
do —Tan Grain Blu. Standard screw.....	1.65	2.00	2.85	3.90
do et Hommes—Grain Blu. Stand. screw.....	1.55	2.00	2.95	4.00
do —Gunmetal Cf. Blu. Bal. Goodyear.....	2.65	3.50	4.20	6.00

	1913		1918		1919	
	Gros	Détail	Gros	Détail	Gros	Détail
Hommes—Goodyear Welts, Gunmetal Side Blu.....	\$3.00	\$4.00	\$4.25	\$6.00	\$4.60	\$6.50
do —Black Calf Gunmetal Side Blu.....	3.49	4.50	4.75	6.50	5.60	7.50
do —Colored Calf Gunmetal Side Blu.....	3.75	5.00	6.25	8.50	6.15	8.50
do —Mennonite Grain Blu. Standard screw plain toe.....	1.80	2.50	3.00	4.00	3.60	5.00
do —Mennonite Grain Blu. Standard scr. Tip.....	1.60	2.15	2.25	3.00	2.50	4.00
Dames —Dongola Blu. M. S. Slip sole Pat. Tip.....	2.00	2.75	3.35	5.00	3.89	5.00
do —M. S. Gunmetal Blu. and Tips.....	2.25	3.00	3.69	5.00	4.00	5.00

journaliste ce qu'il entendait faire de ces renseignements. Comme celui-ci déclarait qu'il avait l'intention de les publier, le commerçant l'avertit qu'il ferait mieux de n'en rien faire à moins de faire ressortir clairement que le détaillant ne retirait qu'un bénéfice légitime. Les détaillants de ce pays forment une quantité non négligeable des annonceurs des journaux locaux. Il est en leur pouvoir de voir à ce que leur commerce ne soit pas atteint par ces histoires stupides de profits exagérés. Plus que jamais c'est le moment pour le détaillant d'avoir des méthodes honnêtes et ouvertes. Tout détaillant digne de ce nom comprendra que c'est folie de tirer parti de toute situation temporaire qui peut lui permettre de réaliser des profits outrés. Pour les prix, les annonces et tout ce qui comporte la vente des chaussures, la méthode franche est la meilleure et la plus sûre.

(Suite de la page 78.)

Organisation de la Vente.

Le bâtiment s'élève de 10 étages au-dessus du sol, et possède deux sous-sols. Quatre étages sont consacrés à la vente de la chaussure, et chaque détail dans leur aménagement est une application des conceptions les plus modernes pour ajouter au confort et à la commodité, pour le plus grand bénéfice du directeur du magasin. Le rez-de-chaussée est en lui-même un magasin complet de chaussures. On y trouve des chaussures pour enfants, fillettes, garçonsnets, jeunes gens et femmes. Ce sont toutes des chaussures de prix modérés. Le second étage est consacré uniquement aux enfants. Il est assez grand pour pouvoir contenir toutes les sortes et tou-

tes les pointures de chaque modèle. Cet étage a été aménagé avec grand soin, car il est considéré comme une des parties les plus importantes du service.

L'étage intermédiaire est occupé par les chaussures pour garçons, et est complet dans tous ses détails.

Au quatrième étage, on peut se procurer tous les modèles pour dames, et une salle de repos est installée à l'étage intermédiaire.

Les bureaux sont magnifiquement organisés avec toutes les commodités possibles pour l'immense personnel nécessaire à la surveillance du stock qui s'élève à 18,000 paires. Il existe également un service important pour recevoir les commandes écrites.

Le troisième étage ne comprend que des chaussures de prix modérés pour femmes. Le dernier étage est celui des chaussures pour hommes: il est assez grand pour que des centaines de clients y soient servis à la fois.

Chacun de ces rayons est dirigé par un chef de rayon, et l'un d'eux est un ancien employé venant de Londres.

Intéressantes Innovations.

Une ou deux innovations valent la peine d'être notées. A côté du magasin de vente existe une salle de jeux où les mères peuvent laisser leurs enfants pendant qu'elles sont à leurs achats. Cette salle est remplie de jouets variés, tels que chevaux à bascule ou mécaniques, etc... dont la vue seule fait s'extasier les enfants. Elle est située à mi-étage, et une employée y est en permanence. Une autre innovation est une boutique de coiffeur spéciale pour les enfants.

**PLACEZ=
LES**

**A COTE
des
AIRD**

**Nous
ne vendons
qu'aux
"Jobbers"**

COMPAREZ n'importe quelle autre ligne de chaussures avec celles d'AIRD et le bon sens vous dira qu'il n'y a pas d'autre ligne pouvant RIVALISER avec celle d'AIRD — POUR LE PRIX.

LES CHAUSSURES AIRD offrent des avantages qu'aucun jobber progressif ne devrait ignorer. Venez à nos entrepôts et nous vous démontrerons ce que les chaussures AIRD peuvent faire pour vous. — Une carte postale vous apportera nos plus récents échantillons, si vous ne pouvez venir les voir.

AIRD & SON
(Enregistrée)
MONTREAL.

**NOS CUIRS
DONNENT TOUJOURS
SATISFACTION**

Quels que soient les cuirs qu'il vous faut, nous pouvons vous fournir exactement les produits les mieux appropriés à votre fabrication. Nos soixante-sept ans d'expérience et nos méthodes modernes nous permettent de fabriquer des cuirs d'une qualité toujours uniforme et garantis sous tous rapports.

UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS LE PROUVERA.

A. R. CLARKE & CO., LIMITED

"Fabricants de la Nation"

Montréal

TORONTO

Québec

Tél. Main 5237



222 RUE CRAIG, O.
MONTREAL.

Désire annoncer qu'il est maintenant permanentement établi à Montréal, où il s'occupera de la préparation de catalogues Illustrés pour le commerce de la chaussure. Des arrangements pour les catalogues du printemps devraient être pris de bonne heure pour s'assurer un service prompt.



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 . . . \$3.00	PAR AN.
		Canada \$2.50	
		Etats-Unis \$3.00	
		Union postale, frs. 20.00	

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

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

LE PRIX COURANT, vendredi 22 août 1919

Vol. XXXII — No 34

Les grands problèmes économiques

Comment faire connaître nos produits en France et mettre sous nos yeux les marchandises françaises. — Un train Canadien en France : Un train Français au Canada. — Intéressantes déclarations du sénateur C.-P. Beaubien.

La guerre est finie, les peuples alliés doivent songer à vivre. L'heure de gloire est passée, c'est maintenant celle des réalisations pratiques. Après s'être prêté main-forte sur les champs de bataille, ils doivent se donner un mutuel appui sur le champ, vaste comme le monde même, où va s'engager la lutte commerciale. Pacifique en un sens, cette lutte sera aussi âpre et plus sournoise encore que l'autre. Dans cette guerre qui a pour objet la suprématie économique, le vaincu succombera sans gloire. Nous le verrons peu à peu s'amoindrir et s'enfoncer dans ce brouillard fait de toutes les tristesses d'être pauvre.

Il ne faut pas que le Canada sorte vaincu de cette guerre, après être sorti vainqueur de l'autre dans laquelle il a précisément révélé au monde sa puissance économique.

La guerre qui se termine n'a pas créé que des liens de gloire et de sang entre la France et le Canada, elle a permis aux deux pays de nouer des relations commerciales qui doivent durer toujours et se resserrer sans cesse. Les deux pays sont faits pour s'entendre sur le terrain des affaires. La production de l'un complète celle de l'autre et les deux ensemble peuvent constituer un bloc que l'ennemi d'hier, qui sera celui de demain n'en doutons pas, sera impuissant à battre en brèche. Tel est le grand problème économique sur lequel se penchent ceux de nos hommes d'Etat que préoccupe l'avenir de notre pays.

On sait que le sénateur C.-P. Beaubien est un de ceux qui se sont le plus activement occupés du rapprochement commercial de la France et du Canada. Nul mieux que lui n'était donc en mesure de nous parler de cette question dont la portée commerciale n'échappe à personne.

Rapprocher commercialement la France et le Canada c'est pour l'une comme pour l'autre le meilleur moyen de tirer partie de la victoire. C'est très beau, certes, de sortir vainqueurs de la plus effroyable des guerres que le monde ait vue, mais encore faut-il que nous nous arrangions de manière à ne pas être vaincus dans la guerre économique qui se déclanchera au lendemain de la ratification du traité de paix. Il faut que la France et le Canada sortent non seulement plus grands, mais aussi plus riches de l'effroyable commotion qui a ébranlé le monde sur ses bases.

Le mieux pour cela est de nous entendre pour opposer à la concurrence allemande un bloc intangible. Le meilleur moyen pour y arriver c'est de mieux connaître nos ressources respectives. La chose m'est apparue facile au moyen de deux trains qui circuleraient simultanément en France et au Canada et dont chacun transporterait en raccourci la production de son pays. Ces deux trains ont sur l'exposition cet avantage qu'ils transportent l'exposition pour ainsi dire à domicile et atteignent le peuple tout entier en un laps de temps relativement court. Admettons par exemple que la France orga-



**VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST**

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

nise à Montréal une exposition. Il est certain qu'elle soulèverait un intérêt immense, mais on ne peut espérer que les gens de Winnipeg et encore moins ceux de Vancouver se déplacent pour venir l'admirer chez nous. Or un train partant de Halifax et séjournant dans toutes les villes desservies par nos grandes compagnies de chemin de fer sera à la portée immédiate de toute la population du pays.

Et ce qui est vrai au Canada l'est en France.

J'ai exposé cette idée aux organisations industrielles et commerciales du Canada, au sénat et aux Communes. Je dois dire que partout elle a reçu le plus favorable accueil. Je l'ai exposée de même en France et mon idée a été si favorablement accueillie qu'elle est en passe de réalisation. Je dois dire qu'elle est apparue si séduisante aux Américains que vraisemblablement après avoir parcouru le Canada, le train exposition descendra de Vancouver à San Francisco pour gagner par étapes un port de l'Atlantique. Tous les détails d'organisation sont réglés: facilités de transport des compagnies canadiennes de chemin de fer, mise gratuite à la disposition de l'exposition d'un entrepôt ou se fera, à Montréal, l'aménagement des marchandises dans les wagons; transport gratuit sur mer, etc., etc. Le travail équivalent a été fait en France et il est permis de penser que le train canadien sera constitué en France dès que le gouvernement de la République aura levé l'interdit dont est frappée l'importation de certains produits.

J'ai reçu de M. Clémentel, ministre français du Commerce, une invitation à me rendre auprès de lui, pour fixer les derniers détails de cette double entreprise d'expansion commerciale. Je m'y rendrai sans doute bientôt car j'attends de la réalisation de mon idée les plus heureux résultats: mettre rapidement la marchandise française à la portée du consommateur Canadien et mettre nos produits à nous sous les yeux du Français, lui mettre aussi sous les yeux notre grand, notre beau et très riche pays qu'il ne connaît pas assez malheureusement et qui s'offre à son activité.

CONSTRUCTION DE CHEMINS ET PONTS.

La Compagnie de Construction de St-Ours, P.Q. dont Monsieur Henri DeLabarre est gérant, et Monsieur J. P. Lachapelle, autrefois du Département de la Voirie de Québec, est en position de recevoir des contrats pour la construction de chemins et ponts. Satisfaction assurée.

REPARATION DE VOITURES.

Monsieur Arthur Rainville, St-Césaire, P. Q., marchand général, ferronneries de toutes sortes, faisant les réparations de voitures de tous genres.

LE TRIBUNAL DU COMMERCE

Lors de la dernière session du parlement fédéral, un tribunal du commerce a été institué. Sa mission est de régler les relations entre le producteur, le distributeur et le consommateur, et principalement en ce qui a trait aux monopoles et à toutes combinaisons commerciales ayant une tendance à augmenter les prix des nécessités de la vie d'une manière déraisonnable. Ce tribunal du commerce a toute latitude pour faire beaucoup de bien comme il a aussi le pouvoir de faire beaucoup de mal.

Le succès de ce tribunal de commerce dépend entièrement des connaissances et de l'expérience des personnes qui seront appelées à en faire partie. Elles auront à décider entre deux politiques bien distinctes: celle d'aider les manufacturiers, les marchands de gros et de détail à rendre le meilleur service possible aux consommateurs à des prix raisonnables ou à chercher d'une manière désordonnée les soi-disant profiteurs en éclaboussant les industriels et les commerçants, en laissant croire au public que tous les industriels et les marchands sont des égoïstes et des ambitieux.

Pendant, il y a certains faits qu'il ne faut pas perdre de vue. D'après la situation financière dans laquelle le Canada se trouve, il est de toute nécessité que le capital investi pour le développement de nos ressources naturelles et de nos industries nationales, rapporte un intérêt en rapport avec les risques auxquels il est exposé. Par exemple le capital investi dans l'Emprunt de la Victoire étant un placement de tout repos, ne doit pas rapporter autant que le capital placé dans une industrie minière, forestière ou de manufacture quelconque. Il ne faut pas non plus perdre de vue qu'il faut que nos ouvriers canadiens gagnent suffisamment pour se maintenir dans une certaine aisance, pourvoir à l'éducation de leurs enfants, de même que pouvoir s'amasser une certaine réserve pour les vieux jours. Il faut que la classe agricole canadienne reçoive une juste compensation pour les longues heures d'un dur labeur qu'ils sont appelés à faire quotidiennement, afin d'augmenter autant que possible la production des premières nécessités de la vie. Ce qu'il s'agit de trouver c'est le juste équilibre dans les relations de ces différentes classes de manière à ce que chacun reçoive sa juste proportion pour les services qu'il rend à la société en général.

Cette tâche n'est pas facile en ce qu'elle présente apparemment des difficultés presque insurmontables, mais espérons que les membres de ce nouveau tribunal du commerce se mettront résolument à l'oeuvre, étudieront les moyens propres à augmenter la production, les meilleures méthodes de distribution, et aideront ainsi à éliminer les frais inutiles et à réduire le coût élevé de la vie.

LE COUT DE LA VIE.

Les dépêches de Washington nous ont appris dans le cours de la semaine écoulée que le président des Etats-Unis avait déclaré la guerre à ceux qu'il appelle les profiteurs. Il tient les marchands de détail responsables en partie du coût élevé de la vie, sans cependant donner de faits précis. Comme conséquence de son discours, le département de la Justice des Etats-Unis s'est emparé d'une quantité assez considérable de produits alimentaires qui étaient dans les entrepôts frigorifiques à Chicago, Cleveland et ailleurs. Les principaux journaux quotidiens des Etats-Unis se sont empressés d'approuver cette action, et ils font valoir comme argument que le fait que ces produits alimentaires ont été mis sur le marché en quantité a fait baisser les prix. Les journaux au Canada ont naturellement reproduit ces dépêches, et le public en général s'attend à ce qu'une action similaire soit prise au Canada. Nous n'hésitons pas à dire que toute personne ayant quelque expérience dans les affaires, et connaissant à fond le problème de la production et de la distribution conviendra que cette politique n'est ni plus ni moins qu'une politique à courte vue dont les résultats ne peuvent être que temporaires. La réaction se fera, et elle produira nécessairement un désappointement des plus amères pour le public. L'offre et la demande est la loi naturelle du commerce, et offrir subitement une quantité considérable d'un article quelconque a pour effet d'en faire baisser le prix momentanément. La chose serait de bonne augure, et un remède efficace s'il devait y avoir continuellement une réserve suffisante qui maintiendrait l'offre toujours plus grande que la demande. Malheureusement, tel n'est pas le cas en ce qui concerne les produits alimentaires. Il y a rareté sur le marché mondial. Le principe est tellement dangereux que nous craignons que cette action de la part du gouvernement américain de forcer les propriétaires de produits alimentaires à les vendre à sacrifice, ait une répercussion désastreuse dans un avenir très prochain, car lorsque les réserves de produits alimentaires seront épuisées, quelle action le gouvernement pourra-t-il prendre pour maintenir les prix dans une limite raisonnable, et la rareté de ces produits sera telle que les plus favorisés de la fortune offriront des prix exorbitants, et nécessairement les pauvres gens n'auront aucune possibilité de pouvoir s'en procurer. Ce que nous avons besoin d'abord, c'est une augmentation de la production, et une distribution règlementée de manière à éviter tous frais inutiles et assurer à tous les consommateurs, pauvres comme riches, la possibilité d'obtenir ces produits de première nécessité à des prix raisonnables.

ACCUSATIONS PORTEES CONTRE LES PROFITEURS A PROPOS DU SUCRE.

Le Dr McFall, commissaire du coût élevé de la vie du Canada, a publié récemment un rapport accusant gravement les raffineurs de sucre prétendant qu'ils ont fait des profits excessifs et qu'ils ont augmenté récemment leurs prix sans raison justifiable. Il étend ce blâme sur les commerces de gros et de détail, encore qu'il souligne que pour ce qui est des détaillants il n'y en ait que peu qui puissent être accusés de profits exagérés sur le sucre.

Des copies officielles des explications du Dr. McFall sur cette question ne sont pas encore en mains, mais si les rapports de presse donnés ci-dessous sont exacts, l'accusation est assez sérieuse pour exiger une enquête immédiate de façon à ce que les raffineurs de sucre puissent être disculpés de ce reproche si les conditions prouvent que le jugement du commissaire a été faussé.

Extraits du rapport.

"A présent que la saison des confitures et conserves de fruits est arrivée pour la ménagère", dit le Dr. McFall, les gens en tête du contrôle de notre sucre ont saisi l'opportunité de porter un autre coup à la conserve ménagère, et de rendre le consommateur encore plus dépendant de la grosse "combine" de conserve. Depuis plusieurs semaines le marchand a éprouvé des difficultés pour obtenir le sucre nécessaire à l'approvisionnement de ses clients de détail. Il y a eu quelques grèves aux raffineries qui ont provoqué une diminution de production et en outre les autres raffineurs ont choisi ce même moment pour fermer leurs usines pour fins de réparation. On a essayé de faire porter le blâme sur le manque de sucre raffiné par suite des exportations excessives, mais ceci est absolument faux comme le démontrent les faits.

Les chiffres fournis ne justifient pas les augmentations.

"Les derniers chiffres des douanes qu'on ait reçus montrent que le surplus de nos importations sur nos exportations est beaucoup plus important que d'ordinaire; le sucre entrant au Canada pour y rester est suffisant pour répondre plus que moins à nos besoins domestiques. En dépit des difficultés de la main d'oeuvre et de la fermeture en même temps des usines, du sucre a été raffiné dernièrement au Canada bien au-dessus de nos besoins et cependant il y a rareté de sucre et une augmentation de prix a été annoncée la semaine dernière. Une augmentation des prix prend effet au Canada tandis que les prix demeurent fixes sur le marché de New-York qui est maintenant le bureau de com-

pensation pour le sucre. Quand le prix du marché à Montréal augmente de 55c les 100 livres, le prix de tout le sucre aux mains des raffineurs, des marchands de gros et de la plupart des détaillants augmente aussi, même sur les fortes quantités en magasin.

Les détaillants ne sont pas accusés dans l'ensemble.

"Quelques détaillants ont déjà augmenté leurs prix pour la seule raison qu'ils jouent le rôle de profiteurs. Mais la chose n'est pas générale, car la plupart de nos détaillants sont de bons citoyens. D'autre part, il n'y a pas de combine ou d'entente générale avant que le sucre atteigne les détaillants et il y a une arme puissante en opération pour entraîner à la hausse tout de suite le prix des dizaines de millions de livres de sucre dans les coffres à stock.

Les marchands de gros incriminés.

Cette "combine" procure un escompte substantiel aux marchands de gros pourvu qu'ils maintiennent le prix courant fixé par la "combine" ; si les prix sont réduits, l'escompte n'est pas accordé. Dans de telles conditions la hausse des prix sur tous les stocks importants est inévitable.

Cette "combine" protège la richesse des gros intérêts commerciaux, mais détruit la bonne vieille coutume de la confiture ménagère et saigne les clients. On se rappellera qu'il y a quelques semaines un des plus gros raffineurs dont le capital-actions est lourdement majoré, annonçait à son assemblée annuelle que ses profits pour la dernière année avaient presque doublé."

M. A. C. Pyke, secrétaire de l'Association des Épiciers en gros de l'Ontario, a publié un rapport de cette institution en réponse aux accusations de profits exagérés sur le sucre, en ce qui a trait au commerce d'épicerie en gros.

Référant au rapport du Dr R. J. McFall qui parut la semaine passée dans la presse quotidienne, M. Pyke, dit: "Je puis dire que les gros stocks de sucre dont le Dr. McFall fait mention ne sont certainement pas entre les mains des épiciers en gros. Les stocks de sucre détenus par les épiciers en gros sont considérablement au-dessous de la normale et de fait, la plupart des épiciers en gros sont complètement dépourvus de sucres granulés et les approvisionnements sont presque inobtenables des raffineurs.

"Une 'combine' pour la vente du sucre n'existe certainement pas en tant que les épiciers en gros et en détail sont concernés."

Ni rabais ni escomptes ne sont consentis par les raffineurs pour l'observance de leurs prix, comme le prétend le rapport du Dr. McFall.

"L'escompte prétendu substantiel aux marchands de gros dont il est question a été soigneusement examiné par le bureau d'Alimentation du Canada. Il prévoit une marge de profit brut maximum de 5 pour 100, toutes dépenses relatives à la distribution du sucre étant supportées par l'épicier en gros. Nulle personne au courant de la question ne peut prétendre que cette marge est déraisonnable ou que le sucre pourrait être distribué par d'autres moyens, sur une base moins chère que celle-là."

Quant aux accusations que le détaillant a pris des profits illégitimes sur le sucre, le rapport du Dr. McFall dit que la chose n'est vraie que dans quelques cas. C'est un fait connu que les épiciers font un profit approximatif de 10 pour 100 sur le sucre et que le coût minimum de faire affaires est d'environ 18 pour 100, de sorte qu'il est douteux qu'on puisse soutenir l'accusation de profits exagérés sur le sucre, même dans les cas particuliers mentionnés.

Un changement complet.

Les raffineurs qui ont été interviewés prétendent qu'ils ont fait des efforts constants pour maintenir l'approvisionnement de sucre nécessaire pour répondre aux besoins du commerce canadien. Ils ont pu y arriver assurent-ils jusqu'à ce que les retards actuels dans la réception des sucres bruts les en aient empêchés. Les livraisons de sucre raffiné depuis quelques semaines ont été considérables et encore qu'il ne fut pas possible d'accumuler beaucoup de surplus, il n'y eut pas de manque véritable de sucre. L'augmentation des demandes vint des manufacturiers et des jobbers, aussi bien que des distributeurs au détail et il est généralement admis qu'il n'y a pas accumulation chez le marchand de gros ou chez le détaillant. A présent les raffineurs éprouvent de la difficulté à faire marcher leurs usines et quelques-unes sont fermées faute de sucre brut.

Sérieux effet des grèves.

La gravité de la forte grève des employés des ports qui a duré plus quinze jours et qui a arrêté des centaines de bateaux se fait ressentir ici à présent. La grève a duré dix-sept jours et les raffineurs prétendent qu'il faudra un même laps de temps pour rétablir les envois réguliers comme avant.

Les taux de change, la main-d'oeuvre, le fret.

Les taux de change ont varié matériellement depuis nos dernières cotations du sucre et l'augmentation du coût de transport du sucre brut aux raffineries canadiennes s'élève en chiffres ronds à une différence d'environ 25c les 100 livres.

Les demandes d'augmentation de salaires ont

été comblées; les sacs du jute ont haussé, et d'autres éléments encore sont venus corser la situation. La demande accrue des deux mois derniers pendant la saison active des confitures et conserves ménagères a forcé le raffineur à travailler à pleine capacité pour répondre aux besoins du commerce. Il lui a fallu parfois plus de sucre que celui qui lui était alloué par la Commission du sucre. Il fut donc obligé d'aller sur le marché et d'acheter des sucres supplémentaires dont il avait besoin aux prix du marché et les coter plus cher.

Telles sont du moins les déclarations des intéressés.

LES COTATIONS DES AMANDES SONT TRES ELEVEES.

Le prix d'ouverture pour les "Trois Couronnes" est de 232 shillings à New-York contre 160 shillings l'an dernier.

La situation du marché en ce qui a trait aux noix écalées est caractérisée par une augmentation des prix et par une très forte demande. Les avis reçus ici par les importateurs montrent des cotations d'ouverture à de très hauts niveaux et ces avances sont notées sur les amandes, les noix, les pistaches et les avelines.

La noix de coco est également très difficile à obtenir, les livraisons étant en retard et les prix montrant des tendances à la hausse. Pour ce qui est des amandes leur récolte est loin d'être aussi bonne que celle de l'an dernier et la demande est extrêmement forte. L'Europe en est un fort acheteur ainsi que le Canada et les Etats-Unis. Selon un importateur les prix d'ouverture des amandes sont les plus élevés qu'on ait jamais vus. Les amandes Trois Couronnes, écalées sont cotées à 232 shillings les 100 livres c. et i. New-York, contre 160 shillings il y a un an. Ceci porte les amandes à 57 cts la livre ici. Les amandes ont avancé de 4 cents la livre ces jours derniers.

Pour ce qui est des noisettes, les cotations pour celles de France continuent à augmenter et des prix plus élevés sont anticipés.

Il y a une grosse récolte de noix en Californie cette année, mais 80 pour 100 de cette récolte est vendue en écale. Les pistaches sont plus élevées, un exemple de la force du marché étant fourni par une cotation de 18 cts pour les peanuts espagnoles No 1 à Norfolk, Virginie. Il n'y a pas de perspective de prix inférieurs. Les cotations d'ouverture sur les avelines sont annoncées à 185 shillings, ce qui signifie un prix de 44c la livre ici, contre 28 cents l'an dernier.

POURQUOI LES BALAIS SONT CHERS.

L'augmentation des prix, dit un fabricant de balais qui connaît la situation, est attribuée à la guerre. Il fut récolté moins de blé d'Inde à balais, les prix du blé d'Inde furent plus élevés et il y eut rareté de main-d'oeuvre dans les manufactures. Les états d'Oklahoma, du Texas, de l'Illinois et du Colorado produisent 85 pour 100 du blé d'Inde à balais des Etats-Unis. L'Illinois passait pour être le plus fort producteur du blé d'Inde à balais. Le centre de culture du blé d'Inde à balais s'est déplacé de l'ouest à l'Oklahoma. La superficie plantée l'an dernier dans les cinq principaux Etats était: Oklahoma, 140,000 acres; Kansas, 63,000; Texas, 50,000; Illinois, 31,000 et Colorado, 30,000. Ce total de 314,000 acres donnait une récolte de 63,000 tonnes de blé d'Inde à balais.

Il y a 1,500 manufacturiers de balais aux Etats-Unis et plusieurs centaines au Canada. La production moyenne est estimée à environ soixante-quinze douzaines par jour, soit en bloc, 35,100,000 balais par an dans tout le pays. En dépit de l'augmentation du nombre des vacuum cleaners, des vadrouilles à l'huile et autres articles de balayage introduits dans les maisons, le balai de blé d'Inde tient sa place traditionnelle et est plus employé que jamais.

L'EPARGNE AUX ETATS-UNIS

Jamais, assure l' "Agence Economique et Financière," on n'a économisé autant aux Etats-Unis que depuis quatre ans. Dans les Etats de l'Est, où l'épargne a été le plus considérable, le pourcentage d'accroissement, 10.7% est relativement peu élevé. Les populations des Etats du Sud, qui étaient jadis célèbres par leur imprévoyance, ont accru leur épargne de 44.9% soit 4 fois plus que les populations des Etats de l'Est et deux fois plus que celles des Etats de la Nouvelle-Angleterre (20.5%). Les Etats de l'Ouest moyen ont accru leur épargne de 39.3% et les Etats de l'Ouest de 101%, ce qui constitue un record.

UN TRUST AMERICAIN POUR L'EXPORTATION DU TABAC.

La plus importante manufacture de tabac qui existe aux Etats-Unis la "Tobacco Product Corporation," vient de constituer à New-York un trust d'exportation: "L'export Corporation of Tobacco," au capital de 17 millions de dollars. Ce trust se propose d'exploiter les principaux marchés de l'étranger. Ses premiers efforts se porteront sur la Grande-Bretagne et sur la Chine. Il ne se bornera pas d'ailleurs à l'exportation, mais établira à l'étranger des fabriques.

LA CONSTRUCTION

CAP DE LA MADELEINE

Eglise et presbytère de \$60,000 pour la paroisse de Ste-Famille. Prêtre: Rév. Père Fusée. Des soumissions seront demandées bientôt.

Poste de pompiers pour le conseil municipal. Maire: Iréné Rochefort. Architecte: Jules Caron, Trois-Rivières.

CASCADES

Ecole pour la commission scolaire. Le contrat a été accordé et les travaux doivent commencer bientôt.

POINTE GATINEAU

Résidence et magasin pour Mme Jos. Toutloff, 50 avenue Champlain, détruits par le feu. Les assurances couvrent une partie des pertes. On reconstruira immédiatement.

LEVIS

Fabrique de \$5,000 sur la rue Commerciale pour la Cie Des Limes de Lévis. Les travaux doivent commencer immédiatement. Le travail sera fait à la journée.

LONGUE-POINTE

5 fabriques de \$212,000 pour la Montreal Locomotive Works, Ltd., 145 rue St-Jacques, Montréal. L'on a commencé les travaux d'excavation.

LEVIS

Modifications au collège (salle) \$2,000. Supérieur: Rév. C. Lemieux. Le contrat a été accordé et le travail doit commencer incessamment.

MONTREAL

Ecurie de \$4,500, ruelle Joly, pour Louis A. Gosselin, 143 rue St-Jacques.

4 plain-pieds de \$7,500 sur l'avenue Northcliffe, Notre-Dame de Grâce, pour J. R. Dagenais, 376 rue Marquette. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il aura besoin de matériaux.

Magasin et résidences, \$8,500, sur la rue Ste-Catherine Est, pour J. B. Baillargeon, 329 rue Ontario Est. Tout le travail sera fait par le personnel du propriétaire.

Edifice fabrique, \$9,000, 195 rue Wellington, pour la Booth Coulter Copper & Brass Co., Ltd., 19 rue Queen.

Reconstruction d'un théâtre, \$150,000, pour la Loews Montreal Theatres Ltd. Président: T. P. Birchall. Le Théâtre Français a été acheté et il sera reconstruit, des modifications intérieures seront faites; on peinturera, la galerie supérieure sera enlevée et la première galerie sera agrandie.

Réparations et modifications à un magasin de fer, \$3,000, sur le Boulevard St-Laurent, pour la L. J. A. Surveyer, Ltée, 52 boulevard St-Laurent.

Entrepôt de \$4,000, 248 rue William, pour la Jacob Finestone & Weiner Co., 2 avenue Ste-Cécile. Tout le travail sera fait par les propriétaires. On achètera les matériaux.

Entrepôt de \$85,000, sur la rue Parthenais, pour la Dominion Oil Cloth Co., Ltd., 1192 rue Ste-Catherine Est. Certains matériaux seront achetés.

Cottage de \$8,000 sur l'avenue Vendôme, Notre-Dame de Grâce, pour D. Farrell, 605 avenue Lansdowne. Le personnel du propriétaire fera le travail. Aucun matériel nécessaire pour le moment.

2 cottages de \$10,000 chacun sur le

chemin de la Côte St-Antoine, Notre-Dame de Grâce, pour D. Farrell, 605 avenue Lansdowne. Le travail sera fait à la journée.

Garage public de \$50,000, rues City Councillors et Ontario Ouest, pour Bramson Auto Service. Gérant: T. Bramson, 455 Place Phillips.

2 résidences de \$7,000 chacune sur l'avenue Mayfair, Notre-Dame de Grâce, pour Isaie Préfontaine, édifice du Crédit Foncier. On achètera certains matériaux.

Garage public de \$10,000 sur l'avenue Westminster. Le nom du propriétaire n'est pas donné.

3 résidences de \$7,000 chacune, sur la rue Sherbrooke Ouest, pour Isaie Préfontaine, édifice du Crédit Foncier.

Garage sur l'avenue Rosemont, pour M. Martin. Le travail doit commencer bientôt.

Fabrique de chaussures pour la Sardon Shoe Co., Ltd., 533 rue Visitation. Des soumissions seront demandées cette semaine par l'architecte.

2 magasins et résidences, \$6,500, 2240 rue Ontario, pour le Dr René Laporte, 2236 rue Ontario Est. Tout le travail sera fait à la journée.

Réparations à un édifice, \$6,000, 30 rue Craig Ouest, pour J. H. Garth, 30 rue Craig Ouest.

2 magasins et 4 plain-pieds, avenue Mont-Royal et Messier, pour H. Gratton, 724 rue Garnier. Le travail sera fait à la journée.

Ecole "St-Edouard", \$100,000, rues St-Denis et Beaubien, pour le compte de la Commission des Ecoles Catholiques. Trés., N. Lafontaine.

Additions aux abattoirs de la Pointe St-Charles, \$50,000, pour la Montreal Abattoirs, Ltd., 139 rue Mill.

Fabrique de bonbons et de sirops, etc., \$8,000, sur la rue St-Dominique, pour J. A. Simard, 1571 rue St-Dominique. Le travail sera fait à la journée.

2 magasins et théâtre, \$40,000, angle Mont-Royal et rue Clarke, pour Demetres Peogantes, 303 avenue Esplanade. Les matériaux ne sont pas tout achetés.

Magasin et fabrique de \$9,000, 594 rue Beaudry, pour Massey Knitting, 620 rue Beaudry.

Résidence de \$4,325, 38 avenue Belgrade, Notre-Dame de Grâce, pour Philip Desico, 117a avenue Prud'homme.

Résidence de \$3,500 rue St-Georges, quartier Bordeaux, pour M. Ménard, 1663 rue Jeanne Mance. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il achètera les matériaux.

3 plain-pieds de \$6,000 sur la rue St-Denis, pour Mme P. T. Charlebois, 2568 rue St-Denis.

Garage et extension à une résidence, \$4,000, 385 avenue Lansdowne, Westmount. On achètera les matériaux.

Hangar à bois et à charbon, \$3,000, 54 avenue Duluth Est, pour Philip Dubroosky, 54 avenue Duluth Est. Le personnel du propriétaire fera tout le travail. On achètera les matériaux.

Garage privé de \$2,450, 614 Lasalle, pour La Parisienne Shoe Co., Ltd., 614 Lasalle. Tout le travail sera fait à la journée; certains matériaux seront achetés.

Résidence (3 plain-pieds) \$4,000, sur l'avenue Dublin, quartier St-Gabriel, pour Joseph Pilon, 2044 avenue Bordeaux. Certains matériaux seront achetés.

Résidences pour 3 familles, 9ème Avenue, Rosemont, pour H. Begnoche, 306 rue Mentana. Le propriétaire fera tout le travail à la journée et il aura besoin de certains matériaux.

Réparations à un magasin, \$9,000, 225 rue St-Jacques, pour la Fashion Craft Co., Ltd., 225 rue St-Jacques.

Garage de \$2,000, 622 rue Beaudry, pour Georges Tremblay, 185 rue Montcalm.

Garage public de \$120,000, rue Ste-Catherine et avenue Wood, pour la Montreal Arena Co.

Cottage de \$5,500, sur l'avenue Monkland, Notre-Dame de Grâce, pour D. B. Hodge, avenue Monkland, Notre-Dame de Grâce.

Résidence de \$7,000, 724 avenue des Pins, pour Paul Sise, 724 avenue des Pins.

Résidence de \$9,000, sur l'avenue Westhill, Notre-Dame de Grâce, pour A. C. Shaver, c/o C. R. Tetley, 349 rue Bleury.

Fabrique de bonbons et de biscuits, \$110,000, sur l'avenue Brewster, pour la Montreal Biscuit Co., 1008 avenue Green.

Garage et écurie de \$50,000, sur la rue St-Patrice, pour la Crane Ltd., 128 rue Bleury.

QUEBEC

Addition à une fabrique, \$20,000, sur la rue St-Dominique, pour la Rock City Tobacco Co., rue St-Dominique.

Atelier de machine, \$3,500, 1ère Avenue, 4ème Rue, Limollou, pour Charland, Bernard & Cie, 33½ rue Charest.

Addition au Séminaire, \$300,000, pour le Séminaire de Québec, rue Ste-Famille. Supérieur: Mgr Frs Pelletier. Des soumissions seront demandées la semaine prochaine.

Additions à l'Hôpital "St-Charles", \$25,000, 15 rue Gignac, pour les Soeurs du Bon Pasteur. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean.

Addition à une fabrique, \$2,500, angle avenue Renaud et rue St-Léon, pour la St. Lawrence Vinegar Co.

Poste de pompiers, de \$5,000, marché Finlay, pour le Conseil de Ville.

2 résidences de \$15,000 chacune, sur la rue Crémazie, pour Chrysante Joblin, 182 rue Latourrelle.

OUTREMONT

12 résidences, \$116,000, avenues West End, Kelvin, Peronne et Outremont, pour le Conseil de Ville.

Résidence de \$15,000, sur l'avenue Rockilde, pour B. St. John. Des soumissions seront bientôt demandées.

ST-IGNACE DU LAC

Bureau et entrepôt de \$7,000, pour la Belgo Canadian Pulp & Paper Co. Chutes Shawinigan. Gérant: M. Berinaus.

ST-JEAN

Fabrique de teintures pour la Belding Paul Corticelli Co., St-Jean. On construira deux grandes tours et des réservoirs.

TROIS-RIVIERES

Fabrique d'embouteillage, de \$8,000, sur la rue Badeaux, pour la Frisco Bottling Works Co. Gérant: F. Trépanier.

Crèmerie de \$10,000, sur la rue Plafante, pour la Crèmerie des Trois-Rivières, rue St-Georges. Gérant: F. X. Lacoursière.

Bain de \$18,000, sur la rue St-Maurice, pour la Canada Iron Foundries, Ltd. Gérant: Douglas J. Peake. Ce bain est pour l'usage des employés.

Renseignements de Trois-Rivières et d'Arthabaska

RAPPORT DE LA SEMAINE FINISSANT LE 16 AOÛT 1919

Comté d'Arthabaska

ACTIONS EN COUR SUPERIEURE

- Dame M. J. Henderson vs William Adam, de Wickham Ouest, saisie-gagerie cons.
 The Grand Trunk Ry. Co. vs H. Bernier, de Victoriaville, \$125.
 Georges Boisvert vs Joseph Roberge, de St-Albert de Wickham, action en bornage.
 Omer Bélisle vs Thos. Caya et al., de N.-D. du Bon-Conseil, \$500.
 Banque d'Hochelaga vs Dame Ollvine Morin et vir., de St-Edmond, \$1,027.81.

ACTIONS EN COUR DE CIRCUIT

- Elzéar Gagné vs Thomas Paradis, de Ste-Anastasie de Nelson, \$10.
 Elzéar Gagné vs Thomas Paradis, de Ste-Anastasie de Nelson, \$10.
 Théophile Boisvert vs Corporation du Canton de Warwick, 24.50.
 Légaré Automobile de Victoriaville, Ltée vs J. O. Beauchemin, de St-Louis de Bland, \$64.75.
 C. Fortin vs Stan. Richer, de Ham Nord, \$42.

ACTES ENREGISTRES AU BUREAU D'ENREGISTREMENT D'ARTHABASKA

Du 11 au 16 août 1919

- Obligation.—Ludger Pellerin à Mme Desanges Gagnon, p. 60, Princeville, \$3,200.
 Vente.—Hercule Houle à Eddie St-Pierre, p. 277, Bulstrode, \$1,50, \$800 a/c.
 Obligation.—Edouard et Eddie St-Pierre à David Côté, p. 277 et p. 305, Bulstrode, \$1,100.
 Mariage.—Edgar Laroche et Mme Albina Bussière, séparation de biens.
 Hyp. en fidei-commis.—The Victoriaville Furn. Co., Ltd., à la Soc. Nationale de Fiducie, \$25,000 et \$5,000 add. à 6¼%.
 Obligation.—Ferdinand Croteau à Xavier Ratté, 32, 33, 34 et p. s. e. 34a, St-Christophe, \$1,000.
 Testament.—John Turcotte à Achille Turcotte, p. 384, St-Norbert et autres.
 Vente.—Oscar Girouard à Donat Fréchette, p. s. 14a et 14b, 10e rg, Stanfold, \$175, payées.
 Vente.—Onésime et Oscar Henri à Norbert Nolin, p. 70, Princeville, \$1,450, payées.
 Vente.—F. X. Lacroix à Onésime Henri, 83, Princeville, \$1,000 payées.
 Vente.—François Tousignant à Mme Céline Desharnais, p. 12, Princeville, \$350 payées.
 Vente.—Alfred Durand à Amédée Laroche, 25, Princeville, \$800 payées.
 Mariage.—J. Wilfrid Paris et Mme Marie-Rose Fortier, séparation de biens.
 Vente.—Fabien Lebel à Rosaire Labbé, 514, Bulstrode, \$2,000, \$500 a/c.
 Testament.—Mme Marie-Louise Houle à Herman Danis, ½ ind., 177, Ste-Victoire.
 Vente.—Mme Marie-Blanche Labonté à Hormisdas Allard, p. 277, Bulstrode, \$1,500, dues.
 Obligation.—Adélaré Gélinas à Alfred Leblanc, 11a, 12e rg, Simpson, \$1,300.
 Transport.—Alfred Boudreau à Donat Lacerte, sur Joseph Boudreau, \$350.
 Vente.—Nestor Hardy à Zéphirin Demers, 2 parties 12b, cont. 11e rg, Maddington, \$2,100, \$900 a/c.
 Vente.—Mme Clara Rheault à Adélaré Joyal, 2 parties 306, Bulstrode, \$1,300, \$1,000 a/c.
 Vente.—Dieudonné Fréchette à "Fréchette et Frère", p. 53, St-Paul, \$200 payées.
 Mariage.—Rodolphe Vigneault et Mlle Adèle Trudel, communauté de biens.

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

Semaine du 12 au 19 août

- Quittance—Alida Lamy et al. à Zotique Lamy.

- Demande de radiation—Zotique Lamy re Urbain Lamy.
 Vente—Odilon Linteau à Jos. Abran, fils d'Edouard.
 Cession—Anny Cormier à Rév. J. A. Moreau.
 Vente—Godfroi Vivier à William Mongrain.
 Quittance—Vve Joseph Toupin à Dame C. B. Trottier.
 Quittance—Louis Rousseau à Arthur Dargis.
 Vente—Ovila Gagnon à Benjamin Gagnon.
 Obligation—Paul Gaudet à Caisse Populaire Trois-Rivières.
 Obligation—Edmond Doucet à J. W. Guillemette.
 Obligation — Ovide Milot à Martin Boland.
 Quittance—Adolphe Belleville à Laura Beaudry.
 Quittance—Bella Roy à Paul Gaudet.
 Quittance—Vve Emille Dufresne à Edmond Doucet.
 Quittance—Martin Boland à Edmond Doucet.
 Quittance—Evariste Gélinas à Eugène Bournival.
 Vente—Victor Lamy à Rév. L. E. Duguay.
 Garantie hypothécaire—Alfred Garneau & Thos. H. Trow à Robert Ryan.

- Vente—Norton Perkins à Guy Boyer.
 Quittance—Eucher Masse à Désiré Béland.
 Quittance—Guillaume Courtois à Louis Flageole.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. M. L. Rivard.
 Obligation—Arthur & Ls Lamy à Isaïe Lamy.
 Obligation—Henri Sansfaçon à Félix Cloutier.
 Obligation—Joseph Goulet à Louis Paulhus.
 Obligation—Louis Janvier esq. à Henri Mailloux.
 Transport—D. Chênevert à J. A. Tourville.
 Obligation—Dallaire & Pothier à Hon. R. S. Cooke.
 Vente à réméré—Vve Josaphat Duval à Edouard Loranger.
 Quittance—J. F. Bellefeuille à Alde Lesieur.
 Quittance—Louis Paulhus à Dallaire & Pothier.
 Quittance—Edouard Loranger à Vve Josaphat Duval.
 Quittance—P. A. Gouin à Manuel Chaucette.
 Quittance—Dame L. E. Boisclair à J. F. Bellefeuille.
 Quittance—Caisse Populaire Trois-Rivières à Arthur Marchand.
 Quittance—Charles Pagé à Three Rivers Shipyards Ltd.
 Cession—Dame Victor Lemay à Wilbrod Lemay.
 Vente—Joseph Déziel à Onésime Boisvert.
 Vente—Banque Nationale à Arthur Grenier.
 Quittance—Commission Scolaire Grand'Mère à Henry St Arneault.
 Quittance—Ephrem Despins à A. & S. Vennes.
 Quittance—Alfred Verville à Adam Grenier.
 Quittance—Vve Willie Lacombe à Banque d'Hochelaga.
 Vente—Thomas Rouette à Joseph Gauthier.
 Obligation—Arthur Bergeron à J. A. Langevin.
 Déclaration sociale—M. Janna & Hanna.
 Vente—Désiré Bournival à Albert Vincent.

- Quittance—Vve Hyacinthe Marchand à Ovide Bourassa.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Parmelle Martel.
 Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Adolphe Thi-baudeau.
 Quittance—Jessie Turner à J. H. Nap. Désaulniers.
 Quittance—Philius Dufresne à Adélaré Doucet.
 Quittance—Vve Omer Belleville à Théode Dufresne.
 Déclaration de société—La Cie de Blouses St-Maurice.
 Obligation—Frédéric Désilets et al. à Pierre Jacques.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 12 au 19 août

JUGEMENT EN COUR SUPERIEURE

- Ludger Tourigny et al., St-Tite vs Eugène Veillet, St-Tite, \$136.75.

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Charles Gauthier vs Hercule Loranger, \$25.20.
 Charles Gauthier vs Euclide Lambert, \$25.00.
 Chs Bourgeois vs Joseph Béland, \$90.00.
 Chs Bourgeois vs Joseph Girard, \$98.74.
 Albert Ferland vs J. D. Grant, \$68.75.
 Imperial Oil Co., Ltd. vs Moïse Cossette, \$40.97.
 Adolphe Lambert vs Oscar Carpentier, \$30.21.
 Tourigny & Frère vs Anselme Sanscartier, \$43.31.
 Dame Mary Millette vs Joseph Labarre, \$5.50.
 L. P. Pelletier vs Arthur Lapointe, \$27.28.
 Georges Lalancette vs Thomas Lamy, \$19.60.
 J. Emille Julien vs Henry Matteau, \$11.78.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

Ale x.O'Brien vs J. MacPherson, \$39.
 A. Hallowell vs H. Horton, \$4.
 A. Aumais vs J. Laporte, \$39.
 F. de Martigny vs D. Farmer, \$32.
 E. A. Huot vs J. B. Huot, \$77.
 D. Céré vs W. Gagnon, \$4.
 W. Daoust vs I. Séguin, \$65.
 A. Drouin & Co. vs E. Paquette, \$15.
 J. O. Lefebvre vs P. Butter, \$8.
 Miss B. Renaud vs E. Manseau, \$74.
 A. Bertrand vs A. Borduas, \$4.
 E. April vs Frs Lavole, \$43.
 H. L. Gullbert vs A. Imbleau, \$19.
 Thos. Meunier vs Jos. Gélinas, \$18.
 Mme M. Murphy vs Chas Lafleur, \$9.
 Mme A. I. Dingwall vs M. J. McAndrew, \$98.
 Chas Pesant vs J. Ingram, Maison-neuve, \$35.
 Renfrew Machinery Co., Ltd. vs E. St-Jacques, Eastman, \$17.
 R. Campeau & Co. vs G. Dandurand, Montréal.
 A. Leduc vs Jos. Trudel, \$6.
 H. S. de Carufel vs S. Ducharme, \$15.
 Mme Ls Pothier vs F. Ouellette, \$39.
 Robert Robert vs P. Normandin, \$21.
 J. H. Migneron vs Roch Mondat, 4ème classe.
 A. Lonica vs J. Davis, \$50.
 J. C. Bachand vs L. L. Boulay, \$36.
 J. A. Gareau vs Jacques Grenier, \$32.
 Ls Brunelle vs Ls Lafontaine, \$5.
 R. Thoun vs A. Séguin, \$22.
 C. E. Lamoureux vs N. C. Lalonde, \$71.
 J. Routtenberg et al. vs Floriau Ducharme, \$28.
 A. Bourdon vs J. Mullins, \$10.
 Geo. Butters vs R. C. Daoust, \$15.
 Eudore Tremblay vs L. Mercier fils, Ltée, \$35.
 John Kennedy vs G. Griska, \$13.
 Hector Côté vs M. Robin, \$32.
 M. L., H. & P. Co. vs E. Connell, \$8.
 Soc. d'Administration Générale vs Mme P. Descoteaux, \$99.
 Antoinette St-Aubin et vir. vs H. Thauvette & Co., \$34.
 Nap. Mandeville vs Wm. Jones, \$20.
 Lasalle Extension University vs L. Hamel, \$91.
 L. O. Grothé, Ltée vs Armand Cyprihot, \$23.
 R. Thoun vs A. Désormeaux, \$13.
 R. Thoun vs J. Daoust, \$19.
 Harry Clareopsky vs N. Solychure, \$27.
 J. B. Drapeau vs Ed. Lalumière, \$18.
 C. Roch vs E. Caisse, Maisonneuve, \$52.
 Jos. Letendre vs Mme E. Lepage, \$44.
 M.A.A.A. vs Mme P. Laine et vir., 4ème classe.
 J. B. Johnson vs J. M. Lapierre, \$58.
 H. Cohen et al. vs F. J. Aumais, \$40.
 L. Martin vs Jos. Primeau, \$25.
 Eug. Laflamme vs P. San. Pierré, \$72.
 Imp. Piano & Gramophone Co. vs J. Roch, \$35.

Ferd. Dagenais vs Art. Brisebois, \$50.
 Art. Yvon vs Marcus Cohen, \$50.
 N. Clément vs Geo. Crompt, \$2.
 Modern Painting Co. vs J. Paolaki, \$33.
 Levi Jacob vs E. Chayer, \$21.
 Z. Richard vs R. Chicoine, \$47.
 Alex. Mongeon vs D. Villeneuve, \$39.
 G. A. Campbell & Co. vs Geo. P. Johnston, \$29.
 City Realty Co., Ltd. vs Médard Brousseau, \$5.
 P. M. Beaudin vs H. Carreau, \$8.
 M. L., H. & P. Co. vs G. Stevens, \$15.
 M. L., H. & P. Co. vs F. Durocher, \$6.
 Garmaise Inc. vs J. Lauzon, \$48.
 Ls Ober vs B. Wyndhann, \$85.
 Protestant School Trustees for Lachine & Dorval vs Ketz Huzuliak, \$26.
 Cie Martel & Fils vs A. Provost, \$72.
 L. C. Barbeau vs P. S. Charos, \$64.
 F. Segal vs H. Makofsky, \$20.
 School Com. Coteau St-Pierre vs J. A. Jackron, \$55.
 School Com. Coteau St-Pierre vs J. E. O. Chaput, \$3.
 C. Courtois vs B. Cohen, \$99.
 P. B. Lamarre vs Jas. E. Cope, \$41.
 Mme H. Mercier vs J. P. Trottier, Grandes Piles, \$61.
 L. Gauron vs Ed. Lafleur, Ville St-Pierre, \$26.
 Alb. Paquette vs A. Bégin, Maisonneuve, \$30.
 Lazar Rabinovitch vs Henry Pine, Greenfield Park, \$74.
 P. B. Lamarre vs Théo. Marziniak, Longueuil, \$38.
 L'Agence Provinciale vs Arthur Seves, Pointe-aux-Trembles, \$35.
 A. Aubry vs Mms M. L. Brien et vir., Longueuil, \$31.
 A. Lapointe vs T. Pelletier, Lachine, \$35.
 Lazare Desrochers vs J. O. Léveillé, Beauharnais, \$59.
 N. Lemieux vs Godfroy Chénier, St-Jérôme, \$43.
 Alex. Anderson vs Wm. Wilbur, Montréal, \$31.
 Workmen's Loan Syndicate vs K. Nadler, \$35.
 G. Boulet vs Israel Rubie, \$30.
 Jos. Lafrance vs Arthur Finestone, \$16.
 G. Brisebois vs Eugène Staine, \$36.
 Geo. H. Faille vs Alex. Currie, \$45.
 Chas. Fine vs T. Morris Center, \$10.
 L. Bessette vs A. L'Espérance, \$45.
 P. Swikov vs W. Fischuk, \$58.
 M. Talarinsky vs S. Koltz, \$15.
 J. Routtenberg et al. vs J. A. Montbourquette, \$20.
 J. Routtenberg et al. vs L. Paradis, \$43.
 J. Garmaise vs R. Desmarais, \$75.
 Mme Jos. Séguin vs H. Délisle, \$37.
 J. G. Tapley vs E. Gagnier, \$10.
 Lachine Protestant School Trustees vs W. B. Boucher, 4ème classe.
 Dr C. Bertrand vs T. Arbique, \$5.
 A. Brownstein vs J. Gauthier, \$2.
 Cohen Ltd. vs Alf. Leblanc, \$22.

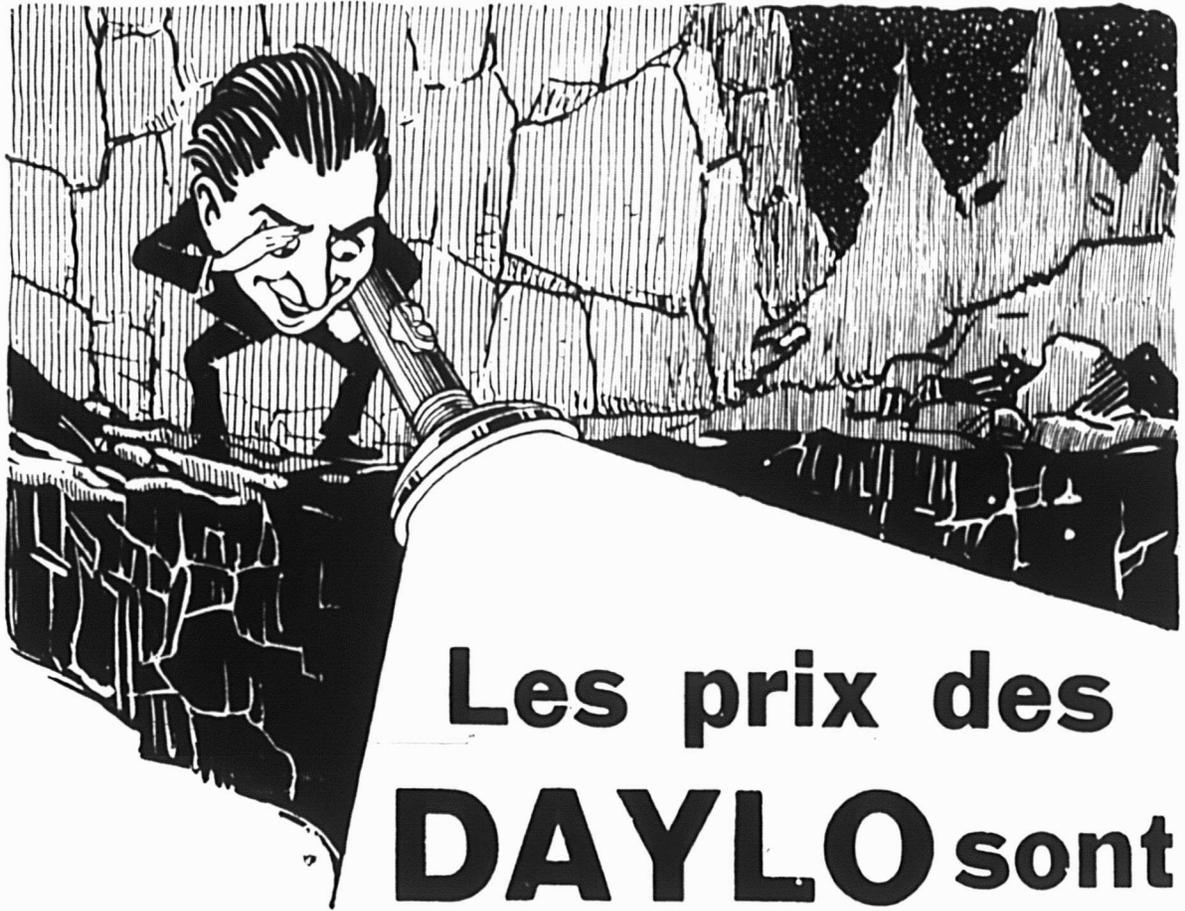
J. H. Joannette vs P. Prévost, \$10.
 Mme I. Trudel vs E. Lajeunesse, \$56.
 M. L., H. & P. Co. vs Mme S. Lévesque, \$63.
 P. Fafard vs Ls Turcotte, \$47.
 P. Fafard vs Jos. Cournoyer, \$62.
 E. Deschênes vs Mme E. Lalonde, \$6.
 M. L., H. & P. Co. vs A. D. Paris, \$59.
 B. Adduccio vs M. Cappulli, \$2.

JUGEMENTS EN COUR SUPE- RIEURE

Realities Securities, Ltd. vs Hormisdas Laurendeau, Montréal, \$227.
 J. Fontaine vs Jacques Robert, Ste-Rose, \$227.
 W. R. Tannahill vs J. A. Beaudoin, Montréal, \$705.
 H. Sessenwain vs H. Takefman Regd., Montréal, \$399.
 Evariste Marcotte vs Ls-Roméo Richard, Labelle, \$108.
 John Lotis vs Can. Steel Foundries, Ltd., Montréal, \$525.
 Jas. Bowa vs Dom. Coal Co., Ltd., Montréal, \$500.
 J. S. Prince & Co. vs Clémentine Bourgeois, Montréal, \$963.
 Hilaire Plamondon vs Eusèbe Lecavallier, T. Bénard & Fils, Montréal, \$556.
 Jos. Lamoureux vs Raoul Vachon, Montréal, \$1,074.
 D. Baril vs Min. Chil. of Fred. Dieulefet, Montréal, \$105.
 Xavier Bélanger vs H. Wm. Mahoney, Montréal, \$104.
 Dom. Bridge Co., Ltd. vs W. S. Wright, Montréal, \$118.
 Henri Gougeon vs J. B. Guérin, Montréal, \$670.
 Douglas Bremner, Ltd. vs G. T. Scolbrown, Montréal, \$250.
 Frs de Martigny vs H. Sauriol, Montréal, \$103.
 Pelletier, L. B. & M. vs Jos. Auclair, McMasterville, \$146.
 Pat. McGuire vs Armand Beaudoin, Montréal, \$173.
 J. U. Carrière vs Elia Blincoff, Montréal, \$113.
 J. S. Prince & Co. vs Clémentine Bourgeois, Montréal, \$284.
 Xavier Bélanger vs H. Wm. Mahoney, Montréal, \$104.

CURATEUR

N. Farovitch, Regd., Montréal, — P. L. Turgeon, curateur.



Les prix des DAYLO sont BAS



LES prix des DAYLO et des Batteries Tungsten sont réduits considérablement — surtout ceux des batteries.

Et les rouages de la production Eveready tournent très vite pour répondre aux demandes pour les batteries Tungsten et les Daylo dont la popularité s'accroît sans cesse.

Leur qualité est meilleure que jamais. La Batterie Tungsten est la batterie la plus durable et la plus forte sur la marché — c'est le genre de batteries que le client revient acheter en souriant.

La publicité intensive Daylo attire l'attention des acheteurs d'un océan à l'autre. Les annonces de magazines font connaître partout les multiples usages des Daylo. Dans votre ville même, dans votre voisinage immédiat, il y a des clients prêts à acheter de nouvelles batteries et de nouvelles Daylo. Si vous tenez à ce que leurs dollars s'amoncellent dans votre tiroir-caisse, tenez en stock, étalez et poussez immédiatement la vente des Daylo.

Ecrivez pour avoir la nouvelle liste de prix Daylo

CANADIAN NATIONAL CARBON CO., Limited.

Dépt. 211

Toronto, Ontario,

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

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 20 août 1919.

En général, le marché de la quincaillerie est très satisfaisant. Le ton est encore à la hausse et peu de changements ont été faits à part des hausses. Ces augmentations ont porté sur les cloches de traîneaux (les cloches fixées à une bande de cuir), les pentures et les couplets à ressort, les fers à souder, les varlopes, les pieds-de-roi, les niveaux et les lignes faites par les maisons Stanley et Lufkin. Les hache-viande se vendent plus chers aussi. Le fer en gueuse a monté de \$2 la tonne. Les montres Ingersoll ont subi une hausse sur toute la ligne. Il y a beaucoup de fermeté dans plusieurs lignes et les feuilles et les plaques d'acier, l'acier et le fer en barres, les clous et la broche, la jute, etc., ont des tendances vers l'affermissement. Le plomb et le fer-blanc en lingots sont un peu plus faibles.

LES FERS A SOUDER ET LES HACHE-VIANDE A LA HAUSSE.

Fers à souder, Hache-viande.—Des hausses d'environ 30 pour cent sont en vigueur sur les fers à souder. Cette hausse suit le récent changement qui s'est produit dans la base du cuivre en lingot. Les hache-viande, de la marque Model et Jewel se vendent plus chers, à cause du changement de l'escompte.

LES COUPLETS A RESSORT A LA HAUSSE DE MEME QUE LES VARLOPES.

Couplets, Varlopes. — Des avances sont en vigueur pour les couplets à ressort Chicago et Bommer. Cette hausse est d'environ 10 pour cent. Le prix des varlopes a été révisé aussi et la hausse varie de 15 à 25 pour cent sur les anciens prix.

LES CLOCHES DE TRAINEAUX PLUS CHERES AINSI QUE LES MONTRES.

Clocheq de traîneaux, Montres. — Des avances ont été faites sur quelques lignes de cloches de traîneaux, surtout les cloches fixées sur une bande de cuir. Cette hausse est d'environ 10 pour cent.

Les montres Ingersoll ont également subi une hausse. Les nouveaux prix sont les suivants:

Modèles avec cadran ordinaire: Maple Leaf, \$1.80; Eclipse, \$2.65; Midget, \$3.15; Junior, \$3.15. Pour le poignet, \$3.30.

Modèles Radiolite: Radiolite, \$2.35; Radiolite, 2 dans 1, \$2.50; Eclipse Radiolite, \$3.15; Midget Radiolite,

\$3.65; Midget Wrist Radiolite, \$3.90; Midget Radiolite, 2 dans 1, \$3.80; Waterbury Radiolite, \$5.00.

Modèles sur pierres: Reliance Snap, \$5.50; Reliance Screw, \$5.80; Reliance avec boîtier en Gold Filled, \$9.05; Waterbury, avec cadran ordinaire, \$4.30; Waterbury Radiolite, \$5.00.

L'ETOUPE PEUT MONTER; LES PIEDS-DE-ROI ET LES NIVEAUX A LA HAUSSE.

Etoupe, Pieds-de-roi et Niveaux. — Dans le moment, les tendances sont fortement à la hausse pour l'étoupe. La marque "Clipper" se vend actuellement 18c et bien qu'il n'y ait pas d'avance à ce prix, les importateurs disent qu'ils ne savent pas ce que le prochain char va leur coûter, et les tendances sont fortement à la hausse.

Les pieds-de-roi et les niveaux Stanley, etc., ont monté d'environ 10 à 15 pour cent, tandis que les pieds-de-roi Lufkin se vendent aussi plus chers, soit une augmentation d'environ 10 pour cent.

LES VENTES DE CABLE PLUS CONSIDERABLES; LE JUTE MONTE ENCORE

Câble et Cordage. — Le déclin des prix du câble la semaine dernière a apparemment eu pour effet de stimuler les affaires et il y a eu une amélioration marquée dans le chiffre des ventes faites au cours de la semaine. Les cotations actuelles sont: manille anglais ou Beaver, 28c la livre; manille pur, 32; sisal, 25c. Le marché des Etats-Unis est très excité en ce qui concerne la jute et l'on peut s'attendre à des hausses.

POELES ET ACCESSOIRES SUR UNE BASE STABLE.

Accessoires et poêles. — Le mouvement des accessoires étampés et troués continue d'être très actif. Il y a bientôt de l'activité dans les expéditions, surtout pour les endroits éloignés. Bien qu'il n'y ait pas d'avances, le ton reste ferme.

Les poêles et les ranges ne sont pas très actifs, mais l'on s'attend à faire un gros commerce cet automne. Les prix restent fermes.

LE MOUVEMENT DE L'HUILE EST BON.

Huile de charbon, Gazoline.—Bien que le mouvement de la gazoline continue d'être lourd, il n'y a pas de changement dans la base du prix qui reste encore à 33c le gallon pour la gazoline à automobile. Les ventes d'huile de charbon continuent d'être considérables et les prix restent à 21c et 24c suivant la qualité.

GROSSES COMMANDES POUR LES CLOUS; LA BROCHE PLUS FERME.

Broche et clous. — Les prix restent fermes pour les clous. Les tiges en broche ont été particulièrement fermes sur le marché des Etats-Unis et les tendances ici vont vers l'affermissement de la base. Aucune avance n'est attendue ici, mais elle pourrait se produire d'un moment à l'autre. On dit que le mouvement est lourd et que dans certains cas, les jobbers suffisent à peine à répondre aux demandes. Les prix des clous de broche et des clous découpés restent à \$4.75 le baril. Les produits de la broche et la broche elle-même sont très fermes.

LES BARRES ET LES TIGES FERMES; PAS DE BAISSSE DE PRIX.

Fer et acier. — Les prix ont été maintenus sur le fer et l'acier en barres. Il y a eu des avances récemment aux Etats-Unis sur quelques-unes de ces lignes et il se pourrait que ces hausses se fassent aussi ici, mais il n'est pas probable que cette augmentation se fasse immédiatement. Le mouvement en général est satisfaisant.

Acier doux	3.75
Acier à machinerie, fini fer .	3.80
Fer de Norvège	12.00
Acier à ressort	5.50
Acier à pneus	3.95
Acier à bandes	3.75
Acier à outils Black Diamond, la lb.	0.22
Acier fondu Black Diamond, la lb.	0.22
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs	3.75
Fer raffiné, les 100 lbs	4.75

LES TOLES SANS CHANGEMENT, MAIS ELLES PEUVENT MONTER.

Plaques et feuilles. — Bien que le marché se maintienne, les tendances portent encore vers un changement de prix à la hausse. Cette hausse sera le résultat de l'augmentation du coût de la main-d'oeuvre. Le mouvement a été très satisfaisant pour le commerce et les tôles noires, en particulier, sont fermement maintenues.

Nous cotons:

Tôle noire en feuilles:

	Les 100 lbs	
Calibre 10	5.50	6.25
Calibre 12	5.55	6.30
Calibre 14	5.60	6.35
Calibre 16	5.70	6.50
Calibre 18-20	6.25	6.35
Calibre 22-24	6.30	5.40
Calibre 26	6.35	6.50
Calibre 28	6.65	7.00

Tôle galvanisée en feuilles:

10 1/4 onces	8.35	9.25
Calibre 28	8.30	8.85
Calibre 26	8.50	
Calibres 22 et 24	7.70	8.35
Calibre 16	7.50	8.00
Calibre 18	7.50	8.35
Calibre 20	7.30	8.00

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

LA SOUDURE A BROCHE PLUS CHERE; LES PRODUITS DU PLOMB MAINTENUS.

Produits du plomb. — Une avance a été faite sur le prix de la soudure à broche. Cette hausse a été de 1/4c la lb. Le prix des qualités ordinaires n'a pas été changé. Le mouvement est bon et le commerce absorbe les produits du plomb.

Nous cotons:

Tuyau de plomb	0.12 1/2
Rebuts de plomb	0.13 1/2
Courbes et trappes en plomb. 15%.	
Plomb "wool", la lb.	0.13
Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2 la lb., pied carré, la lb.	0.12 1/2
Plomb en feuilles, 4 à 8 lbs, pied carré	0.09 1/2
Feuilles coupées, 3/4c extra et feuilles coupées à la dimension, 1c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb.	0.37
Soudure, strictement, la lb.	0.32 1/2
Soudure, commerciale, la lb.	0.31 1/2
Soudure, wiping, la lb.	0.29 1/2
Soudure à broche (No 8) —	
40-60	0.37 1/2
45-55	0.40
50-60	0.43
Zinc en feuilles, casks	0.17
Zinc en lots brisés	0.18

LE FER EN GUEUSE PLUS CHER; LE PLOMB, LE FERBLANC BAISSENT.

Métaux en lingots. — Les marchés sont plutôt tranquilles, et il faut s'y attendre à cette époque de l'année. Le cuivre est inactif et la position du ferblanc est très erratique. Le commerce général est limité pour ces lignes.

Cuivre. — Avec des marchés à la hausse depuis quelque temps, il semblerait que les consommateurs ont pourvu à leurs besoins à des prix moins élevés que ceux qui sont en vigueur dans le moment. Le marché est un peu plus facile à 26c et 27c la lb.

Le fer-blanc. — Les changements de prix ont été nombreux et le marché est plus ou moins instable. A 60c la livre, il a été fait quelques petites ventes.

Plomb. — Le ton est plus facile et les prix sont baissés d'un demi-cent à 7 1/2c la lb.

Antimoine. — Des prix plus bas sont cotés sur ce métal et le prix de Montréal est 10c la lb. L'on attend l'arrivée de l'antimoine anglaise au commencement du mois prochain.

Aluminium. — Ce métal n'offre pas de changement et les prix restent encore à 35c la lb.

Fer en gueuse. — Bien qu'il n'y ait pas de difficulté à répondre à la demande limitée, les prix se sont affermis et l'on demande \$50 la tonne. Le marché des Etats-Unis est ferme.

LA PEINTURE

La térébentine a été l'item intéressant du marché de la quincaillerie, elle a continué à monter et la seule cotation donnée au cours de la semaine a été \$2.50 pour les lots de 5 gallons. Il a été, dit-on, impossible de trouver des stocks en barils. Naturellement, le mouvement n'est pas considérable à ce prix et les jobbers, dans tous les cas, ne sont pas anxieux de vendre. L'huile de graine de lin n'a pas changé de prix. Les shellacs ont monté de 50 et 75 cents le gallon. Le mastic et le blanc de plomb continuent d'être très fermes et ils sont très actifs. Le mastic à l'huile de graine de lin pure est particulièrement fort.

Les peintures mélangées et les lignes similaires se vendent bien pour cette époque de l'année et les manufacturiers sont satisfaits des conditions actuelles du marché.

L'HUILE DE GRAINE DE LIN SANS CHANGEMENT.

Huile de graine de lin. — La rareté de l'huile se continue et la condition du marché est un peu plus stable quant à la base du prix. Quelques jobbers ne veulent pas donner de prix, et les prix cotés la semaine dernière sont en vigueur actuellement. La demande est raisonnable, ce qui veut dire que les ventes sont limitées plutôt que considérables.

Nous cotons:

Brute—	
1 à 4 barils	Gal. Imp. 3.05
1 à 9 barils
10 à 25 barils
Bouillie—	
1 à 4 barils	3.07 1/2
5 à 9 barils

LA TERESENTINE EN PETITS LOTS A \$2.50.

Térébentine. — Il y a eu une avance sans précédent sur le prix de la térébentine ici, et l'on ne peut se procurer que de petites quantités à la fois. La probabilité d'une amélioration ne semble pas prochaine et les prix vont plutôt monter que descendre. Il y a eu un déclin ces jours-ci sur le marché de Savannah, mais la rareté des stocks à cet endroit et partout ailleurs rend absurde toute idée de baisse dans les prix. La seule cotation donnée ici au cours de la semaine a été \$2.50 et encore pour les lots de 5 gallons.

Térébentine—

De 1 à 4 barils	Gal. Imp.
Par petits lots	2.50
(Empaquetage extra)	

LE MASTIC EST FERME; IL SE VEND TRES BIEN.

Mastic. — La vente du mastic a été remarquablement bonne chez certains jobbers, et plus considérable que d'habitude au mois d'août. Les prix sont très fermement maintenus, mais par suite de l'avance de la saison et le prix des huiles fermes, on peut s'attendre à une avance. Tous les jobbers considèrent la situation comme très forte.

Nous cotons:

Mastic Standard:

		Au-	
		des-	
		sous	
	5	1	de 1
	tonnes tonne tonne		
En barils	\$5.00	\$5.25	\$5.60
En 1/2 barils	5.15	5.40	5.75
Par 100 livres	5.85	6.10	6.45
Par 25 livres	6.10	6.35	6.70
Par 12 1/2 livres	6.35	6.60	6.95
En boîtes 3 et 5 lbs	8.10	8.35	8.70
En boîtes 2 et 3 lbs	8.60	8.85	9.20
En caisses 100 lbs.	7.15	7.40	7.75

LE BLANC DE PLOMB DANS L'HUILE EST ACTIF.

Blanc de plomb dans l'huile. — Une grande activité a régné sur le marché du blanc de plomb dans l'huile, et le chiffre total des ventes a été considérable. Le ton reste aussi ferme qu'avant et il n'est pas probable que la base devienne plus facile. Pour les qualités ordinaires, les prix sont: Lots de cinq tonnes, les 100 livres, \$15.50; lots d'une tonne, \$16 et en lots plus petits, \$16.35.

LE MOUVEMENT D'AOÛT EST LOURD POUR LES PEINTURES.

Peintures et spécialités. — Plusieurs manufacturiers rapportent beaucoup d'activité. Cela est dû probablement à l'activité des travaux de peinture dans les diverses parties du pays, car les jobbers de l'Ouest envoient continuellement des commandes et demandent des livraisons promptes. Le mouvement pour le mois d'août dépasse les attentes, dit-on. Les tendances des prix sont naturellement très fermes.

LE SHELLAC PLUS CHER; LA RESINE A LA HAUSSE; LA VITRE FERME.

Shellac, Résine, Vitre. — Une avance de 75c le gallon pour le shellac blanc et une hausse de 50c pour le shellac orange ont été faites cette semaine. Cette hausse porte le prix, en barils, à \$7 le gallon pour le blanc et à \$6.25 pour l'orange, avec une augmentation de 25c le gallon. La résine est rare et chère, la base actuelle étant à \$23.50 le baril pour la "G". Les stocks sont très petits. Le marché de la vitre est très actif et le ton est ferme, bien qu'aucune avance ne soit attendue pour le moment.

PEINTURES

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

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

Bleu.
La livre0.11 0.12
Couleurs (sèches) la livre

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres0.15
Terre de Sienne brute, No 1, tonnelets de 100 livres0.09½
Terre de Sienne pure, tonnelets de 100 livres0.15
Terre de Sienne brûlée, No 1, 100 livres0.9½
Terre de Sienne brûlée, pure, 100 livres0.15
Vert Imp. tonnelets de 100 livres0.17 0.19
Vert Chrome, pur0.35
Chrome jaune0.25 0.41
Vert Brunswick, 100 livres. 0.12 0.14
Rouge Indien, Kegs 100 livres0.15 0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres0.06 0.10
Rouge Vénitien, brillant supérieur0.07 0.09
Rouge Vénitien, No 10.05½
Noir fin, pur sec0.09½
Ochre d'Or, 100 livres0.12
Ochre blanche, barils0.05½ 0.06
Ochre jaune, barils0.06 0.10½
Ochre français, barils0.08
Ochre sapin, 100 livres0.07 0.08
Ochre Super Magnetic0.03½
Vermillon0.40
Vermillon anglais2.50
f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE PURE

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien0.23 0.30
Rouge Indien0.30
Jaune chrome, pur0.53
Ochre d'or, pur0.30 0.32
Ochre de sapin français, pur 0.25 0.28
Verte, purs0.28 0.38
Terres de Sienne0.34
Terres d'Ombre0.34
Bleu Ultra-marin0.45 0.48
Bleu de Prusse1.00
Bleu de Chine1.00
Noir fin0.35
Noir ivolre0.36
Noir de peintre d'enseigne pur0.38 0.40
Noir de marine, 5 livres0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs) Gallon

Duralite\$7.47½
Albagloss4.02½

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

Vitre Simple Double

Les 100 pieds épais- épais-
Au-dessus de 25 \$16.80 \$22.90
26 à 3417.80 24.85

35 à 4018.35 26.40
41 à 5023.50 30.00
51 à 6024.60 30.80
61 à 7026.50 32.70
71 à 8029.70 35.40
81 à 8545.45
86 à 9048.85
91 à 9449.80
95 à 10058.55
101 à 10565.35
106 à 11073.10

Escompte à la caisse, 20 à 25%.
Escompte à la feuille, 5 à 10%.
Comptant, 2 pour cent.
f.o.b. Montréal, Toronto, London, Hamilton.

Glaces Chaque

Glaces jusqu'à 1 pied0.80
Glaces de 1 à 2 pieds0.90
Glaces de 2 à 3 pieds0.95
Glaces de 3 à 4 pieds1.15
Glaces de 4 à 5 pieds1.35
Glaces de 7 à 10 pieds1.70
Glaces de 10 à 12 pieds1.75
Glaces de 5 à 7 pieds1.50
Glaces de 12 à 15 pieds1.85
Glaces de 15 à 25 pieds1.95
Glaces de 25 à 50 pieds2.15
Glaces de 50 à 75 pieds2.20
Glaces de 75 à 90 pieds2.25
Glaces de 90 à 100 pieds2.30
Glaces de 100 à 120 pieds2.60
Glaces de 120 à 140 pieds2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur, contenant pas plus de 100 pieds chaque3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque 3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque 3.75
Escompte au commerce, 25 pour 100.
Livraison en ville 33 1-3 pour 100.

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, \$1.45 les douze paquets de 6 livres brut.

BLANC DE PLOMB

(Moulu dans l'huile)

Montréal Toronto

Anchor, pur \$16.00 \$16.35
Crown Diamond 16.00 16.35
Crown, pur 16.00 16.35
Ramsay, pur 16.00 16.35
Green Seal 16.00 16.35
Moore, pur 16.00 16.35
Tiger, pur 16.00 16.35
O. P. W. Dec., pur 16.00 16.35
Eléphant, véritable 16.50 16.85
Red Seal 16.00 16.35
Decorators, pur 16.00 16.35
O. P. W. anglais 16.20 16.55

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

Vert de Paris

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

Peintures préparées

Eléphant, blanche4.95
Eléphant, couleurs4.55
B-H Anglaise, blanche5.05
B-H Anglaise, couleurs4.85
B-H à plancher4.00

B-H, plancher-vestibule4.55
Minerve, blanche4.90
Minerve, couleurs4.60
Crown Diamond, blanche4.38
Crown Diamond, couleurs4.55
Crown Diamond, à plancher4.00
B-H Fresconette, blanche3.60
B-H Fresconette, couleurs3.50
Moore, couleurs, nuances5.00
Moore, couleurs, blanches4.80
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs4.00
Moore, peinture de plancher3.85
Moore, San-flat3.75
Moore, Mooramel
Jamleson's & Crown Anchor4.30
C.P.C. pure, blanche5.05
C.P.C. pure, couleurs5.55
O.P.W. marque Canada, blanche4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher3.75
O.P.W. à mur, blanche3.60
O.P.W. à mur, couleurs3.50
Ramsay pure, blanche4.90
Ramsay pure, couleurs4.60
Martin-Senour, 100% blanche5.05
Martin-Senour, 100% couleurs4.80
Martin-Senour, Porch paint4.80
Martin-Senour, Newton, blanche3.60
Martin-Senour, peinture à plancher4.00
Sherwin-Williams, blanche5.05
Sherwin-Williams, couleurs4.80
Sherwin-Williams, à plancher4.00
Flat Tone, blanche3.60
Flat Tone, couleurs3.50
Lowe Bros., H. S., blanche5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs4.80
Lowe Bros., Hard drying floor4.00
Mellotone, blanche3.95
Mellotone, couleurs3.60
Sanitone, blanche3.60
Maple Leaf, blanche5.05
Maple Leaf, couleurs4.80
Maple Leaf, à plancher4.00
Percy, préparées, blanches4.25
Percy, préparées, couleurs4.50
f.o.b. Montréal, Toronto.

Shellac.
Blanc pur, gall6.55
Orange pur, gall6.05



UNE SESSION
de la Cour du Banc du Roi

ayant juridiction criminelle dans et pour le district de Montréal, se tiendra au Palais de Justice, en la cité de Montréal,

MERCREDI, 10 septembre prochain, à DIX HEURES du matin.

En conséquence, je donne avis public à tous ceux qui auront à poursuivre aucune personne maintenant détenue dans la prison commune de ce district et à toutes les autres personnes qu'elles y soient présentes.

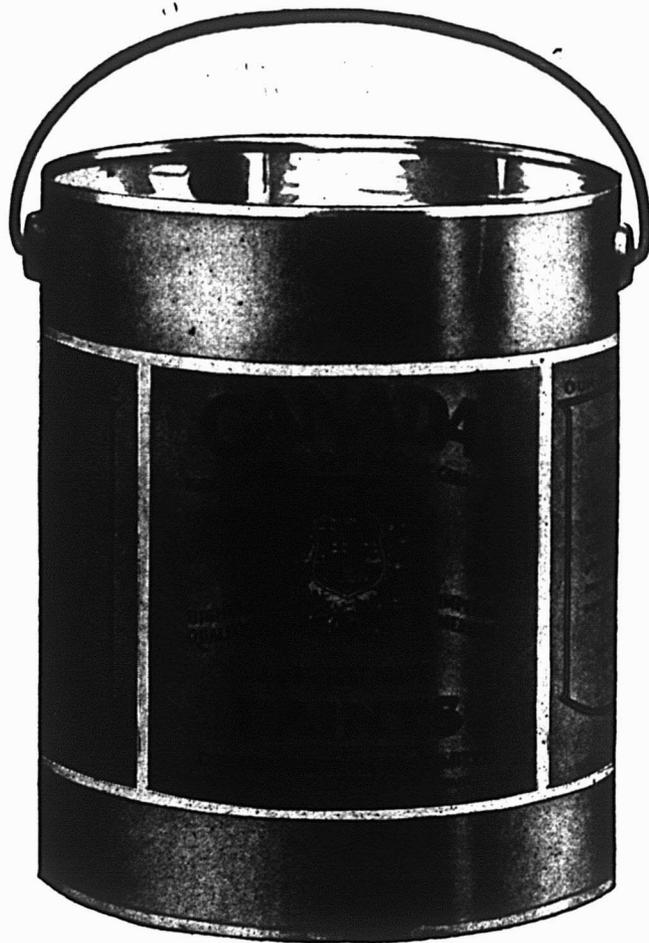
Je donne avis aussi à tous les juges de paix, coroners et agents de la paix, pour le district susdit, qu'ils aient à s'y trouver avec tous les records.

Le Shérif, L. J. LEMIEUX.

Bureau du Shérif,
Montréal, 20 août 1919.

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS Limited
OTTAWA

MONTREAL

**SUCCURSALES
TORONTO**

VANCOUVER

ENEZ A L'
EXPOSITION DE QUEBEC

Du 28 août au 6 septembre

N'oubliez pas de visiter nos pavillons et de vous faire connaître. Vous serez cordialement reçu et vous trouverez nombre de choses qui vous intéresseront dans le grand étalage des produits de McArthur, Irwin, Limited. Notre installation se trouve dans la Salle des Industries, près de l'entrée ouest.

Étalages séparés et instructifs de

PEINTURES CROWN DIAMOND
PEINTURE RED LION
FOURNITURES DE TANNEUR
FOURNITURE DE BUANDERIE
PRODUITS CHIMIQUES ET TEINTURES D'ANILINE
ALABASTINE
JAP-A-LAC
VERT DE PARIS
BLANC DE PLOMB

McARTHUR, IRWIN LIMITED

MONTREAL

Maison fondée en 1842

Manufacturiers et importateurs de produits chimiques, ingrédients à teintures, couleurs d'aniline, extraits pour tanner, colles, vernis, peintures et couleurs sèches.

Ford

Eclairage et Démarrage Électrique

AUCUN auto n'a un meilleur système de démarrage et d'éclairage que celui que peuvent à présent se procurer les acheteurs des Autos Ford. C'est un produit Ford, construit à même le moteur—

—un démarreur infailible aussi efficace que le moteur lui-même:

—un système d'éclairage puissant, uniforme à toutes les vitesses de l'engin.

Pour les modèles découverts — les autos de Tourisme et les Routières — c'est L'EQUIPEMENT QUE L'ON PEUT AVOIR.

Pour les autos fermés — Sedans et Coupés — c'est L'EQUIPEMENT REGULIER.

Sur tous les modèles la Magneto Régulière Ford fournit également l'allumage indépendamment des batteries.

Voyez l'auto Ford muni de ce nouvel équipement.

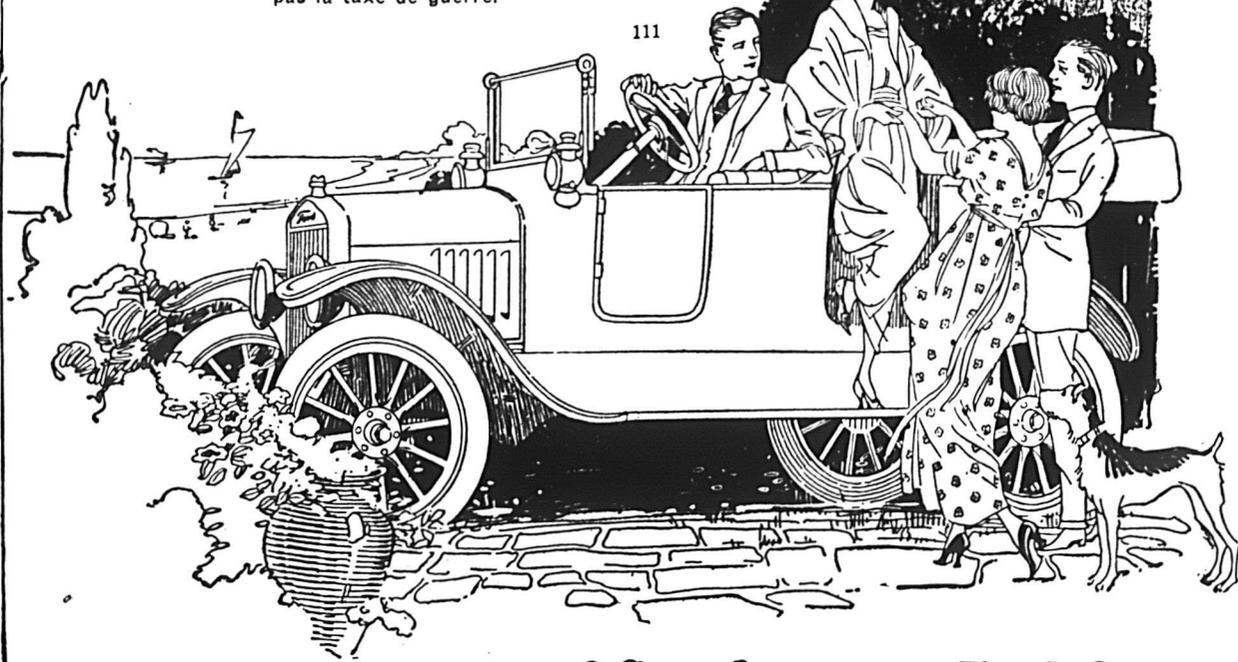
Routière Ford, \$660; Auto de touriste, \$690.

Sur les modèles découverts l'équipement de l'éclairage et du démarrage électriques coûte un supplément de \$100.

Coupé, \$975; Sedan, \$1,175 (les prix des modèles fermés comprennent l'équipement pour l'éclairage et le démarrage électriques).

Ces prix sont F. O. B. Ford, Ont., et ne comprennent pas la taxe de guerre.

111

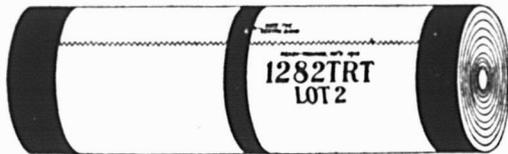


Ford Motor Company of Canada, Limited, Ford, Ont.

LES PAPIERS A TAPISSER STAUNTON POUR 1920

offrent un choix complet d'idées nouvelles et de traitements originaux qui forcent les gens à tapisser leur maison plus souvent.

Les Papiers "Tout Rognés" Staunton



sauvent du temps et du travail et simplifient le travail du posage de la tapisserie.

Achetez les Papiers à Tapisser Staunton
STAUNTONS LIMITED

Fabricants de papiers à tapisser
TORONTO

Salles de ventes à Montréal : Chambre 310, édifice
Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

La force d'une hache dépend
autant de son manche que de
sa tête.

LES MANCHES DE STILL

—vous donneront un outil de travail plus fort, car
les MANCHES DE STILL sont faits des meilleurs
bois canadiens.

La vente des

MANCHES DE STILL

surpassent de beaucoup celles de toutes les autres
marques.

Il y a une raison à cela.

Manches de hache, de pique, de marteau d'en-
clume et de marteau ordinaire, manches Cant Hook
et Peavie, aussi manches de fourche à foin.

La vente des STILL'S est payante. Voici les noms
de leurs marques: "EMPIRE", "IMPERIAL", "PEER-
LESS" et "CHAMPION."

J. H. STILL Mfg. Co.
ST-THOMAS . . . ONTARIO

La Peinture de Qualité est un impor-
tant 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

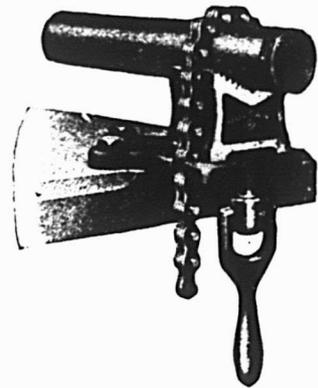
est une ligne d'activité incessante et
profitable à vendre.

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



Etau à Tuyau avec Chaîne FORGE AU MARTEAU-PILON "Vulcan" de Williams

*Incassable.
Prise très forte.
S'ajuste en le disant.
Se fixe partout.*

3 grandeurs—tuyaux de $\frac{1}{8}$ à 8 pcs.

Allons-nous vous envoyer notre catalogue ?

J. H. WILLIAMS & CO.,
"La Forge au Marteau-Pilon."

122 RICHARDS ST., BROOKLYN, N. Y.

Représentants canadiens :

The Canadian Fairbanks-Morse Co.,
MONTREAL et QUEBEC

ECROUS

PAR suite des demandes que nous avons eues pour des alésoirs et des foreuses tordues, nous avons été obligés d'ériger une troisième usine à trois étages, en béton armé, moderne, éclairée à la lumière du jour, où un personnel nombreux d'experts canadiens fabrique pour vous les fameux alésoirs et foreuses tordues *Morrow*. Font plus de trous avec le moins d'affutage. Nous pouvons maintenant expédier promptement toute commande.

En gros seulement de F. BACON & CO., agents, Montréal, Qué.

JOHN MORROW SCREW & NUT CO., LIMITED.

INGERSOLL, CANADA.

TARAUDS

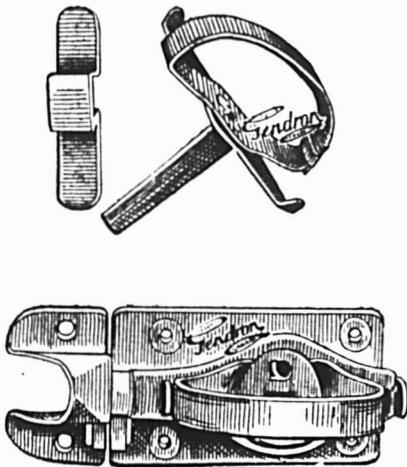
UN LOQUET de PORTE de GRANGE

Que les Clients Recherchent

Fort, drable, joli et commode. Il se pose facilement à n'importe quelle porte. Il est muni de deux poignées permettant de fermer ou d'ouvrir la porte de l'un ou de l'autre côté. Ce loquet tiendra une porte ou une barrière fermée ou ouverte. Fini émaillé avec bolons faits au tour. Garanti. Un article de vente rapide et profitable.

Nous fabriquons aussi des vélocipèdes, des voitures "Express", des charrettes et des brouettes pour enfants, des accessoires de salle de bain et de la quincaillerie. Ecrivez pour avoir des prix et des renseignements au sujet de n'importe laquelle de nos lignes.

THE GENDRON MANUFACTURING COMPANY, LIMITED
Rues Duchess et Ontario, Toronto, Ontario.



Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Les peintres, cet automne, commanderont plus de Blanc de Plomb que jamais, de la Marque "Tiger".

Chaque saison passée a marqué une augmentation dans les ventes de la Marque "Tiger", depuis qu'elle a été faite pour la première fois, il y a plus de 40 ans.

MASTIC

Prompts envois du mastic de la première qualité, en Boîtes en fer-blanc, en Tonnelets de fer, en Barils et en Caques.

Montreal Rolling Mills Co., Limited
MONTREAL, QUE.



ZINC EN FEUILLE CUIVRE EN FEUILLE

Expédition prompte de notre stock

A. C. Leslie & Co. Limited

560 rue St-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 Tapisser, Produits de Goudron, Papier à Tapisser et à Imprimer, Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

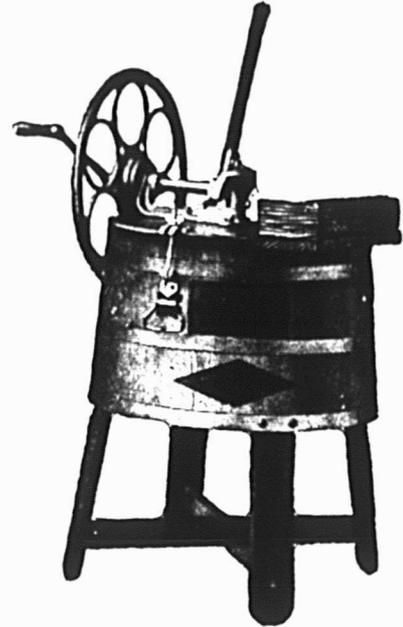
Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

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

Lessiveuse à haute vitesse
"CHAMPION" de

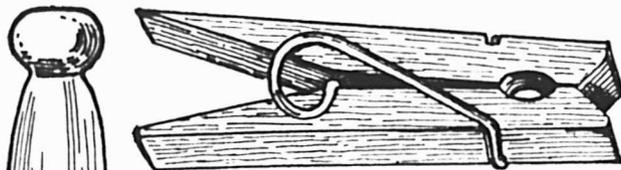
Maxwell



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

MAXWELL'S LIMITED,

St. Mary's, Ont.



Il y a sans cesse
une demande
pour des bonnes

Epingles à Linge

AGENTS: McFarlane & Field, Hamilton; Boivin et Grenier, Québec; Delorme Frères, Montréal; J. H. White, St. John, N.B.; H. D. Marshall, Ottawa; Tomlinson & O'Brien, Winnipeg; Oppenheimer Bros., Vancouver; Harry Horne Co., Toronto.

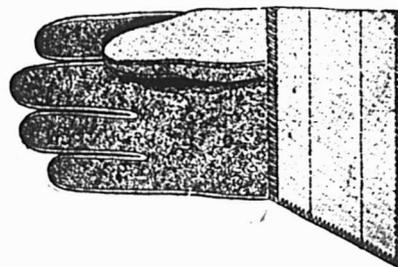
The Megantic Broom Mfg. Co.
LIMITED

Manufacturiers de Balais, d'Epingles à
LAC MEGANTIC, QUE.



GANTS DE COTON

TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK



Moins cher qu'un fouet et
meilleur pour votre cheval

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

Nouveau Crochet d'Attache
Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

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

Les Bourrures à Collier

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

Les Gants de Coton Marque
TAPATCO

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

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

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

Le Marché de l'Alimentation

MARCHE DE MONTREAL

Mercredi soir, le 20 août 1919.

Le ton du marché pour les porcs vivants et abattus continue d'être faible au déclin des prix qui s'est produit hier, bien qu'aucune autre réduction n'ait été faite dans les prix. La demande pour les porcs vivants et abattus est faible. Des ventes ont été faites hier, à \$22.50 et \$23 le 100 lbs. pour des porcs vivants, et le stock frais tué d'abattoir était coté à \$32 les 100 livres pour les lots choisis: \$27 et \$25 pour les deux autres qualités. Il ne semble pas y avoir de diminution dans la demande pour les produits du porc, et les approvisionnements de jambons et de bacon s'en vont rapidement aux mains des consommateurs. L'approvisionnement du bacon en mains n'est pas proportionné à la demande, et les prix en conséquence restent fermes. Des ventes de bacon Windsor désossé ont été faites aujourd'hui à 56c la livre et le bacon à déjeuner s'est vendu 50c. Les jambons fumés se vendent bien, bien que l'activité ne soit pas aussi grande pour le bacon. Les petits jambons pesant de 8 à 10 lbs se sont vendus aujourd'hui à 46c la livre; les jambons de pesanteur moyenne, de 10 à 15 lbs. se sont vendus à 44c la lb. et les jambons pesants jusqu'à 20 lbs et plus se sont vendus à 40c la lb.

Il n'y a pas de changement sur le marché du porc en baril. Les stocks en mains sont amplement suffisants pour répondre à tous les besoins. Il y a une demande active pour la saucisse et les ventes chez un marchand de gros ont été faites à 27c la lb.

Les stocks de saindoux ne sont pas considérables si l'on considère la grande demande, et il n'y a pas de signe de faiblesse dans le prix, en dépit du fait que les prix des porcs ont baissé d'environ 2c la lb. ces deux dernières semaines. La graisse composée américaine se vend 27½c la livre en seaux de bois de 20 lbs, et la graisse végétale à 31c en seaux de bois de 20 lbs et de 32c à 34c en morceaux de 1 livre.

Le marché du beurre est actif, mais les prix restent sans changement. Les beurres arrivent en grande quantité, mais la demande pour le stock de choix est très considérable et par suite les prix restent fermes. Les prix d'achats des volailles vivantes vont probablement baisser, par suite des gros arrivages reçus.

LE MARCHÉ DES PORCS FAIBLE; LE BOEUF BAISSÉ DE 2c

Viandes fraîches. — Par suite des nombreux achats faits ici, il y a eu un déclin dans le prix élevé des porcs. A cette saison de l'année, la consommation du porc n'est pas considérable, mais les maisons de salaison ont acheté en grande quantité sur les marchés réguliers. Les prix des divers morceaux de boeuf ont baissé de 2c et les prix se maintiennent à ce niveau.

Nous cotons:

Porcs vivants	23 50	24 00
Porcs, préparés—		
Tués aux abattoirs, petits		
65-90 lbs	33 00	33 50
Truies (pesantes)	26 50	27 00
Porc frais—		
Gigot de porc	0 41	
Gigot de porc (trimmé)	0 44	
Longes (trimmées)	0 44	
Longes (non trimmées)	0 41	
Tenderloins, la lb.	0 46	0 48½
Côtes, Spare	0 26	
Epaules (trimmées)	0 30	0 31
Boeuf frais—		
(Steers et Heifers):		
Quartiers derrière	0 27	
Quartiers devant	0 15	
Longes	0 35	
Côtes	0 26	
Chucks	0 14	
Hanches	0 26	
(Vaches)—		
Quartiers derrière	0 23	
Quartiers devant	0 15	
Longes	0 25	
Côtes	0 23	
Chucks	0 13	
Hanches	0 24	
Veaux (suivant qualité)	0 22	0 25
Mouton (suivant qualité)		
(Tiers), la lb.	0 36	
Mutton	0 20	

LES JAMBONS FUMES FERMES; LE BACON SE VEND BIEN

Viandes préparées. — Il y a eu un bon mouvement dans les viandes fumées et le bacon. Les prix ont été soutenus par suite de la hausse des produits du porc et l'on a enregistré une légère augmentation dans le prix d'une variété de jambons. Le bacon, par suite du nouveau contrôle exercé dans le Royaume-Uni subira probablement quelques changements. Le stock est suffisant pour répondre à la demande locale.

Nous cotons:

Viandes préparées—		
Jambons:		
Médium, fumés, la lb—		
(Poids) 12-14 lbs	0 47	
14-20	0 47	
20-25	0 43	
25-35	0 41	
Dos—		
Ordinaire	0 53	0 57

Bacon—		
Déjeuner, la lb. (suivant qualité)	0 53	0 57
Roulé, la lb.	0 40	
Viandes salées sèches—		
Long (clear) bacon, lots de 1 tonne	0 30½	0 31½
Long (clear) bacon, petits lots	0 31	0 32
Dos gras, la lb.	0 33	
Porc en baril—		
Dos, clear fat (bbl.) morceaux 40-50	67 50	
Dos, morceaux 30-40	62 00	62 50
Porc, dos gras (clear) brl	70 50	
Porc, lourd (baril)	54 00	
Porc engraisé aux fèves (baril)	56 00	

LES JAMBONS BAISSENT D'UN CENTIN

Nous cotons:

Tête en fromage	0 15
Langue de boeuf en gelée, choix	0 70
Langue de porc en gelée	0 48
Jambon et langue, la lb.	0 32
Jambons, rôtis	0 65
Veau et langue	0 25
Jambons, rôtis	0 66
Jambons, cuits	0 66
Epaules, rôties	0 60
Epaules, bouillies	0 60
Pâtés de porc (douz.)	0 85
Boudin, la lb.	0 12

LE COMMERCE DU SAINDOUX DIMINUE; LES PRIX NON CHANGES.

Saindoux. — Le mois d'août n'est pas une époque pour la vente du saindoux. Cela veut dire que le mouvement actuel est décidément léger et que les marchands de gros font des ventes limitées. Les prix sont maintenus sans changement.

Nous cotons:

Saindoux, pur—		
Tierces, 400 lbs, la lb.	0 37½	
Tinettes, 50 lbs, la lb.	0 38	
Seaux, 20 lbs, la lb.	0 38½	
Morceaux, 1 lb., la lb.	0 39	

LA RARETE DE L'HUILE PEUT AFFERMIR LA GRAISSE VEGETALE

Graisse Végétale. — Par suite de la rareté actuelle des stocks ordinaires de l'huile de coton, il y aura probablement un arrêt de la hausse des prix. Le marché est ferme, et bien que la vente soit restreinte, la base avancera si l'on ne peut se procurer de l'huile en plus grande quantité.

Nous cotons:

Tierces, 400 lbs, la lb.	0 31	0 31½
Tinettes, 50 lbs	0 31½	0 31½
Seaux, 20 lbs, la lb.	0 31½	0 32
Morceaux de 1 lb. la lb.	0 33	0 34

LES JOBBERS DEMANDENT PLUS POUR L'OLEOMARGARINE

Margarine. — Les taux du change

de l'argent canadien ont probablement affecté le prix de certains produits importés. La margarine étant l'une des commodités importées en grande quantité, son prix a monté d'un centin, la lb. Le mouvement est satisfaisant pour la saison.

Margarine:

En moules, suivant la qualité, la lb.	0.37	0.39
En tinctes, suivant la qualité, la lb.	0.33	0.35

LE MARCHÉ DU BEURRE ACTIF, MAIS LES PRIX SANS CHANGEMENT

Beurre. — Les arrivages de beurre aujourd'hui se sont chiffrés à 764 paquets contre 695 pour le même jour de la semaine dernière, 5,669 pour la date correspondante il y a un mois et 1,361 pour la même date il y a un an.

Le marché du beurre a été ferme aujourd'hui aux cotations de lundi, et en dépit du prix élevé, il semble que le beurre se consomme en plus grande quantité actuellement qu'il y a un an. Les stocks s'en vont rapidement aux mains du consommateur, et bien que les maisons locales disent qu'il n'y a pas de raison pourquoi les prix soient aussi élevés, mais tant que le prix du fromage sera haut, les prix du beurre seront probablement maintenus.

Nous cotons les prix du gros:

Crèmerie pasteurisé	0.55	0.56
Le meilleur crèmerie	0.55	0.55
Bon crèmerie	0.54	0.54
Le meilleur de ferme	0.49	0.50

LE MARCHÉ DU FROMAGE SANS CHANGEMENT

Fromage. — Il n'y a pas de changement dans la situation du fromage. La demande pour la consommation locale est tranquille, et la demande pour l'exportation absorbe toutes les offres. Le Comité Canadien de l'Exportation du Fromage paiera les prix suivants sur le fromage livré aux entrepôts de Montréal:

Nous cotons:

No. 1, la lb.	0.25
No. 2, la lb.	0.24
No. 3, la lb.	0.24

GROS ARRIVAGES D'OEUF; LES OEUF; FRAIS MONTENT DE 2c

Oeufs. — Nonobstant la production considérable et l'arrivage des oeufs, les strictement frais ont subi une hausse. Plusieurs chars sont arrivés la semaine dernière de l'Ouest, mais, après examen, leur qualité fut trouvée inférieure. Le résultat a été que les oeufs frais ont monté de prix et certains jobbers les cotent à 64c la douzaine.

Voici les prix du gros que nous cotons:

Oeufs strictement frais	0.62	0.64
De cho.x	0.55	0.58
No 1	0.50	0.52
No 2	0.43	0.45

LES VOLAILLES VIVANTES A LA HAUSSE

Volailles. — Des gros arrivages tendent à faire baisser les prix des volailles vivantes. Les achats sont actifs, toutefois, et les jobbers sont très satisfaits des affaires faites. Le mouvement actuel se fait en grande quantité et les prix sont maintenus.

LES VENTES DE POISSON SONT BONNES POUR LA SAISON.

Poisson. — Les prix n'ont pas changé au cours de la semaine, et il y a eu un bon mouvement des variétés de poisson frais, si l'on considère la saison. Les stocks des côtes de l'Atlantique et du Pacifique arrivent librement, mais les arrivages du poisson des lacs sont plutôt moins considérables. Peu d'affaires sont faites sur le poisson salé ou congelé.

Poisson frais

Carpe, la lb.	0.11	0.12
Doré	0.22	
Anguilles, la lb.	0.12	
Bullheads (préparées)	0.15	
Gaspéreaux, chacun	0.07	
Haddies	0.12	0.13
Filet de haddies	0.20	
Haddock	0.09	
Flétan, Est	0.23	0.24
Flétan, Ouest	0.23	0.24
Morue, tranchée	0.10	0.12
Morue pour le marché	0.07	0.08
Carrelets	0.09	
Crevettes	0.30	
Petit brochet (pike), la lb.	0.12	0.13
Homards vivants	0.48	0.50
Saumon (B.C.), la lb,		
rouge	0.30	0.32
Saumon de Gaspé	0.40	0.45
Truite des Lacs	0.20	
Maquereau	0.18	
Poisson blanc	0.17	0.18
Truite, de ruisseau	0.40	

L'ÉPICERIE

La caractéristique du commerce de l'épicerie en gros cette semaine, est la fermeté du marché du café, qui a monté de 56c à 57c la caisse pour les marques en boîtes, tandis que le café en vrac a monté d'environ 2c la livre.

La fermeté du marché du thé est aussi très marquée, bien qu'aucune avance n'ait été enregistrée. Le marché des épices est très fort aussi et en dépit du fait qu'il n'y a pas eu d'avance, on croit généralement qu'il y aura des changements dans un avenir très rapproché.

Un autre commodité dont le prix a augmenté cette semaine a été les sirops en boîtes, dont le prix a subi une hausse de 50c pour la caisse de deux douzaines de boîtes. La récente hausse du sucre a eu pour effet d'affermir ce produit. Les sirops de maïs se vendent encore aux anciens prix.

La mélasse se vend à environ \$1.50 par gallon pour la meilleure qualité.

Le marché des noix est à la hausse. On dit que les noix du Brésil qui se vendent en gros ici à 28c la livre, cotent en réalité au marchand 33c la livre. De bonnes affaires sont faites sur le marché des noix et l'on s'attend à une hausse des noix du Brésil. Les peanuts sont très fortes et se vendent de 13c à 20c la livre, suivant la qualité.

LA FARINE DE GRAINE DE LIN BAISSE

Farine, fromage. — La farine de graine de lin a baissé de 14c à 12c la livre.

LE SUCRE A MONTE DE 55c

Sucre. — Des avances sont en vigueur sur le sucre raffiné. L'augmentation a été de 55c les 100 livres. Les nouveaux prix s'appliquent aux diverses marques à l'exception de celles des raffineries Canada. Parmi les causes de cette hausse, l'on mentionne l'augmentation du change, la cherté de la main-d'oeuvre. Les sucres bruts ont également subi une hausse et les changements de prix sont donnés ci-dessous:

Nous cotons:

Les 100 livres

Atlantic, extra granulé	10.50
Acadia, extra granulé	10.50
St. Lawrence, extra granulé	10.50
Canada, extra granulé	9.95
Dominiin cristal granulé	10.50
Glacé, barils	10.70
Glacé (boîtes de 25 liv.)	11.10
Glacé (boîtes de 50 liv.)	10.90
Glacé, 1 livre	12.20
Jaune No 1	10.00
Jaune No 2 or	10.00
Jaune No 3	9.90
En poudre, barils	10.60
En poudre, 50s	10.80
En poudre, 25s	11.05
Cubes et dés, 100 lbs	11.10
Cubes, boîtes de 50 lbs	11.20
Cubes, boîtes de 25 lbs	11.30
Cubes, paquets 2 lbs	11.50
En morceaux Paris, barils	10.55
" " 100 lbs	10.65
" " boîtes 50 lbs	10.75
" " boîtes 25 lbs	10.95
" " cartons 5 lbs	11.70
" " cartons 2 lbs	12.45
Crystal Diamond, barils	11.10
Crystal Diamond, boîtes 100 lbs	11.20
Crystal Diamond, boîtes 50 lbs	11.30
Crystal Diamond, boîtes 25 lbs	11.50

LES POIS EN CONSERVES BAISSENT; LES CONFITURES ET LES BAIES MONTENT.

Conserves. — Un rajustement des prix des pois en conserves est devenu en vigueur chez un jobber et les Standards se vendent actuellement \$1.85 à \$1.90 et les Early June de \$1.92½ à \$1.97½. Il y a eu également un changement dans le prix des fraises No 2 en boîtes qui a monté de 30c la douzaine à \$4.80. Les diverses confitures se vendent plus chères aussi. Les confitures composées aussi sont plus chères.

CONSERVES DE FRUITS

Nous cotons:

mmes, 2½s. doz.	1.40	1.65
mmes, 3s., doz.	1.80	1.95
mmes, gall., doz.	5.25	5.25
oseberries, 2s.	2.40	2.40
oseilles, noires, 2s. doz.	4.65	4.65
gallon, doz.	16.00	16.00
risées rouges, doz.	2.90	3.20
oseberries, 2s. doz.	3.00	3.00
oseberries, 2s. (seaux) 2.77½	2.80	2.80
ches, 20 onces, doz.	2.80	3.00
ches, No 2	2.80	3.00
ches, 2½	3.75	4.00
ires, 2s.	2.50	2.90
ires, 2½s.	3.25	3.25
2s. (sirop clair)	1.90	1.90
nanas (gratté et tranché) 2s.	3.60	3.60
nanas 2½s.	4.50	4.50
runes, Lombardie	2.00	2.20
Reines-Claudes, ver- tes, 2s.	2.45	2.45
Reines-Claudes (sirop clair) 2s.	2.00	2.00
ramboises, 2s	4.00	4.25
ramboises, 2½s	2.60	2.60
raies, 2s	4.80	4.80

LEGUMES

asperges (américaines ver- tes), doz. 2½s.	5.75	5.75
asperges importées, 2½s.	4.85	5.25
èves, Golden Wax	1.95	2.00
èves, Refugee	1.75	1.75
é-d'Inde (2s)	2.10	2.35
Petteraves, 2 liv.	0.95	0.95
carottes (tranchées), 2s.	1.45	1.75
é-d'Inde (en épis) gal.	7.25	7.50
spinards, 3s.	2.85	2.85
spinards Californie, 2s	3.15	3.50
tomates, 1s	0.95	1.00
tomates, 2s.	1.50	1.50
tomates, 2½s.	2.10	2.10
tomates, 3s.	1.95	2.10
tomates, gallons	6.00	7.02½
Citrouille, 2½s. (douz.)	1.10	1.10
Citrouille, gallon (douz.)	3.25	3.25
Pois, standards	1.85	1.90
Pois, early June	1.92	1.97½
Pois, très fins, 20 oz.	3.00	3.00
Pois, 2s., 20 oz.	1.57½	1.57½
Pommes de terre, Can. su- crées, boîtes 2 liv.	2.75	2.75
Olives (en barils, 49 gallons à vin) gall.	1.35	1.35

POISSON

Saumon:		
Chums, boîtes de 1 lb., hautes	1.90	1.90
Chums, boîtes de ½ lb., plates	1.00	1.00
Boîtes hautes de 1 lb. caisses de 4 dz, la dz.	4.50	4.80
Pinks, 1 lb., plates	2.25	2.25
Pinks, 1 lb., hautes	2.60	2.75
Pale, ½ lb., douz.	1.37½	1.37½
Pale, 1 lb., douz.	2.37½	2.37½
Pinks, ½ lb., douz.	1.62½	1.62½
Cohoés, 1 lb., hautes	3.75	3.75
Cohoés, 1 lb., plates	2.25	2.25
Cohoés, ½ lb., plates	1.75	1.75
Red Springs, 1 lb., hautes	4.60	4.60
Red Springs, ½ lb.	2.45	2.45
White Springs (1s)	2.30	2.30
Saumon Gaspé, marque Niobé (caisses de 4 dz.) la douz.	2.25	2.25
Saumon Labrador, 1 lb., plates	3.60	3.60
Pilchards, 1 lb., hautes	1.90	2.00
Steak de baleine, 1 lb., plates	1.90	1.90
Harengs, kippers, douz. (caisse de 4 douz.)	2.25	2.25
Harengs (sauce aux to- mato's) douz.	2.25	2.50

Haddies (lunch), ½ lb.	1.00	1.00
Haddies, chicken, (4 dz. à la caisse) douz.	2.25	2.35
Sardines canadiennes (en caisse)	6.25	6.75
Sardines norvégiennes, la caisse de 100 (¼s.)	25.00	25.00
Sardines canadiennes (sul- vant la qualité), la caisse	6.25	17.50
Sardines françaises	32.00	32.00
Viande de crabe japo- naise, douz.	6.50	6.50
Clams (rivière), 1 lb., la douz.	1.90	1.90

**LES NOIX DU BRÉSIL MONTENT;
D'AUTRES AVANCES PRO-
BABLES.**

Noix. — Des avances sont en vi-
gueur pour les noix du Brésil et le
commerce, dans certains cas, doit
payer jusqu'à 33c la lb. Il y a rareté
non seulement de ces noix, mais en-
core des amandes et des noix ordi-
naires. Les peanuts également ne
sont pas abondantes. Un gros impor-
tateur déclare que les prix de vente
actuels de quelques-unes des variétés
étaient 5c la lb. plus bas que les prix
d'achat actuels sur les marchés ex-
térieurs.

Nous cotons:

Amandes, la lb.	0.28	0.28
Amandes (écalées)	0.57	0.60
Amandes (Jordan)	0.70	0.70
Noix du Brésil (nouvelles)	0.29	0.33
Noix du Brésil (med.)	0.15	0.17
Avelines (Sicile), la lb.	0.27½	0.31
Avelines Barcelone	0.26½	0.30
Noix Hickory (grosses et petites)	0.10	0.15
Peanuts (rôties) —		
Pecans (New Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Jumbo	0.20	0.23
Fancy	0.16	0.17
Extras	0.12	0.14
Ecalées No 1, Espagnoles	0.20	0.21
Ecalées No 1	0.16½	0.18
Ecalées No 2	0.14	0.14
Peanuts (salées) —		
Fancy entières, la lb.	0.38	0.38
Fancy cassées, la lb.	0.33	0.33
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb.	0.32	0.35
Pecans, grosses, No 2, po- lles	0.32	0.35
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2	0.21	0.24
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo	0.60	0.60
Noix (Grenoble)	0.29	0.35
Noix (Nouvelles de Na- ples)	0.23	0.25
Noix (écalées)	0.78	0.80
Noix (espagnoles)	0.30	0.33

**LES FEVES PLUS CHERES; LA
DEMANDE EST ACTIVE**

Fèves. — Il y a une bonne deman-
de pour les fèves aux Etats-Unis et
l'on croit que plusieurs lots ont pris
la direction de New-York. C'est là
l'une des causes des hausses qui se
produisent actuellement sur le mar-
ché et déjà un jobber a monté les
prix de ses fèves canadiennes. Le
marché est très ferme.

Nous cotons:

Fèves canadiennes, triées à la main, le boisseau	5.40	5.70
Colombie-Anglaise	5.00	5.00
Fèves brunes	3.50	4.00
Japonaise	4.50	4.60
Yellow Eyes	5.50	5.50
Lima, la livre	0.10	0.12
Kidney	6.00	6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.25	3.50
Pois split, nouvelle récolte (98 livres)	6.50	6.50
Pois (bleu)	0.08	0.09

**LA DIFFICULTE D'AVOIR DES
FRUITS.**

Fruits secs. — L'on éprouve beau-
coup de difficulté à se procurer des
stocks de fruits, même en petite quan-
tités. Les jobbers sont très bien ap-
provisionnés de certaines lignes et ce-
pendant les stocks sont très incom-
plets. Les pruneaux, par exemple, ne
peuvent être obtenus que dans les
dimensions désassorties, certains job-
bers ayant certaine variété et d'au-
tres en ont une autre. On s'attend à
une rareté de certaines lignes. Les
pommes râpées pourront être obte-
nues plus facilement si les perspec-
tives d'une bonne récolte canadienne
continuent d'être belles.

Nous cotons:

Abricots—

Choix	0.25	0.25
Slabs	0.25	0.25
Fancy	0.30	0.30
Pommes (évacuées)	0.22	0.22
Pêches (fancy)	0.27	0.27
Faced	0.19	0.20
Choix	0.20	0.24
Grand choix	0.21	0.24
12 onces par paquet	0.16	0.18
Poires	0.25	0.25
Pelures (anciennes)—		
Citron	0.45	0.45
Lemon	0.36	0.36

Raisins—

En vrac, boîtes de 25 lbs, la lb.	0.18	0.20
Malaga pour la table, boîte de 22 lbs, 3 couronnes	5.50	5.50
4 couronnes	6.75	6.75
5 couronnes	7.50	7.50
Sans pepins de Cal. en cartons, 16 onces	0.17	0.19
Raisin Malaga, 5 cr.	2.25	2.25
Muscatsels, loose, 3 couronnes, la lb.	0.15	0.15
Muscatsels, 4 couronnes, la lb.	0.13	0.13
Epepiné de choix, 12 onces	0.12	0.12
Epepiné fancy, paquets de 16 onces	0.14	0.14
Epepiné de choix, paquets de 15 onces	0.17	0.17
Sans pepins, paquet de 11 onces	0.14	0.14
Sans pepins, paquet de 15 onces	0.16	0.16
Sans pepins (fancy)	0.18	0.18
Sans pepins (fancy)	0.17	0.17
Valence, choisi	0.11½	0.11½
Valence, 4 couronnes, par couches	0.11½	0.11½
Sultanas (bleached), boîtes de 50 lbs	0.16	0.20
Corinthe, anc. empq., 15 onces	0.27½	0.28
Corinthe (grec) en vrac.	0.18	0.18

12 onces	0.16½
Boîtes de 50 lbs, loose . . .	0.20 0.23
Paquets de 15 onces	0.20½ 0.23
Paquets. 8 onces (20 paquets). . .	2.00 2.60
Paquets. 6 onces (50 paquets). . .	3.60 4.75
Paquets. 4 onces (70 paquets). . .	3.70 5.00
Ainslia, 80 lbs.	0.28
12 onces	0.26
12 onces, nouveau	0.32
Corinthe de Calif. (loose). . .	0.18 0.22
"Currants", Calif., paqt. de 15 onces	0.20 0.22
Dattes Excelsior, la caisse (36-10s.)	6.50
Dattes Dromadaïres (36- 10s)	7.75
Paquets seulement, Excel- sior	0.20
Paquets seulement, Excel- sior	0.19 0.20
Dattes Dromadaïre	0.22
Figues (couche), boîtes de 10 lbs.	2.60 3.00
Figues blanches (boîtes de 70, 4 onces)	5.40
Figues (boîtes de 28, 8 onces)	3.50
Figues (boîtes de 12, 10 onces)	2.20
Figues (pour cuire), boîtes de 50 lbs, la lb.	0.16
Pruneaux— Californie (boîtes de 25 lbs): 30-40s	0.32
60-70s	0.25
70-80s (boîte de 25 lbs)	0.22
80-90s	0.19
90-100s	0.15 0.17
100-120s	0.14

LE RIZ DIMINUE ET MONTE.

Riz, Tapioca. — Il y a très peu de chance que les jobbers puissent recevoir plus de riz et le riz de la meilleure qualité diminue continuellement. Il est douteux que la situation s'améliore avant que la nouvelle récolte commence à arriver. Le riz brisé a monté de 50c à \$7.50 cette semaine. Le tapioca a monté d'un quart à 12½ et 13.

Nous cotons:

Ice Drops, Japon (les 100 lbs).	13.60
Caroline	17.00
Honduras	18.00
Slam No 2	12.00
Siam (fancy)	12.00
Rangoon "B"	10.75 11.00
Rangoon "CC"	10.50 10.75
Pakling	13.00
Mandarin	11.75
Tapioca, la lb. (seed)	0.15 0.16
Tapioca (flake)	0.12½ 0.13
Tapioca (pearl)	0.15 0.16

LES SIROPS DE CANNE A LA HAUSSE; LES SIROPS DE MAIS FERMES

Sirops, mélasses. — Des avances ont été enregistrées au cours de la semaine sur le prix des sirops de sucre de canne. La hausse se chiffre à 50c la caisse et à 25c les 100 lbs pour les lots à la pesée. Cette hausse suit celle des sucres raffinés. Il n'y a pas de changements pour les sirops de blé-d'Inde et pour la mélasse, bien que ces marchés soient fermes. Le mouvement est plutôt lent.

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—	
Barils, environ 700 livres	0.08½
½ baril	0.08½
Kegs	0.08½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	5.45
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	6.05
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.75
Boîtes de 20 livres, caisse ½ doz. la caisse	5.70
2 galls, seau 25 liv., chaque	2.60
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.85
5 galls., seau 65 liv., chaque	6.25
Sirop de blé-d'Inde blanc: Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	5.95
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse	6.55
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse, la caisse	6.25
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse, la caisse	6.20
Sirop de canne (crystal Diamond). Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse	7.50
½ barils, les 100 livres	10.25
Barils, les 100 livres	10.00
Glucose, cans 5 livres (caisse).	4.80
Mélasse de la Barbade — Prix pour l'île de Montréal— Puncheons	0.98 1.03
Barils	1.01 1.06
½ barils	1.03 1.08
Mélasses Antioqua— Puncheons	0.95
Barils	0.98

LE MIEL SERA PROBABLEMENT ABONDANT.

Miel, produits de l'érable. — Bien que le miel nouveau ne soit pas encore sur le marché en grosse quantité, le mouvement devrait commencer bientôt. Il est apparent, à en juger par les rapports reçus, que la production de Québec sera très considérable. Par suite les prix ne devraient pas être plus élevés qu'ils ne le sont actuellement et il est probable qu'ils vont baisser. Un gros lot de la production de l'an dernier a été offert récemment à une base moins élevée.

Nous cotons:

Sirop d'érable— Boîtes de 13½ lbs (chacu- ne)	2.50 2.60
Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	20.15
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	21.05
Boîtes 2½ livres, 24 à la cais- se, la caisse	21.30
Sucre d'érable (nominal)	0.30
Miel clover:— Comb (fancy)	0.30
Comb (No 1)	0.28
En boîtes, 60 livres	0.26
En seaux, 30 livres	0.27
En seaux, 10 livres	0.28
En seaux, 5 livres	0.28
Miel Buckwheat — boîtes ou barils	0.18 0.20

LE TON DU MARCHE DES EPICES EST FERME; LE COMMERCE EST BON.

Epices. — Le marché des épices est très satisfaisant pour la saison. Les stocks en mains sont suffisants pour répondre aux demandes actuel-

les et les prix sont bien soutenus, centres d'importation extérieure. Les indications sont vers l'affermissement jusqu'à ce que les importations puissent être faites sur une base d'achat satisfaisante.

Allspice	0.20 0.25
Cassia	0.32 0.35
Cannelle— Roureaux	0.25 0.30
Pure moulue	0.35 0.40
Clous	0.55 0.60
Crème de tartre (français, se, pure)	0.85 0.90
Américaine (high test)	0.80 0.85
Gingembre	0.28 0.30
Gingembre (Cochin ou Ja- maïque)	0.25 0.30
Macis	0.80 1.00
Epices mélangées	0.30 0.35
Muscade, entières	0.60 0.65
Muscade, moulue	0.60 0.65
Poivre noir	0.38 0.40
Poivre blanc	0.50 0.55
Poivre (Cayenne)	0.35 0.40
Epices à marinades	0.25 0.30
Paprika	0.65 0.70
Turmeric	0.28 0.30
Acide tartarique, la lb. (en cristaux ou en poudre)	1.00 1.10
Graine de cardemome, la lb., en vrac	2.00 2.20
Carvi (carraway) holl. nom- inal	0.75 0.80
Cannelle, Chine, la lb.	0.30 0.35
Cannelle, la lb.	0.25 0.30
Graine de moutarde, en vrac	0.35 0.40
Graine de céleri, en vrac (nominal)	0.75 0.80
Noix de coco filamenteu- se, en seaux	0.21 0.25
Piments, entiers	0.20 0.25

LES THÉS FERMES; LA DERNIERE RECOLTE PLUS FACILE

Thés. — Le mouvement a été très satisfaisant pour le commerce de Montréal et il y a apparence d'une amélioration prochaine. Les derniers câbles sont à l'effet que les meilleures variétés Japans se vendront plus chères.

Nous cotons:

Pekoe, Souchongs, la lb.	0.45 0.47
Pekoes, la lb.	0.49 0.52
Orange Pekoes	0.53 0.55
Thés Japon— Choix	0.65 0.70
Early Picking	0.55 0.60
Java— Pekeos	0.39 0.41
Orange Pekeos	0.44 0.47
Orange Pekoes brisé	0.40 0.43

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchés chauds de gros sur demande à des prix raisonnables.

LE CAFE EST SOUTENU; LE CACAO PEUT MONTER.

Café, Cacao. — Aucun changement important à signaler sur le marché du café. Le mouvement a été actif et le tonnage destiné au commerce est plus considérable que d'habitude à cette saison de l'année. Les tendances sont fermes.

Le cacao, bien qu'il ne se vende pas en grande quantité dans le moment se trouve dans une position très so-

lide et des avances peuvent être faites si le coût des importations devient aussi élevé que le laisse prévoir la situation présente du marché.

Nous cotons:

Bogotas, la lb.	0.43	0.45
Jamaica, la lb.	0.38	0.41
Maracaibo, la lb.	0.38	0.42
Mocha (types)	0.40	0.45
Mexican, la lb.	0.40	0.44
Rio, la lb.	0.36	0.38
Santos, Bourdon, la lb.	0.43	0.45
Santos, la lb.	0.40	0.42

Cacao:

En boîtes de 1 lb., la douzaine	5.25
En boîtes de 1/2 lb., la douzaine	2.75
En boîtes de 1/4 lb., la douzaine	1.45
Dimension 10s, la douzaine	1.10

LE BLE NOUVEAU SERA MOULU BIENTOT.

Farine.—Les minotiers font encore des affaires à leurs minoteries, bien que la quantité de blé moulu ces jours-ci soit limitée. La base reste sans changement. Les stocks baissent et, dans plusieurs cas, ils sont complètement épuisés. Le ton du marché reste ferme.

Nous cotons:

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2)sacs de juste, 98 lbs	11.00
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs	11.15
Petits lots, le baril (2) sacs de juste, 98 lbs	11.30
Farine de blé d'hiver (baril)	11.00 11.50

LA LISTE DE CEREALES SE MAINTIENT ET IL N'Y A PAS D'AVANCE.

Céréales. — Il n'y a pas de changement important à noter, bien que les rapports indiquent que le marché de l'avoine est plus facile. Le mouvement de l'avoine roulée et de la farine d'avoine ainsi que celui des céréales spéciales est plutôt limité. Les céréales en paquet sont populaires actuellement et par suite elles se vendent librement.

Nous cotons:

Farine préparée—

Paquets de 3 lbs, douz.	2.90
Paquets de 5 lbs, douz.	5.70
Farine de maïs, Gold Dust	6.00
Orge, perlé	5.75 6.00
Orge, mondé, 98 lbs	5.00 5.25
Orge (rôti)	7.50
Farine de sarrasin, 98 lbs	5.50 6.00
Farine de maïs, blanche	6.00
Farine de riz	8.75 9.00
Hominy Grits, 98 lbs	5.75 6.00
Hominy, perlé, 98 lbs	6.50 7.25
Farine Graham	5.75 5.90
Farine d'avoine (Standard-granulée et fine)	6.00 6.30
Farine d'avoine (paquets)	4.60
Pois canadiens, pour la soupe	4.00 5.50
Pois cassés (98 lbs)	6.00 6.50

Avoine roulée, sacs de 90 lbs	5.25	5.50
Avoine roulée, (empaquetage de famille), la cse	5.60	
Avoine roulée (petite dimension), la caisse	2.00	
Oat Flakes (caisse de 20 paquets)	5.30	
Blé roulé (baril de 100 lbs)	7.10	8.00

LE FOIN SE MAINTIENT; L'ORGE ET L'AVOINE PLUS CHERS.

Foin et grain. — Aucun changement à noter cette semaine, sur le marché du foin et les ventes sont décidément petites. La base du prix a monté de trois cents pour l'orge. L'avoine aussi a monté.

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

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs	\$30.00
Bon, No 2	27.00
Bon, No 3	25.00
Paille	11.00

Avoine:

No 2 C.W. (34 lbs)	1.02
No 3 C.W.	1.01
Extra Feed	1.01
No 1 Feed	0.99
No 2 Feed	0.93

Orge:

No 3 Extra	1.46
No 3	1.45
No 2	1.46

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

LES ORANGES PLUS FACILES, MAIS LES FRUITS SONT CHERS.

Fruits verts. — Bien qu'il n'y ait pas eu cette semaine de déclin dans les prix, la tendance est plus facile pour les oranges. Le mouvement est très bon. Les citrons sont lents et la base du prix, bien que sans changement, n'est pas ferme. Une plus grande variété de pommes se montre graduellement, bien que les variétés ne soient pas très bonnes. Les melons de Montréal font leur apparition, mais ils sont très chers.

LES STOCKS DE TOMATES AUGMENTENT ET LES PRIX BAISSENT.

Tomates.—Les approvisionnements de tomates arrivent en abondance et le marché est inondé de belles qualités. La variété Montréal se vend cette semaine à \$1.75 la boîte de 30 lbs et il est tout probable que le prix va baisser encore. Les pommes de terre, aussi, vont probablement baisser, vu que les approvisionnements augmentent rapidement et qu'un stock excellent est offert.

EN LIQUIDATION

General Film Co. Limited, Montréal
Paquet & Bonnier, Curateurs.

LA LOI LACOMBE

Déposants Employeurs

A. Leclerc	Canadian Vickers, Ltd.
S. Bernard	David Rochon
Montmarquet	College Brand
Pierre Gaudette	Mount Royal Cemeteries
Nap. Grenier	Cité de Montréal
A. Hudon	Aug. Boucher
J. A. Henry Deguay	V. F. Burgers
J. Leduc	J. L. Leclerc
E. Provencher	Couvrette & Sauriole
J. Raymond	Globe Builders Corp.
A. Carrière	Dominion Wire Co.
J. F. Laurier	Craig Pianos Co.
Joseph St-Pierre	The Montreal Light, H. & P. Co.
C. Robitaille	Canadian Vickers Ltd.
E. Chapeau	Albert Desmarteaux
Guillaume Williams	Alfred Allard
Dame E. Dagenais	J. B. Baillargeon
J. F. Saint	Dominion Glass Co.

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.

P. Gagnon vs Pierre Tremblay,	25 août, à 1 p. m., 81 Cazalais, Trudeau
Emilia Major vs J. B. Bradette,	23 août, à 11 a. m., 124 Ste-Marguerite, Desroches.
J. B. Lamoureux vs Pierre Collenet,	25 août, à 10 a. m., 1047 de Montigny, Lapierre.
A. E. Desilets vs Daniel Proulx,	25 août, à 11 a. m., 807 de Lorimier, Aumais.
Ed Pigeon vs H. Gadoua,	28 août, à 1 p. m., 106 Brown, Brouillet.
Greater Montreal Land vs Tong Mann Yen,	26 août, à 11 a. m., 98 Ste-Catherine, Normandin.
Greater Montreal Land vs Dr. C. Mignault,	27 août, à 11 a. m., 433 St-Jacques, Normandin.
A. Glustina vs M. Rabitch,	25 août, à 2 p. m., 201 6e avenue Lachine, Lafontaine.
J. R. Mainville vs Budget & Mary Dillon,	27 août, à 10 a. m., 110 St-Mathieu, Lapierre.
St-Henry Shoes Co., Ltd vs N. P. Bluteau,	28 août, à 11 a. m., 1142 St-Denis, Trudeau.
Arthur Gibeau vs Alf. Skelling,	28 août, à 11 a. m., 807 Lafontaine, Bienjonetti.
E. Archambault vs E. Dorval,	25 août, à 11 a. m., Bureau du Sheriff Robitaille.
J. A. Cholette vs Marthe Maillette,	28 août, à 11 a. m., 87 Emery, Bouchard.
Jos. Lebeau vs A. Crépeau,	28 août, à 10 a. m., 875 Ontario E., Osier.
Alex. Prud'homme vs Henri Bourgie,	26 août, à 10 a. m., 1458 Ste-Catherine est, Lapierre.
Alex. Prud'homme vs Henri Bourgie,	26 août, à 11 a. m., 110 Darling, Lapierre.

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de 1/2 livre et de 1/4 livre, boîte de 12 onces, par livre0.41



REGISTERED TRADE-MARK

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, 1/4, 1/2, 1 et 5 livres.0.45
Chocolat sucré, Caracas, 1/4 et 1/2 de livre, boîtes de 6 livres.0.37
Caracas Tablets, cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte.1.60
Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte.0.90
Caracas Assortis, 32 paquets par boîte, la boîte.1.60

Chocolat sucré, "Diamond", pains de 1/4 et 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.32
Chocolat sucré Cinquème, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.31
Cacao Falcon (pour soda chaud et froid), boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.42
Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets de 3 livres2.90
Paquets de 6 livres5.70
Superb, paquets de 3 livres2.80
Paquets de 6 livres5.50
Crescent, paquets de 3 livres2.85
Paquets de 6 livres5.60
Buckwheat, paquets de 1 1/2 livre.70
— — — 3 livres
— — — 6 livres
Griddle-Cake, paquets de 3 livres
Paquets de 5 livres
Pancake, paquets de 1 1/2 livre .1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets3.00
Pancake, paquets de 1 1/2 livre.

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

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

Pour les cartons contenant 1/2 douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Conditions: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.
Macaroni "Bertrand"Manquant
Vermicelle —
Spaghetti —
Alphabets —
Nouilles —
Coquilles —
Petites Pâtes —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré.1.00
2 oz. Carrées — — — 2.30
4 oz. — — — — 4.00
8 oz. — — — — 7.50
16 oz. — — — — 14.60
2 oz. Rondes Quintessences 2.40
2 1/2 oz. — — — — 2.70
5 oz. — — — — 4.60
2 oz. — — — — 1.90
8 oz. — — — — 8.00
8 oz. Carrées Quintessences 8.00
4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeril . . .5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeril . . .9.00
2 oz. Anchor Concentré 1.20
4 oz. — — — — 2.15
8 oz. — — — — 3.60
16 oz. — — — — 7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"0.95
4 oz. — — — — 1.75
8 oz. — — — — 3.25
16 oz. — — — — 5.75
2 oz. Plates Solubles0.95
4 oz. — — — — 1.75
8 oz. — — — — 3.25
16 oz. — — — — 5.75
1 oz. London0.65
2 oz. — — — — 0.95

Extraits à la livre, de .\$.1.25 à \$4.00
— au gallon, de . 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.

Vernis à chaussures. La doz.

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

Moutarde Française "Jonas" La gr.

Pony 3 doz. à la caisse \$13.00
Small 8 — — —
Medium 2 — — —
Large 2 — — manquant
No 64 Jars 1 — — manquant
No 65 Jars 1 — — \$30.00
No 66 Jars 1 — — \$39.00
No 67 Jars 1 — — manquant
No 68 Jars 1 — — manquant
No 69 Jars 1 — — manquant
Molasse Jugs 1 — — manquant
Jars, 1/4 gal. 1 — — manquant
Jars, 1/2 gal. 1 — — manquant
Pts Perfect Seal, 1 doz., \$33.00 par grosse.
Qrts Perfect Seal, 1 doz., à \$48.00 par grosse.

Poudre Limonade "Messina" Jonas

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

THE CANADA STARCH CO., LTD. Manufacturier des Marques Edwardsburg

Empois de buanderie. La livre
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres)0.10
— White Gloss (caisse de 40 livres), paquets de 1 livre. . .0.10 1/2

Empois, No 1, Blanc ou Bleu, (caisses de 48 livres), boîtes en carton de 3 livres0.11

Kegs No 1 d'Empois Blanc (caisse de 100 livres)0.10 1/2

Barils d'Empois Blanc No 1 (200 livres)0.10 1/2

Edwardsburg Silver Gloss, paquets chrom de 1 livre, (30 livres)0.12

Empois Silver Gloss (48 livres), en bidons de 6 livres0.13 1/2
— — — (36 livres), boîtes à coulisse de 6 livres.0.13 1/2

Kegs Silver Gloss, gros cristaux (100 livres)0.11 1/2

Benson's Enamel (eau froide) (40 livres) à la caisse3.25

Celluloid
Caisse contenant 45 boîtes en carton, par caisse4.70

Empois de cuisine.

W. T. Benson's and Co's. Celebrated Prepared Corn (40 livres)0.11 3/4

Canada Pure Corn Starch (40 livres)0.10 1/2

Farine de pomme de terre raffinée Casco, (40 livres), paquets de 1 livre0.16
(Boîte de 20 livres, 1/4 c. en plus (excepté pour la farine de pomme de terre).

Sirup de blé-d'Inde Marque Crown Par caisse

Jarres parfaitement cachetées, 3 livres, 1 doz., en caisse .4.00
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines, en caisse5.45
Boîtes de 5 livres, 1 doz., en caisse6.05

— 10 liv., 1/2 doz., en caisse. 5.75
— 20 liv., 1/4 doz., en caisse. 5.70

(Les boîtes de 5, 10 et 20 livres ont une anse en fil de fer).

Barils, environ 700 livres0.08 1/2
Demi-baril, environ 350 livres. .0.08 1/2
Quart de baril, environ 175 liv.0.08 3/4

Seaux en bois de 2 gals, 25 liv. chaque2.60
— — — 3 gals, 38 1/2 liv., chaque3.85
— — — 5 gals, 65 liv., chaque6.25

Sirup de Blé-d'Inde. Marque Lily White

Par caisse
Boîtes de 2 livres, 2 douzaines.5.95
Boîtes de 5 livres, 1 douzaine.6.55
Boîtes de 10 livres, 1/2 douzaine.6.25
Boîtes de 20 livres, 1/4 douzaine.6.20

(Les boîtes de 5, 10 et 50 livres ont une anse en fil de fer).

Fret payé pour 5 caisses de sirup ou 250 livres, pour 10 boîtes d'empois ou 10 boîtes assorties de sirup et d'empois jusqu'à toute station de chemin de fer dans les provinces de Québec et d'Ontario à l'est ou au sud du Sault Sainte-Marie, Sudbury, North-Bay et Mattawa et jusqu'à tous les ports des lacs pendant la saison de navigation.

Conditions: net 30 jours. Pas d'es-compte pour paiement d'avance.

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda

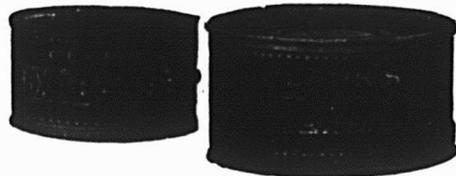


Empaqueté comme suit:
Caisnes de 96 paquets de 5 cents . . . 3.45

Caisse de 60 paquets de 1 livre . . . 3.65
Caisse de 120 paquets de 1/2 livre . . . 3.85
Caisse de 30 paquets de 1 livre . . .
Et 60 paquets mélangés, 1/2 lb. . . 3.75

**W. CLARK, LIMITED,
Montréal**

Corned Beef Compressé . . . 1/2s. 2.90
Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.90
Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25
Corned Beef Compressé . . . 6s. 34.75
Corned Beef Compressé . . . 14s.
Roast Beef . . . 1/2s. 2.90
Roast . . . 1s. 4.80
Roast . . . 2s. 9.25
Roast . . . 6s. 34.75
Beuf bouilli . . . 1s. 4.80
Beuf bouilli . . . 2s. 9.25
Beuf bouilli . . . 6s. 34.75
Veau en gelée . . . 1/2s. 0.00
Veau en gelée . . . 1s. 0.00
Fèves au lard, Sauce Chili, étiquette rouge et dorée, 4 douzaines à la caisse, la douzaine . . . 0.90
do 4 douzaines, la douzaine . . . 1.25
do grosses boîtes, 2 douzaines, la douzaine . . . 2.30
do à la Végétarienne, avec sauce tomates, boîtes de 42 lbs. . . 2.25
do au lard, grandeur 1 1/2 . . .
Sauce Chili, la douzaine . . . 1.90
Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.90
Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.90
Boeuf fumé en tranches, boîtes de fer-blanc . . . 3.40



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

CANADIAN BOILED DINNER

1s. 2.40
2s. 5.90
Mince Meat—

KETCHUP AUX TOMATES

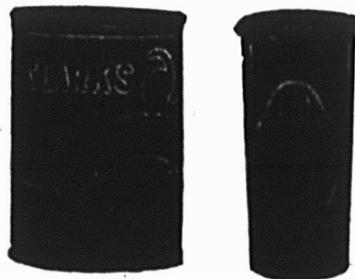
Bouteilles de 8 onces 2.20
Bouteilles de 12 onces 2.75
Bouteilles de 16 onces 3.40

BEURRE DE PEANUT

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

KLIM

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



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



L'Enfant Stupide

Voici ce qu'un marchand disait l'autre jour à un épicier progressif:

"J'ai dans mon stock les marchandises annoncées, parce que mes clients me les demandent et que je tiens à leur plaire.

"Si je ne faisais pas cela, je serais comme le stupide enfant représenté par la vignette ci-dessus, qui se laisse voler sa côtelette par un jeune chien."

D'après vous, croyez-vous qu'il soit possible qu'un marchand puisse être aussi stupide que cet enfant qui hurle?

Pouvez-vous faire usage de superbes accessoires Jell-O, en 10 couleurs, pour étalages dans vos vitrines? Si vous le pouvez, nous nous ferons un plaisir de vous en envoyer.

The Genesee Pure Food Company of Canada, Limited,
Bridgeburg, Ont.

"Fait au Canada"

SOUPE AUX TOMATES



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

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

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

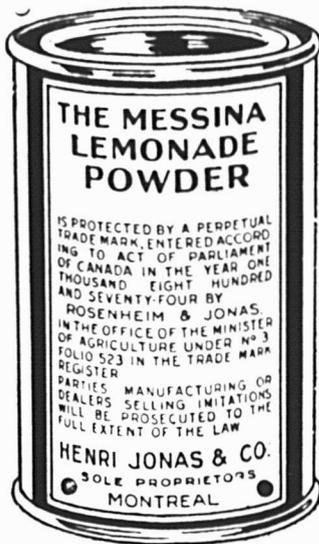
Demandez-la à votre marchand de gros
ou écrivez directement



Dominion Cannery, Limited

HAMILTON, CANADA.

POUR LE TEMPS DES CHALEURS

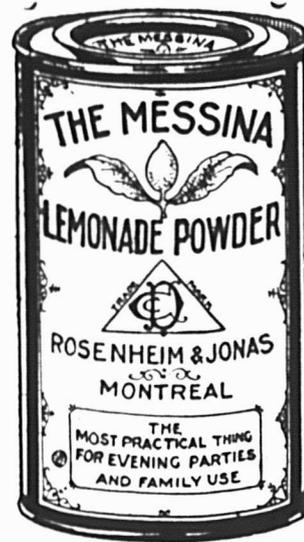


TOUT EPICIER

DEVRAIT SE

PREMUNIR DE

LA FAMEUSE



POUDRE LIMONADE MESSINA

ET DE LA NON MOINS FAMEUSE

Poudre Orangeade "Messina"

QUI PERMETTENT DE PREPARER LES PLUS DELICIEUSES BOISSONS ET LES PLUS HYGIENIQUES.

Les Poudres "Messina"

vous seront demandées constamment cet été, car voilà plus de 45 ans qu'elles sont employées et appréciées par vos clients. C'est en effet en 1874 que la marque de fabrique des Poudres MESSINA a été obtenue par Rosenheim et Jonas, et depuis ce temps, elle est devenue la grande favorite pour la préparation de la savoureuse Limonade et Orangeade.

Economiques et Faciles à Employer

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

PRENEZ EN STOCK DES A PRESENT LES POUDRES MESSINA, POUR ETRE PRET A REPONDRE A LA DEMANDE DE CET ETE.

HENRI JONAS & CIE.

Maison fondée en 1870.

173-177 RUE SAINT-PAUL OUEST - - - - - MONTREAL

Associés Depuis 45 Ans

Le Thé et Kearney Bros.

Notre expérience est à votre service.

PLUS DE 200 THÉS DIFFÉRENTS EN MAGASIN
A PRÉSENT.

Demandez nos prix et échantillons

Kearney Bros., Limited

33 rue St-Pierre - Montréal



Les Fèves au Lard de CLARK

à la sauce aux tomates, chili ou sans sauce

Vos clients, M. l'épicier, tiennent toujours à la qualité, mais actuellement l'économie est également une considération pour eux. Si vous leur donnez les Fèves au Lard de Clark ils savent qu'ils ont la meilleure qualité à

Un prix raisonnable

De votre côté vous retirez des profits de la vente à vue, de l'écoulement rapide de votre stock et des clients satisfaits qui reviennent en acheter
ENCORE

PRENEZ-EN EN STOCK IMMÉDIATEMENT

ELLES SONT EN GRANDE DEMANDE



W. Clark, Limited

Montréal.



Le marchand qui tient à donner satisfaction à sa clientèle et à la conserver reconnaît l'importance de choisir une bonne marque de CONFITURES et de GELEES.

Nos confitures et nos gelées sont fabriquées à Québec même avec des fruits récoltés dans la province et préparés par des Canadiens-Français. Le soin apporté au choix des fruits et à la fabrication de nos lignes assure des produits d'une **pureté absolue** qui donneront satisfaction même à la clientèle la plus difficile.

En prenant en stock nos lignes, vous ne désappointerez jamais vos clients, et vous n'êtes pas sans savoir qu'un client satisfait est un **client régulier**.

Outre leurs qualités exceptionnelles de pureté et de vente facile, nos lignes laissent au marchand qui les vend une **bonne marge de profits**.

Nos confitures et nos gelées assurent des ventes répétées

Elles sont reconnues partout comme une excellente valeur pour le client comme pour le marchand, et un assortiment complet de nos lignes sera le placement le plus avantageux que vous pourriez faire pour votre commerce.

UNE COMMANDE D'ESSAI VOUS EN CONVAINCRA.

Old City Manufacturing Co. Reg'd.

QUEBEC (P.Q.)

Le "BALAI SOMME"

Fait par nous est la meilleure

Valeur en fait de Balai

au Canada

\$8.75 la douzaine, livrée par lots de six douzaines partout.

The Parker Broom Company

OTTAWA, ONT.

Il faut distinguer les Allumettes et les Allumettes d'Eddy

Lesquelles vendez-vous ?

Il y a tout autant de différence entre les allumettes qu'il y en a entre les gens.

On peut toujours compter sur quelques-uns.

On ne peut jamais se fier sur d'autres.

Les allumettes d'Eddy sont comme de vieux amis :

Elles ne vous désappointent jamais. (Le marchand non plus ne reçoit jamais de plainte à leur sujet).

70,000,000 de ces allumettes sortent de notre fabrique tous les jours pour tout mettre en activité dans le pays.

Un écoulement rapide de stock voilà ce que cherche toujours le marchand et avec les Allumettes d'Eddy la chose devient très facile.

Connues d'un océan à l'autre, elles se vendent toutes seules.

Vous y gagneriez à envoyer votre commande aujourd'hui.

**THE E. B. EDDY
CO., LIMITED.**

HULL, CANADA.

Nous offrons pour livraison immédiate les marchandises suivantes:

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

**PRIX SPECIAUX POUR
LE COMMERCE**

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

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE

REMÈDE CHAMBERLAIN CONTRE LA TOUX

Il y a tout autant de profits pour vous dans la vente de ces splendides remèdes que pour les marchands qui font actuellement "de l'argent" sur des ventes se faisant tout seules. Ce qu'il vous faut — c'est un bon assortiment de Remèdes de Chamberlain — et nous vous aiderons en vous fournissant un choix libéral d'aides de ventes, cartes de comptoir, etc.

The Chamberlain Medicine Co., Toronto, Can.

TABLETTES CHAMBERLAIN

Aliments

Marins

MARQUE BRUNSWICK



La haute estime dans laquelle les aliments marins de la marque Brunswick de Connors Bros. sont tenus par le consommateur canadien est facile à comprendre si l'on considère le soin scrupuleux et l'attention apportés au choix, à la préparation et à l'emballage de ces poissons.

Une analyse du gouvernement d'Ottawa démontre que les aliments marins de la marque Brunswick sont supérieurs aux lignes importées. De sorte que si vous tenez en stock la Marque Brunswick, vous vendez ce qu'il y a de mieux sur le marché et, en même temps, vous encouragez une industrie canadienne.

Avez-vous en stock chacune de ces lignes:—

¼ Sardines à l'Huile, ¼ Sardines à la Moutarde, Finnan Haddies (Boîtes rondes et ovales) Hareng Saur, Hareng à la Sauce aux Tomates, Clams.



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



Il y a plus de véritable valeur en fait de savon dans un morceau de "SURPRISE" que dans n'importe quel autre savon à blanchissage offert en vente au Canada. Il n'est pas surchargé d'ingrédients inutiles pour le faire paraître gros. Ce n'est rien que du bon Savon Solide.

N'acceptez pas de contrefaçons.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien connue, de sa pureté absolue et de sa force, le Soda Cow Brand est le grand favori de toutes les ménagères partout. Il se vend constamment et vous rapporte un bon profit.

Achetez-en de votre marchand de gros.

CHURCH & DWIGHT

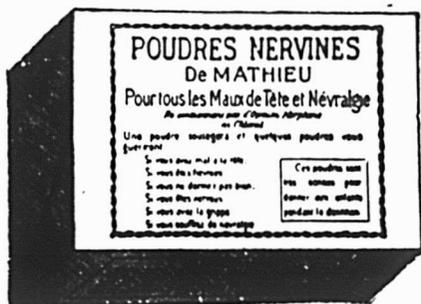
(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



Les Poudres Nervine de Mathieu



UN remède pour les nerfs qui donne d'excellent résultat contre le mal de tête, la névralgie, l'insomnie, etc.

Chaque paquet que vous vendez augmente la confiance que vos clients ont dans la qualité recommandable des lignes que vous vendez.

La Cie J. L. Mathieu

SHERBROOKE, QUEBEC.

Nos Biscuits Sodas 'Select' sont comme leur nom l'indique, des Biscuits de CHOIX

Depuis plus de trente-cinq ans nous avons consacré nos efforts à perfectionner nos procédés de manufacture de façon à assurer à notre clientèle toujours croissante un produit qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

L'augmentation considérable de nos ventes nous a prouvé que nous avons réussi à atteindre ce résultat, mais nous ne nous reposons pas sur ces succès et continuons notre marche en avant, vers le progrès. En même temps que nous cherchons journellement à améliorer notre production, nous ne négligeons rien pour faire de notre SERVICE au marchand un élément important de la popularité de nos Biscuits. Nos voyageurs visitent continuellement les marchands de la Province, empressés à leur montrer nos échantillons. Voyez-les ou écrivez-nous si vous n'avez pas reçu leur visite. Nous nous ferons un plaisir de vous faire parvenir des échantillons de nos lignes de vente assurée et d'un profit rémunérateur pour votre magasin.

DEMANDEZ NOS LISTES DE PRIX

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE BISCUITS ET CONFISERIES MONTREAL



Parce qu'il est sec

Insistez auprès de vos clients sur le fait que tant que le Klim est tenu sec il ne s'écroulera pas, même dans la température la plus chaude. C'est la raison pour laquelle nous n'avons pas besoin de mettre un préservatif ni un ingrédient sucré quelconque dans le lait séparé pasteurisé avec lequel Klim est fait. Nous ne faisons qu'enlever l'eau du lait séparé et le Klim sec reste. Votre cliente ajoute l'eau à Klim et se fait du lait séparé frais. Tenez en stock un bon assortiment de Klim. Il se vend beaucoup durant l'été.

CANADIAN MILK PRODUCTS Limited

TORONTO
Montréal Winnipeg St. John



Le Sel Sifto
coule bien. Le meilleur pour la table.

Deux marques de sel qui augmentent rapidement le chiffre de vos ventes. Ces marques sont bien annoncées et chaque mois des centaines de nouvelles ménagères apprennent que SIFTO est "le sel qui coule bien" — une grande commodité pour la table. Et ce Sel Century—pur, brillant et économique—est le meilleur sel pour l'usage domestique. Tenez ces deux sels en magasin.

SEL CENTURY
le meilleur pour l'usage général

Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, écrivez-nous et une liste de prix avec des renseignements complets vous seront promptement envoyés.

DOMINION SALT CO., Limited, SARNIA, Canada.
Manufacturiers et expéditeurs.

Un Meilleur Commerce

Vous ne pouvez établir un meilleur commerce à moins de vendre un meilleur produit. Le sous-vêtement Peerless est meilleur que les autres, sous les rapports du style de l'ajustement, du matériel et de la durée.

Faites savoir aux acheteurs que vous vendez leur sous-vêtement préféré. Etalez le Peerless sur votre comptoir — recommandez-le à tous vos clients.

Rappelez-vous que le sous-vêtement Peerless ASSURE UN MEILLEUR COMMERCE.

Peerless Underwear Company, Ltd.

contrôlée par

J. R. MOODIE & SONS, LIMITED

HAMILTON, ONTARIO.



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.

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

sont toujours en demande, et vous de-
vriez les placer bien en vue dans
votre magasin.

BRODIE & HARVIE, Limited
Montréal. Téléphone. Main 436

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

Téléphone Bell 491.

J. A. Trudel J. E. Guillet

TRUDEL & GUILLET

NOTAIRES

Argent à prêter, Règlements de fail-
lite et de successions, Examens de
titres, Difficultés commerciales, Col-
lections, etc.

Bureau - - - 36 rue Alexandre
TROIS-RIVIERES

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

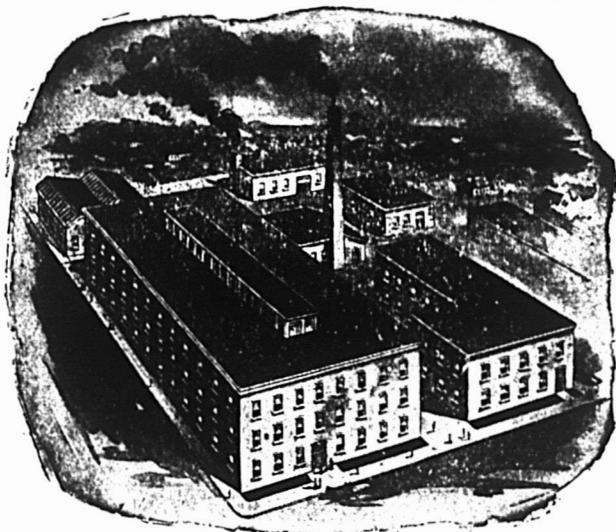
MARCHE BONSECOURS, Montréal
Remises Promptes.

Pas de Commissions.

Demandez les prix par lettre.

CANADIAN POLISHES, LIMITED

Successors de DOMESTIC SPECIALTY CO., LIMITED



Il y a vingt-six ans, nous commençons la fabrication des
séchoirs à rideaux et autres articles de ménage sous la
raison sociale de Dominion Specialty Company, mais,
avec le temps, notre commerce subit un changement et,
graduellement, nous abandonnâmes la fabrication de tous
nos articles pour ne fabriquer que des poliss. Tous nos
clients savent ce que nous fabriquons, mais, pour le béné-
fice de nos acheteurs en perspective, nous avons jugé
qu'un nom descriptif était devenu nécessaire. C'est le nom

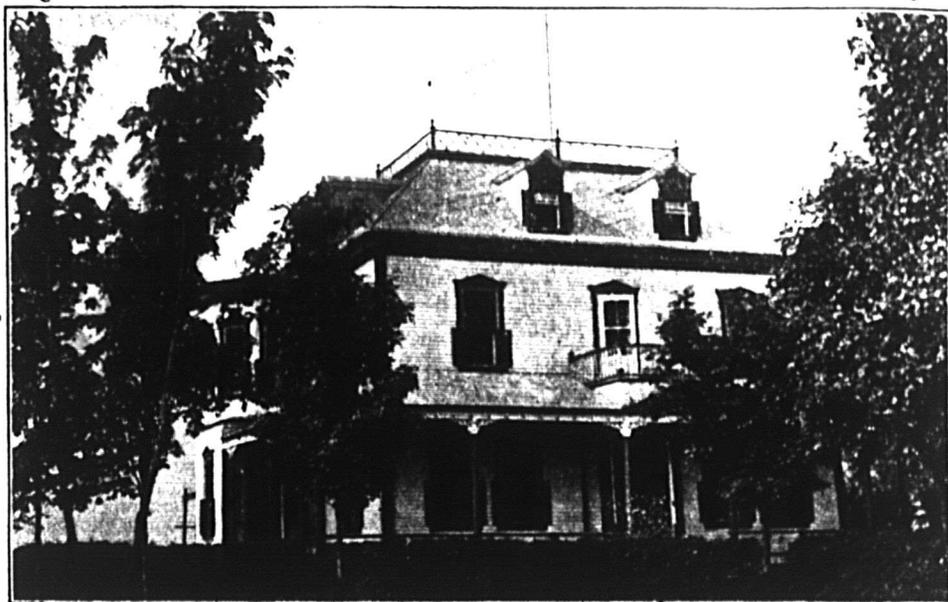
CANADIAN POLISHES, LIMITED

que nous avons considéré le meilleur à cette fin. Nous
sommes encore dans notre vieille fabrique et nous fabri-
quons les lignes régulières bien connues suivantes:

"Satin Gloss" à harnais.	"Veribrilte Venoll", le net- toyeur magique.
Cirage "Gold Leaf" pour chaussures fines de dames.	Poli à métal "Klondyke", connu partout où il y a du cuivre.
Crème à argenterie "Daddy Combination", noire et tan.	

CANADIAN POLISHES, LIMITED Hamilton, Canada.





L'école Commerciale Lalime

Limitée

EST MAINTENANT A

LYSTER, P. Q.

Cette Fameuse Maison d'Education

autrefois de Saint-Hyacinthe est maintenant à Lyster,—site extrêmement plus avantageux—et dans un local idéalement aménagé pour le confort des élèves.

L'École Lalime ne recevra désormais que les garçons.

Le cours est exactement le même qui a fait de cette institution une des plus importantes parmi les écoles laïques au Canada.

L'enseignement comprend le cours commercial complet, anglais, français, comptabilité dans toutes ses branches, clavigraphie, télégraphie avec administration des gares, etc. Enseignement individuel à chaque élève.

Les élèves désirant se spécialiser dans l'une quelconque des matières enseignées, reçoivent des cours spéciaux où chaque matière est développée, approfondie et enseignée dans ses moindres détails.

L'école est sous le contrôle et l'habile direction de son fondateur lui-même, M. B. Lalime.

LES COURS SONT COMMENCÉS — *les élèves peuvent se présenter et commencer leurs études dès maintenant.*

Pensions de première classe à prix très modérés près de l'École.

Prospectus envoyé partout sur demande.

1918-19

La Banque Provinciale du Canada

CONSEIL D'ADMINISTRATION.

Président: Honorable sir HORMISDAS LAPORTE, C.P., ex-maire de Montréal, de la maison Laporte, Martin Limitée, administrateur des chemins de fer nationaux canadiens.

Vice-Président: M. W.-F. CARSLY, Capitaliste.

Vice-Président: M. TANCREDE BIENVENU, Administrateur "Lake of the Woods Milling Co.", Administrateur du Crédit Foncier Franco-Canadien.

Monsieur G.-M. BOSWORTH, Président "Canadian Pacific Ocean Services Limited".

Monsieur L.-J.-O. BEAUCHEMIN, Président de la Librairie Beauchemin Limitée.

Monsieur MARTIAL CHEVALIER, Directeur général Crédit Foncier Franco-Canadien.

Honorable NEMESE GARNEAU, C.L., Québec, Président de la Société des Eleveurs de la Province de Québec.

BUREAU DE CONTROLE POUR LE DEPARTEMENT D'EPARGNES.

(Commissaires-Censeurs.)

Président: Honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., Ex-Juge en Chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: L'hon. N. PÉRODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille du Gouvernement Provincial; administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd.".

Dix-neuvième assemblée générale annuelle des actionnaires, tenue le 13 août, à midi.

Étaient présents: Honorable sir Hormisdas Laporte, Hon. N. Garneau, Hon. sir Alexandre Lacoste, M. W.-F. Carsley, Martial Chevalier, G.-M. Bosworth, Tancrede Bienvenu, L.-J.-O. Beauchemin, S.-J. Rolland, Hon. N. Pérodeau, H.-G. Lajoie, A.-J.-H. Saint-Denis, L.-A. Cantin, Geo. Couillard, Paul Mériot, représentant la Maison Alphonse Racine limitée, Mathias Tétreault, Thomas Préfontaine, Ed. McCorkill, A.-E. Prud'homme, Pierre Drapeau, F.-S. Mackay et autres.

RAPPORT PRÉSENTÉ PAR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION DANS L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE ORDINAIRE DES ACTIONNAIRES.

Messieurs,

En ouvrant cette assemblée, la première depuis que la guerre a pris fin, notre devoir est de dire toute notre admiration envers nos vaillants soldats, et exprimer toute la reconnaissance que nous leur devons. Trop nombreux, hélas! sont ceux qui ont payé de leur vie ce triomphe, et qui n'ont pas entendu sonner l'heure de la victoire.

Le gouvernement a continué à trouver la plus grande partie des ressources qui lui étaient nécessaires dans le placement de ses obligations par l'émission de l'emprunt 5% 1918, qui a été justement appelé "L'EMPRUNT DE LA VICTOIRE". Tant pas nous-mêmes que par notre clientèle à notre bureau central et dans nos succursales, nous avons donné notre entier concours à ces opérations.

En dépit des graves événements dus à la guerre lesquels ont affecté la plus grande partie de l'exercice écoulé, nos opérations ont été relativement considérables et rémunératives. De fait, le bilan qui est soumis à votre approbation se totalise par \$31,693,379.30, présentant une augmentation de plus de DIX MILLIONS de piastres sur le montant du bilan de l'exercice 1917, qui lui-même était en augmentation d'au delà de TROIS MILLIONS DEUX CENT MILLE PIASTRES sur le montant du bilan précédent.

Au passif, les dépôts confiés à votre institution s'élèvent maintenant au chiffre imposant de \$22,489,456.61, par suite du développement constant des relations de la banque.

Pour rencontrer ces obligations, le Conseil d'administration, fidèle aux mesures de prudence que vous avez toujours approuvées, a maintenu au plus haut degré de liquidité, les divers items de l'actif, le trésor tout spécialement: le chiffre des espèces en caisse et en banque, soit \$8,284,720, avec, en plus, les obligations du gouvernement de la Puissance du Canada, les valeurs municipales canadiennes, celles des pays alliés, et nos prêts à demande sur garanties de débiteurs et d'actions, formait un grand total de \$22,535,000, soit plus de 78% du total de nos obligations au public.

Pour satisfaire au règlement que vous avez passé, lors de votre dernière réunion, le présent exercice couvre la période de temps écoulé depuis le premier janvier 1918 au 30 juin dernier, soit une période de dix-huit mois; or, les bénéfices nets réalisés pour ces dix-huit mois d'opérations ont été de \$434,594 contre un chiffre de \$207,000 pour les douze mois d'opérations précédents. Donc, si, à ce dernier chiffre, l'on ajoute celui de \$103,500 représentant la juste proportion pour six mois, les bénéfices nets pour dix-huit mois auraient été de \$310,500, laissant ressortir une augmentation de \$124,000 pour le dernier exercice.

Des bénéfices nets réalisés, la somme de \$250,000 a été portée au "FONDS DE RESERVE", lequel s'élève maintenant au chiffre de \$1,000,000.

Notre personnel, tant au bureau central que dans les succursales, nous a continué son excellent et dévoué concours; aussi, les mesures que nous avons prises antérieurement en sa faveur ont été maintenues; nous avons versé à nos officiers et employés trois indemnités pour cherté de la vie, en total au delà de \$32,000, dont \$22,000, comme vous le constaterez, ont été appropriées à même

les profits du présent exercice. En plus, une nouvelle somme de \$25,000 a été portée à la réserve spéciale que vous avez bien voulu voter pour la création d'un fonds de pension.

Nous vous remercions au compte de profits et pertes, dont vous entendrez bientôt la lecture, pour les autres appropriations faites et nous ne doutons pas qu'elles recevront votre entière approbation.

Pour les raisons qui vous ont été fournies par lettre circulaire spéciale, le Conseil d'Administration a cru devoir faire une émission de capital de UN MILLION de piastres en date du 31 janvier et, à cette occasion, vous avez affirmé une fois de plus, la grande confiance dont vous nous avez toujours honorés, car, vous l'avez tous appris depuis, cette émission, en moins de trois semaines, a été souscrite avec une marge d'au delà de 70%, puisque nous avons dû refuser plus de \$700,000 de souscriptions provenant de plusieurs d'entre vous, messieurs les actionnaires, et du public généralement. Vous verrez, sans doute, dans cette réponse spontanée à notre appel, le témoignage de confiance qu'inspire la Banque Provinciale du Canada dans les provinces de Québec, de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard, car nos actionnaires actuels, très nombreux, se recrutent maintenant dans ces quatre provinces, où votre banque compte aujourd'hui quatre-vingt-quinze succursales et un grand nombre de sous-agences.

Messieurs, depuis votre dernière assemblée générale, la mort a fauché dans nos rangs; elle nous a pris deux de nos collègues, l'honorable Alphonse Racine, administrateur, et monsieur le docteur E.-Persillier Lachapelle, commissaire-censeur.

L'honorable monsieur Racine, nommé administrateur de la banque en 1909, a fait profiter votre institution de sa grande expérience des affaires acquise dans l'importante maison de commerce qu'il fonda et dont les opérations s'étendaient par tout le pays; en lui nous avons perdu un homme d'affaires distingué, toujours écouté, et dont l'excellent jugement nous était précieux. Nous renouvelons à sa famille l'expression des profonds regrets que sa disparition nous a causés.

Pour combler cette vacance, nous avons nommé l'honorable Nemese Garneau, de la cité de Québec, conseiller législatif, et président de la Société Générale des Eleveurs de la province de Québec. Vous approuvez, sans doute, cet heureux choix, car l'honorable monsieur Garneau représentera spécialement dans le Conseil d'Administration, les nombreux actionnaires et déposants que nous avons dans le district de Québec, où votre banque a déjà plusieurs succursales d'établies.

Monsieur le docteur E. Persillier Lachapelle fut l'un des fondateurs de cette banque, et il était vice-président du bureau des Commissaires-Censeurs. Nous lui devons ici un hommage ému. Exceptionnellement doué et d'une haute élévation d'idées, sa délicate bonté et sa bienveillance lui avaient mérité le respect et l'affection de tous. Vous vous associerez certainement aux regrets que ce décès nous a causés. Nous avons appelé à le remplacer monsieur S.-J.-B. Rolland, grand industriel, si avantageusement connu, il est le président de l'importante compagnie de papier Rolland. Notre banque aura donc désormais l'avantage de bénéficier des nombreuses qualités que nous lui connaissons et aussi de ses grandes aptitudes en affaires.

L'inspection ordinaire de tous nos bureaux a été faite avec soin durant l'exercice écoulé, aussi notre inventaire a été établi avec la même prudence que les années précédentes, et toutes les dépenses relatives aux constructions, coffres-forts et mobiliers s'amortissent graduellement.

De plus, tel que requis par la Loi des Banques, messieurs les auditeurs, représentant les actionnaires, ont fait un examen minutieux de l'actif et du passif de votre institution, et leur certificat, dont la copie fait partie de notre présent rapport, démontre leur entière satisfaction des affaires de la banque.

A messieurs les Commissaires-Censeurs qui vous présenteront également leur rapport, nous rendons le même hommage que les autres années: les résultats brillants acquis dépendent pour une large part de leurs travaux consciencieux et de la grande confiance qu'ils inspirent à juste titre dans le public. Nous sommes heureux d'être vos interprètes en leur adressant les remerciements qu'ils ont mérités.

POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION,

(Signé) H. LAPORTE,

Président.

TANCREDE BIENVENU,

Vice-prés. et directeur général.

RAPPORT DE MESSIEURS LES COMMISSAIRES-CENSEURS SUR LES OPÉRATIONS DE L'EXERCICE ÉCOULÉ 1918-19.

Messieurs,

Nous avons rempli, comme Commissaires-Censeurs, la mission que vous nous avez confiée, et nous venons vous présenter nos observations.

Nos assemblées mensuelles ont été tenues très régulièrement, et à chacune d'elles tous les documents et pièces justificatives nécessaires à l'exercice de notre mandat nous ont toujours été fournis.

Après vérification minutieuse, nous avons toujours constaté que les valeurs en portefeuille, telles que Bons du Gouvernement de la Puissance du Canada, des Pays Alliés, des obligations municipales et autres, ajoutées aux argents en caisse et en banque, s'élevaient en tout temps à bien au delà de la somme prescrite, par vos règlements, pour répondre aux exigences possibles des déposants.

Comme vous venez de le voir, messieurs, par l'intéressant rapport du Conseil d'Administration, votre banque continue à suivre une marche très progressive et nous nous en réjouissons avec vous.

Qu'il nous soit permis d'adresser ici un hommage sincère à la mémoire de notre regretté collègue, monsieur le docteur E.-Perrillier Lachapelle, enlevé trop tôt à l'affection de sa famille et de ses amis, au moment où s'affirmait la force de votre Institution, à la prospérité de laquelle son nom, si universellement respecté, avait puissamment contribué; gardons-lui un pieux souvenir.

POUR LE BUREAU DES COMMISSAIRES-CENSEURS,

(Signé) A. LACOSTE,
Président.

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

COMPTE DES PROFITS ET PERTES.

30 Juin 1919.

CREDIT.

Balance au crédit de Profits et Pertes le 31 décembre 1917	\$ 20,004 00
Prime sur nouvelle émission de Capital	30,250 00
Profits de l'exercice finissant le 30 juin 1919, (18 mois d'opérations), déduction faite des frais d'administration, intérêts sur dépôts, réserve pour intérêts perçus sur billets non échus (\$40,867.76) et provision pour pertes	434,594 13
	<u>\$544,848 13</u>

DEBIT.

Pour cinq dividendes trimestriels aux taux de 7% l'an, sur \$1,000,000	\$ 87,500 00
Pour un dernier dividende trimestriel sur les parts entièrement payées, ainsi que l'intérêt accru sur les paiements partiels faits en acompte sur le nouveau capital (avril, mai et juin 1919), au taux de 8% l'an (capital payé à date, \$1,944,590)	\$ 36,691 61
Taxe de guerre sur le papier-monnaie (Circulation de cette Banque) au 30 juin 1919	16,464 00
Amortissement sur les édifices, immeubles et ameublements de la Banque	20,000 00
Porté au Crédit du compte de "Réserve spéciale pour Contingents"	40,000 00
Souscription au Fonds canadien de la Croix Rouge	2,500 00
Réserve pour la création d'un Fonds de Pension pour officiers et employés de la Banque	25,000 00
Indemnité au Personnel, pour cherté de vie	22,000 00
Porté au Fonds de Réserve, le 31 décembre 1918	\$ 50,000 00
Porté au Fonds de Réserve, le 31 juin 1919	200,000 00
	<u>500,155 61</u>

Balance au crédit de Profits et Pertes le 30 juin 1919	44,692 52
	<u>\$544,848 13</u>
FONDS DE RESERVE:	
Balance au crédit, le 31 décembre 1917	750,000 00
Montant porté au 31 décembre 1918	50,000 00
Montant porté au 30 juin 1919	200,000 00
	<u>250,000 00</u>
TOTAL	<u>\$1,000,000 00</u>

VERIFIE ET TROUVE EXACT:	POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION:
(Signé) J.-R. CHOQUET	(Signé) H. LAPORTE,
Comptable en Chef.	Président.
(Signé) M. LAROSE,	(Signé) TANCREDE BIENVENU,
Inspecteur en Chef.	Vice-Président et Directeur Gérant

Balance au crédit de Profits et Pertes le 30 juin 1919	44,692 52
	<u>\$544,848 13</u>

FONDS DE RESERVE:	
Balance au crédit, le 31 décembre 1917	750,000 00
Montant porté au 31 décembre 1918	50,000 00
Montant porté au 30 juin 1919	200,000 00
	<u>250,000 00</u>

TOTAL	<u>\$1,000,000 00</u>
--------------	-----------------------

VERIFIE ET TROUVE EXACT:	POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION:
(Signé) J.-R. CHOQUET	(Signé) H. LAPORTE,
Comptable en Chef.	Président.
(Signé) M. LAROSE,	(Signé) TANCREDE BIENVENU,
Inspecteur en Chef.	Vice-Président et Directeur Gérant

Rapport Général de la Banque au 30 Juin 1919

PASSIF

Dépôts ne portant pas intérêt	\$ 5,024,430 41
Dépôts portant intérêt, y compris l'intérêt accumulé jusqu'à date	17,465,026 20
Balance due au Gouvernement Fédéral	3,495,192 62
Balances dues aux Gouvernements Provinciaux	231,034 47
Balances dues aux Banques et Correspondants dans le Royaume-Uni et à l'étranger	792,240 04
	<u>\$27,007,923 74</u>

Billets de la Banque en circulation	1,547,653 00
Dividendes déclarés et non encore réclamés	2,452 29
Dividende déclaré et payable le 2 juillet 1919 et intérêt accru sur les paiements partiels faits en acompte sur le nouveau capital	36,691 61
	<u>\$28,594,720 64</u>

Total des obligations au public	\$28,594,720 64
Capital versé	1,944,590 00
Fonds de Réserve	1,000,000 00
Réserve pour la création d'un fonds de Pension.	55,000 00
Balance au compte de Profits et Pertes	44,692 52
	<u>\$31,639,003 16</u>

Obligations non comprises dans les item précédents	54,376 14
	<u>\$31,693,379 30</u>

ACTIF

Espèce monnayées	133,064 93
Billets du Dominion	2,199,663 00
Billets des autres Banques	650,675 00
Chèques sur d'autres Banques	2,114,970 84
Balances dues par d'autres Banques en Canada	2,677,319 52
Balances dues par d'autres Banques et Correspondants étrangers	509,021 23
	<u>\$ 8,284,720 52</u>

Obligations du Gouvernement de la Puissance du Canada, n'excédant pas le prix du marché	4,197,316 07
Valeurs Municipales canadiennes et britanniques étrangères et coloniales, autres que les valeurs publiques canadiennes	4,019,074 73
Obligations de chemins de fer, débiteures et actions, n'excédant pas le prix du marché	1,793,697 91
Prêts à demande et prêts à courte échéance au Canada, sur obligations, débiteures et actions	4,240,191 44
	<u>\$22,535,000 67</u>

Grand Total	\$22,535,000 67
Prêts à terme aux Corporations Municipales et Scolaires	\$ 542,077 12
Prêts courants et escompte en Canada	8,013,957 53
	<u>\$8,556,034 65</u>

Déduction pour intérêts perçus à l'avance sur les dits effets	40,867 76
	<u>\$ 8,515,166 89</u>

Dépôt fait au Gouvernement Fédéral en garantie des billets de la Banque en circulation	64,065 74
Créances en souffrances, déduction faite des pertes prévues	41,449 29

Immeubles autres que les Bureaux de la Banque, Immeubles et meubles appartenant à la Banque, au prix coûtant, déduction faite des amortissements	9,623 30
	<u>236,598 90</u>

Créances hypothécaires sur immeubles vendus par la Banque	24,074 57
Autre actif non compris dans les item précédents	267,399 94
	<u>\$31,693,379 30</u>

VERIFIE ET TROUVE EXACT POUR LE CONSEIL D'ADMINISTRATION:

(Signé) J.-R. CHOQUET Comptable en Chef. (Signé) H. LAPORTE, Président.

(Signé) M. LAROSE, Inspecteur en chef. (Signé) TANCREDE BIENVENU, Vice-Président et Directeur-Général.

CERTIFICAT DES AUDITEURS NOMMES PAR LES ACTIONNAIRES.

Aux actionnaires de

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA.

Conformément aux prescriptions des sous-sections 19 et 20 de la section 56 de l'Acte des Banques, nous avons l'honneur de soumettre aux Actionnaires le rapport suivant:

Nous avons examiné le bilan ci-dessus avec les livres du Bureau Chef et les rapports certifiés des différentes succursales. Tous les renseignements et explications que nous avons requis nous ont été donnés à notre entière satisfaction, et nous sommes d'opinion que les opérations de la banque qui sont venues à notre connaissance, relèvent des pouvoirs de la Banque.

En outre de la vérification en date du 30 juin 1919, nous avons, dans le cours de l'année, contrôlé la Caisse du Bureau Principal et vérifié les valeurs du Bureau Chef, et aux Succursales principales, et avons trouvé qu'elles correspondaient avec les livres de la Banque.

L'état ci-haut dont il est question dans le rapport des Administrateurs, est bien rédigé de façon à donner un aperçu vrai et exact des opérations de la Banque durant l'exercice 1918-1919, suivant les meilleurs renseignements et les explications qui nous ont été donnés ainsi que l'indiquent les livres de la Banque.

(Signé) ALEX. DESMARTEAU, L.L.C., Montréal.
J.-A. LARUE, C.A., Québec.

Montréal, le 21 juillet, 1919.

AUGMENTATION DU CAPITAL

Sur proposition de l'honorable N. Pérodeau, M.C.L., secondé par monsieur Martial Chevalier, il est unanimement résolu:

Que le Capital autorisé de la Banque soit augmenté de \$2,000,000, qu'il est actuellement à \$5,000,000, et que les Administrateurs soient autorisés à faire de temps en temps des émissions suivant les besoins de l'Institution.

A une assemblée des administrateurs de la banque, tenue immédiatement après l'assemblée des actionnaires, l'honorable Sir Hormisdas Laporte fut élu président du Conseil d'administration, et MM. W.-F. Carsley et Tancrede Bienvenu, gérant général, tous deux vice-présidents de la banque.

Et à une assemblée des commissaires-censeurs, immédiatement tenue après celle des directeurs de la banque, Sir Alexandre Lacoste fut élu président de ce bureau et l'honorable Pérodeau, vice-président.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

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

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

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

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

OUTILS EN ACIER FORGE

HACHES MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES).

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS, LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

*Si vous éprouvez quelque embarras
dans vos achats*

CONSULTEZ

les annonces du

PRIX COURANT

et écrivez aux annonceurs

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

CAPITAL AUTORISE	\$2,000,000
CAPITAL PAYE ET SURPLUS (30 juin 1919)	3,000,000
ACTIF TOTAL: au-delà de	31,690,000

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

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'agriculture, Conseiller Législatif de Québec, président de la Cie de Pulpe de Chicoutimi.

M. L.-J.-O. BEAUCHEMIN, président de la Librairie Beauchemin limitée.

M. M. CHEVALIER, directeur général Crédit foncier franco-canadien.

BUREAU DE CONTROLE.

(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.

Vice-Président: L'HON. NARCISSE PERODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Co., Ltd."

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

BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.

Secrétaire, M. J.-A. TURCOT Inspecteur en Chef,

Chef Département de Crédit, M. M. LAROSE

M. C.-A. ROY

Auditeurs représentant les Actionnaires

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

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé	\$10,000,000
Capital versé et fonds de réserve	7,800,000
Total de l'actif au-delà de	56,000,000

— DIRECTEURS: —

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

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

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

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

FINANCES

LA BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

Nous publions cette semaine, le rapport annuel de cette banque et les chiffres qu'on y trouve dénotent une situation financière qui est tout à l'honneur de ses administrateurs.

Les bénéfices nets réalisés pour les dix-huit derniers mois d'opérations, se sont élevés à \$434,594 contre \$207,000 pour les douze mois d'opérations précédents et si à ce dernier chiffre l'on ajoute celui de \$103,500 représentant la juste proportion pour six mois, les profits nets pour dix-huit mois auraient été de \$310,500, soit une augmentation de \$124,000 pour le dernier exercice.

La somme de \$250,000 a été portée au Fonds de Réserve qui s'élève maintenant à \$1,000,000.

Les dépôts confiés à la banque se chiffrent maintenant à \$22,489,456.61 et pour couvrir ses obligations envers le public (\$28,594,720.64) la Banque dispose de solides valeurs publiques immédiatement réalisables au montant de \$22,535,000.-67, amplement suffisantes pour faire face de suite aux dépôts qui lui sont confiés.

En somme, en dépit des difficultés du fait de la guerre, on peut dire que les opérations de la banque ont été relativement considérables et rémunératrices.

L'honorable Nemèse Garneau, conseiller législatif et M. S. J. B. Rolland ont été élus directeurs pour combler les vacances créés par le décès de l'honorable Alphonse Racine et celui du Dr. E.-Perillier Lachapelle.

LA SUPERIORITE DES BANQUES CANADIENNES.

M. Z. A. Lash, un avocat éminent de Toronto, vient de publier dans le "Journal of the Canadian Bankers Association," un article intéressant pour établir la supériorité, reconnue d'ailleurs, du système bancaire canadien sur le système bancaire américain.

Une des différences caractéristiques entre les deux régimes, c'est que le Canada possède un nombre de banques limité s'étendant à travers tout le pays par l'établissement de succursales, tandis qu'aux Etats-Unis les banques font quantité et n'ont virtuellement pas de succursales.

A l'heure actuelle, on compte au Canada vingt-et-une banques avec une totalisation d'environ 3,500 succursales dans le pays. Ces vingt-et-une banques sont autorisées à émettre et émettent du papier-monnaie: le chiffre des émissions est réglé d'après leur capital payé et leur dépôt en or et en billets du Dominion dans les coffres du gouvernement.

A sa session de 1913, le Parlement canadien a adopté quelques amendements à la loi des banques, afin de lui faire donner le maximum d'efficacité et de garantie.

Ces modifications avaient pour objet: 1° d'entourer des meilleures sauvegardes, pour tous les intérêts en jeu, l'obtention d'un certificat permettant de s'occuper d'opérations de banque; 2° de rendre obligatoire la nomination d'un censeur par les porteurs de titres; 3° d'autoriser des prêts aux cultivateurs en acceptant leur grain comme garantie; 4° de faire donner par les banques des rapports sur l'intérêt et les taux d'escomptes exigés par elles; 5° de mettre les réserves d'or sous le contrôle de fidéicommissaires, nommés par l'Association des Banquiers avec l'approbation du Ministre des Finances.

Le capital payé des vingt-et-une banques canadiennes se totalise à environ six cent millions de francs et les réserves à un montant égal.

SITUATION FINANCIERE DE NOTRE PROVINCE

De toutes les provinces du Canada, Québec est celle qui a la dette la plus légère "per capita", ainsi que l'indique le tableau ci-après:

	Dollars
Manitoba	58.50
Colombie-Britannique	51.
Saskatchewan	50.
Nouveau-Brunswick	30.85
Nouvelle-Ecosse	27.24
Ontario	23.
Québec	13.50

L'on comprend que les capitalistes américains, anglais, français et belges aient les yeux sur la province de Québec pour des placements éventuels.

MARINE MARCHANDE DU GOUVERNEMENT CANADIEN

La marine marchande du gouvernement canadien compte maintenant sept navires qui font un service régulier de transport océanique et l'on espère que treize autres seront prêts avant la fin de l'année, ce qui portera le tonnage de notre flotte marchande nationale à 100,000 tonnes. A cause des troubles ouvriers qui ont surgi dans les différents chantiers maritimes, le nombre des navires construits chaque mois varie de un à trois. L'on s'attend cependant, qu'au mois d'octobre 1920 la marine marchande canadienne consistera en un tonnage océanique de 300,000 tonnes comprenant des navires de premier ordre. Cette flotte sera employée pour le service de transport sur l'océan atlantique.

Assurances et Cartes d'Affaires

Garantie de Contrat**Entrepreneurs-Contracteurs**

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

Pour plus amples renseignements, s'adresser à "La Prévoyance", 189 rue St-Jacques, Montréal. Tél. Main 1626 et 1627.

J. C. GAGNE,
Directeur-Gérant.

LA PRÉVOYANCE

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

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

\$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

\$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

NOTRE NOUVELLE
POLICE D'INDEMNITE
SPECIALE

ne laisse rien au hasard

Demandez-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, TORONTO

La Compagnie d'Assurance

Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOUVERNEMENT

\$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, Saint-Hyacinthe.

**Bureau Principal**

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

DIRECTEURS:

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

Maison fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: — Poêles de toutes sortes.

Nos 232 à 239 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

P. A. GAGNON, C.A.

COMPTABLE LICENCIE

(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue St-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président

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

gérants conjoints.

Main 7059

PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Auditeurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, MONTREAL.

L. - R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, Montréal.

Solide Progrès

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

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

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

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

Assurances contre le Feu, Assurances Marines, d'Automobiles, contre l'Explosion, l'Émeute, la Désorganisation Civile et les Grèves.

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

Bureau Principal: TORONTO

(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**BRITISH
COLONIAL**

FIRE INSURANCE
COMPANY

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé \$247,015.70

Actif \$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

ASSURANCES

LES PERTES PAR LE FEU AU CANADA

Le point de vue de la responsabilité de l'individu
—La loi du voisinage prévaut dans toutes les parties de l'Europe qui suivent le Code Napoléon, et l'individu est reconnu aussi coupable par omission que par action. Un des effets du principe amène l'individu à tenir compte de sa solidarité à l'égard de ses voisins. On ne saurait trouver un meilleur exemple de cette solidarité qu'en mentionnant la coutume suivie par l'assurance en Europe. En France, pour remplir les obligations créées par la loi, les compagnies d'assurance ont adopté un système par lequel une personne se protège elle-même, non seulement contre sa propre perte mais contre les dommages que peuvent subir les voisins. Ce mode d'assurance compte quatre risques distincts: (1) le risque de la propriété individuelle; (2) le risque locatif, qui sauvegarde la responsabilité du locataire à l'égard du propriétaire; (3) le risque des voisins, qui concerne le danger de détruire ou d'endommager par le feu la propriété du voisin, et (4) le risque des locataires, ou le droit que possède le locataire de réclamer indemnité au propriétaire pour défauts de construction et d'entretien, ou négligence de la part des ouvriers.

L'endossement par les compagnies d'assurance de la responsabilité de l'individu envers ses concitoyens, a eu pour effet d'établir la reconnaissance de la solidarité qui doit exister entre les citoyens et l'individu. Les règlements protègent l'individu de toute manière afin que le propriétaire, qui améliore sa propriété par la construction d'édifices permanents, ne soit pas sans cesse exposé à subir des pertes par la négligence des voisins. L'Hon. Robert Stone, de la législature du Kansas, a défini de la manière suivante la différence entre la mentalité américaine et la mentalité européenne:

“Nous, Américains, sommes des faiseurs d'argent, les Européens en sont des ménagers; nous sommes prodiges, ils sont économes. Nous nous imaginons que ce qu'il y a de plus important c'est de faire un dollar, et eux croient qu'en épargner un en vaut tout autant. Notre façon d'agir se manifeste dans la construction à l'épouvante d'édifices inflammables, la leur se révèle dans la maçonnerie lente mais solide; nous sommes prêts à payer une forte prime d'assurance et à entreprendre le risque, eux préfèrent une légère prime et une grande vigilance; nous visons à des appareils perfectionnés pour éteindre le feu, eux s'appliquent à le prévenir. Nous considérons un incendie comme malchance et

comparissons au sort de celui qui a été victime du feu, eux en font un crime, en recherchent la cause et punissent le coupable. Nous jugeons différemment aussi une police d'assurance. La destruction d'une propriété pour nous n'est pas regardée comme une perte, si elle est assurée—nous considérons les dommages comme supportés par les autres; L'assurance est pour eux une taxe à laquelle chacun contribue. Pour nous, c'est un jeu; pour eux, c'est un moyen de réduire la perte à une certitude par l'aide de chaque individu. Nous supposons que la compagnie d'assurance restaure la perte, eux qu'elle indemnise le propriétaire pour une propriété qui ne saurait être restaurée. Nous nous figurons qu'un feu est un échange de propriété pour de l'argent comptant; eux que c'est une perte irrémédiable de travail et de ressources naturelles. Nous faisons du feu une malchance, eux un crime. Nous nous offrons de l'éteindre, eux de le prévenir.”

Le contrôle des pertes causées par le feu.

L'examen des différences fondamentales entre les dommages, causés par le feu au Canada et dans les pays étrangers, nous fait conclure que nous ne pourrions pas, du vivant de cette génération, atteindre les mêmes résultats qu'en Europe. Les trois obstacles principaux sont: la masse des constructions en bois, les conditions climatiques, et le caractère nomade de la population, non compris l'incendiarisme et la négligence. Cependant, il est possible, de réduire grandement le taux de la perte en préconisant les mesures préventives.

Par mesures préventives prises dans un sens large, on entend les moyens destinés à maîtriser les trois grandes sources de tous les feux: physiques, occupationnelles, personnelles. On cherche à rendre obligatoire la bonne construction des édifices et à sauvegarder les matières inflammables contenues à l'intérieur; à corriger la négligence personnelle et à faire disparaître l'incendiarisme, par un minutieux examen des causes de tous les feux. Quoiqu'il ne soit point probable que des lois, semblables à celles que l'on suit en Europe, puissent être jamais adaptées au Canada, on cherche néanmoins à remédier aux maux publics par l'intervention des lois. Dans la complexité des besoins de la vie moderne, une bonne législation et sa mise en vigueur ont été reconnues essentielles pour produire une véritable emprise sur les choses à éliminer en vue de l'intérêt commun. Le Canada ne s'est jamais montré aussi retardaire dans l'avancement de tout sujet qui se rattache au bien commun que dans l'ap-

plication des mesures préventives contre l'incendie. Les Canadiens possèdent tant de ressources naturelles; ils croient si obstinément à la liberté individuelle qu'ils n'ont pas senti le besoin d'économiser, ni jamais cherché à restreindre les libertés personnelles. Mais les pertes causées par le feu sont devenues un tel fardeau économique que même les plus riches pays ne pourront plus supporter longtemps. Il est donc inutile de discuter sur le droit et le devoir du gouvernement de contrôler tout ce qui se rattache aux pertes que subit le pays par le feu. La forme de cette législation ne présente aucune difficulté légale ou administrative. Chaque province, par l'intermédiaire de son pouvoir policier, est le moyen logique d'y réussir. L'autorité déléguée aux municipalités a prouvé sa futilité à produire aucune réduction de ces pertes, même sur de faibles étendues. Les règlements locaux sont malheureusement sujets aux influences locales, qui détruisent l'uniformité entre les différentes municipalités et finissent par obstruer tout avancement. Il faut un contrôle légal très étendu par l'imposition continue et universelle de ce qui est nécessaire pour arriver à la solution de tous les problèmes. Point n'est besoin de nouvelles lois. Une législation raisonnable, moderne, intelligente, uniforme et effective devrait remplacer les lois insuffisantes et ineffectives maintenant appliquées par les différents départements administratifs des gouvernements provinciaux et municipaux.

Toutes les lois préventives devraient s'appliquer à chaque partie des provinces, et autoriser les villes et les villages à accroître localement les exigences en cas de nécessité. Les avantages d'un tel système reposent dans son élasticité, qui tranche si avantageusement sur le rigide contrôle policier des pays d'Europe. D'un autre côté, en fournissant à chaque province des modèles définis et invariables, il contribue à l'éducation continue des propriétaires d'immeubles, laquelle doit créer un appui public et rendre les lois plus effectives. En dernier ressort, le véritable problème des mesures préventives contre les feux consiste à obtenir l'intérêt et la coopération du propriétaire d'immeubles individuels. C'est lui qui détermine en grande partie la construction, la nature du contenu, l'étendue de la protection, les réparations, l'administration des cents détails qui entrent dans les dangers auxquels sont exposés les édifices. Le fait qu'il faut l'aide de chaque individu montre qu'il n'y a pas de voie royale pour maîtriser les dommages causés par le feu au Canada.

"Notre plus grande tâche consiste à faire comprendre au peuple que le feu est le plus grand des ennemis. Les principes sont les mêmes. La plupart des citoyens admettent que les pertes dues aux incendies sont un déshonneur national. La difficulté consiste à leur enseigner qu'un remède est nécessaire. Il semble ridicule qu'un peuple, qui se montre si

actif et si désireux de rechercher et de détruire les ennemis mystérieux et cachés de l'humanité, soit si lent et si mou quand il faut combattre un ennemi si visible et si facile à vaincre. Nous avons devancé le monde dans les recherches et l'enlèvement des causes des épidémies. Nous formons l'avant-garde dans la lutte contre la tuberculose, la fièvre typhoïde et les autres maladies malignes. Cependant nous restons en arrière et nous nous laissons devancer par les nations plus anciennes dans l'attaque contre un ennemi beaucoup plus facile à conquérir.

"Pour débarrasser le peuple du fardeau inutile qu'il porte maintenant, nous devons lui enseigner l'importance et la signification de ce même fardeau et lui faire comprendre la nécessité de se défendre contre l'ennemi commun. Que le peuple réalise une fois qu'il est négligent et il aura bientôt trouvé un remède." — L'Hon. Walter L. Fisher, secrétaire du département de l'Intérieur des E.-U.

LA SUN LIFE

Une des caractéristiques notoires du nouvel édifice du bureau principale de la Sun Life Assurance Company of Canada, sur le square Dominion à Montréal, est la salle des visiteurs. La bâtisse est à proximité des gares du C. P. R., du G. T. R. et du C. N. R.

Les porteurs de polices peuvent faire usage de cette salle comme adresse pour la réception de leur courrier ou appels téléphoniques, etc., il peuvent y faire leur correspondance et y lire les périodiques de toutes les parties du monde. L'établissement de cette Salle des Visiteurs a été marqué d'un brillant succès et un grand nombre de visiteurs ne manquent pas de profiter des facilités qu'elle offre.

A une assemblée du Bureau des Directeurs de la Sun Life Assurance Company of Canada, M. J. J. Cooper et M. J. B. Mabon ont été nommés assistants actuels de la compagnie.

M. FRANK PAUZE.

M. Frank-L. Pauzé est entré, à titre de gérant, à la maison de banque et de change L. G. Beaubien et Cie.

Ancien président de la Chambre de Commerce, signataire du rapport de minorité de la Commission aux fins d'enquête sur les litiges entre le Capital et le Travail, M. Frank Pauzé est une personnalité en vue du monde des affaires. Il constitue une réelle acquisition pour la maison Beaubien.

M. Frank-L. Pauzé, qui vient d'entrer en fonctions, a reçu les félicitations d'un grand nombre de ses amis.

REPRESENTATIONS CANADIENNES POUR LA FRANCE DEMANDEES.

Industriel, ayant agents dans principales villes de France et vastes magasins à Amiens, s'occuperait de maisons canadiennes désirant vendre en France.

M. Lesage à Ailly-sur-Noye (Somme), France.
Références: Banque Sourmais Cie, Amiens.

Le comité parlementaire du coût de la vie

Une enquête sur les prix demandés pour les articles de nécessité et sur les profits réalisés par les producteurs et les distributeurs.

Il fait son rapport final à la Chambre des députés.

Le rapport du comité spécial constitué dans le but de faire une enquête quant aux prix demandés dans tout le Canada pour les produits alimentaires, les articles de vêtement, le combustible et autres nécessités de la vie, ainsi qu'au sujet des profits réalisés par les commerçants et autres individus intéressés dans la production, la distribution et la vente de ces articles; aussi quant aux loyers demandés pour les logements dans les centres industriels du Canada et les pourcentages de profits obtenus sur le capital engagé, a été présenté dernièrement à la Chambre des communes.

Le comité a tenu douze séances depuis le 26 juin. Il a entendu et considéré la preuve donnée sous serment par plusieurs personnes représentant les compagnies de meunerie, d'élevateurs et d'entreposage frigorifique, par des producteurs et commerçants de grain, marchands détaillants de charbon, manufacturiers de lainages, soldeurs en gros de denrées alimentaires, épiceries et fruits, et autres qui sont responsables de l'accroissement des profits, de la distribution et de la vente, dans les transactions commerciales, des denrées courantes en aliments, vêtements, combustible et autres nécessités de la vie, et de qui d'autres renseignements qui n'ont pas encore été reçus, ont été demandés par votre comité.

Quant aux questions des loyers d'habitation dans les centres industriels du Canada, et quant aux taux d'intérêt sur le capital placé dans le logement, au sujet de quoi la Chambre avait aussi ordonné de s'enquérir, le comité n'a pu s'en occuper vu la fin imminente de la session.

Pendant les quarante-huit séances que le comité a tenues, les témoins ont été interrogés sous serment sur une quantité considérable de denrées générales, à commencer par ce qui à ses yeux était le plus important, c'est-à-dire les nécessités comme la viande et ses produits, le beurre, les oeufs, la farine, les épiceries, l'habillement, les chaussures et le combustible; il a suivi ces denrées dans la production, la fabrication et la distribution, afin de pouvoir établir l'écart entre le coût de production et le coût au consommateur, et s'il est possible, de déterminer si cet écart est ou non trop accentué.

Les conclusions.

Les recherches du comité n'ont pas embrassé une portée aussi vaste qu'il eût été possible d'étudier s'il eut disposé de plus de temps. Toutefois, il a trouvé certaines conclusions qu'il croit devoir

lui aider à établir une compréhension exacte de ces questions, et avoir une valeur matérielle dans le sens d'attirer l'attention du Parlement et du pays sur les causes réelles du coût anormal actuel de la vie, aussi bien que d'indiquer un moyen par lequel tout abus existant pourrait être corrigé. Ces conclusions sont:

1. Autant que l'a constaté le comité, on ne peut s'attendre à une réduction substantielle du coût des denrées indiquées plus haut, sauf par l'augmentation du volume à un coût inférieur de production, ou par la diminution des frais de distribution.

2. Votre comité ne prétend pas dire qu'il n'y a pas de profitage ou de cas où le gonflement des prix est indu; mais à tout prendre il est d'avis qu'en tenant compte du service que réclame le consommateur, l'écart entre le coût réel de la production et ce que paie le consommateur pour ces denrées est raisonnablement étroit.

3. Dans ses recherches, votre comité a pris le coût basique au cultivateur pour des denrées comme le boeuf, le bétail, les porcs, le mouton, les produits de laiterie, les oeufs, etc. Pour examiner cette phase particulière, votre comité a fait venir des représentants du ministère du Travail, du Bureau des statistiques, le surintendant de la ferme modèle, le sous-commissaire du bétail, un professeur du collège agricole de Guelph, des représentants des United Farmers of Ontario, des hommes de l'industrie laitière, de l'emballage, de l'entreposage frigorifique, des minotiers, grainiers, organisations coopératives, employés des abattoirs et marchands à commission; et sur le poids de la preuve soumise, votre comité désire déclarer que le coût de production de ces denrées, c'est-à-dire le prix payé au cultivateur, est de 100 à 115 pour 100 supérieur à ce qu'il était il y a cinq ans. Le prix du porc a haussé de 125 pour 100 en moyenne; le boeuf est de 110 pour 100 à 125 pour 100, les produits de laiterie, sur base du gras de beurre, et les oeufs sont de 100 pour 100 à 110 pour 100 au-dessus de la moyenne. Votre comité a considéré la possibilité d'apporter quelque remède sur ce point, soit (a) en fixant un prix, ou (b) en plaçant un embargo sur l'exportation des denrées alimentaires. Après étude très soigneuse, votre comité est d'avis que faire l'une ou l'autre de ces choses entraînerait les effets les plus désastreux, car tout effort venant du gouvernement ou du Parlement dans le sens de fixer les prix ou de tenter quelques réductions du prix de vente que reçoivent les cultivateurs, aggraverait simplement la situation difficile actuelle, parce que cela tendrait à épuiser

la source d'approvisionnement en dirigeant vers d'autres buts l'énergie productive qui s'intéresse à ce genre d'industrie. D'autre part, si le gouvernement plaçait un embargo sur l'exportation d'une catégorie quelconque de denrées alimentaires, non seulement le même effet en découlerait, mais cette politique serait dangereuse au sens économique. Cela aurait pour effet de décourager les industries productives par la restriction et la limitation des marchés, — et sûrement rien n'est plus évident que la nécessité d'encourager le plus possible tout genre de production, afin que, par les exportations du Canada, nous puissions affronter nos obligations mondiales et payer pour les denrées qu'il nous faut importer. De plus, l'enquête de votre comité, appuyée par les témoignages les plus fiables, indique, si l'on considère les conditions du travail et le coût des fourrages du bétail, que ceux qui s'occupent de la production dans ces lignes de denrées alimentaires ne font pas un profit injustifié.

Prix actuel du blé.

4. Un facteur notable, à vrai dire le plus important dans l'opinion de votre comité, est le prix actuel du blé, que l'on n'a pas étudié assez à fond. Pendant des années le ministère de l'Agriculture a poursuivi des enquêtes sur le coût de la production du grain, et ces enquêtes se trouvent dans divers rapports annuels des stations de démonstration et des fermes expérimentales. Un témoin, cultivateur pratique, a déclaré sous serment, dans son interrogatoire, que la production du blé coûtait \$2 le boisseau. Un examen des constatations du gouvernement met à vrai dire ce chiffre fortement en doute, mais votre comité s'est cru obligé d'accepter le prix fixé au cours des deux dernières années, croyant que des enquêtes raisonnables avaient été faites lors de la fixation du prix. S'il y avait eu des moyens de trouver une solution précise sur ce point, votre comité sent qu'il aurait dû épuiser la question, car en certaine mesure le prix de toutes les autres denrées est déterminé par le prix du blé. Votre comité doit se baser sur l'autorité susdite, et il ne tente pas de dire si le prix en question est équitable et juste, bien qu'il puisse ajouter que le prix, tel qu'il est fixé, est assez élevé pour encourager la production. Tant que ce niveau subsistera, non seulement le prix du pain et de toutes les céréales se maintiendra, mais le coût basique de tous les autres produits restera élevé, la raison en étant que les prix du blé règlent dans une large mesure le prix des denrées courantes.

5. Venant à l'écart entre le coût basique et le prix payé par le consommateur, votre comité trouve que s'il s'est produit des cas isolés de profits injustifiés et d'autres cas où de mauvaises méthodes ont entraîné des prix élevés, les affaires ont, à tout

prendre, été faites sur marge d'un profit raisonnablement rapproché du coût réel.

6. Dans l'industrie des abattoirs et de l'emballage, nous trouvons que s'il est évident que des fortes compagnies font beaucoup d'argent dans la "Masse", elles le font en raison de leurs méthodes efficaces et de leur forte production, et non pas en raison des profits excessifs sur les denrées elles-mêmes.

7. Les mêmes conditions dominent dans la minoterie. La marge couvrant les frais de meunerie et les profits réalisés sont d'environ les quatre cinquièmes d'un cent la livre de farine, alors que les profits nets moyennent environ un dixième d'un pour cent. Pour démontrer ce que cela signifie, on a indiqué qu'une réduction de quatre-vingt-dix cents le baril de farine rendrait possible une réduction d'un demi cent par pain d'une livre et d'une demi livre, de sorte que si tous les profits dans cette affaire se trouvaient rayés, la réduction possible serait inférieure à un dixième d'un cent sur un pain d'une livre ou d'une demi livre.

7-A. La même chose s'applique aux produits laitiers et aux oeufs. Quant au beurre, votre comité trouve que les crémeries prennent la crème chez les cultivateurs et la transforment en beurre à un coût brut de 33¼ à 6 cents la livre, variant selon les localités et la distance du transport de la crème. Ce coût embrasse les frais de transport, la fabrication, les boîtes, le mise en marché et toute perte possible dans les recouvrements. Sous ce rapport, la preuve démontre qu'une crémérie n'a fait qu'un profit très faible.

7-B. Votre comité s'est aussi enquis de la question de l'accaparement du marché, et il a trouvé sur ce point que la chose n'était pas établie. Il y a concurrence directe et aiguë, et quiconque a l'argent voulu et désire le faire, peut acheter directement des producteurs toutes les denrées qu'il veut — une caisse d'oeufs ou une caisse de beurre, etc., selon le cas. La même chose s'applique aux produits de viande. Les marchés sont grands ouverts. Tout boucher, détailleur ou consommateur peut concurrencer dans le marché ouvert avec ceux qui poursuivent le même trafic.

Le cas du détailleur.

8. Quant au détailleur, votre comité a trouvé que l'écart était plus accentué, avec résultats variables, indiquant des prix élevés injustifiés dans des cas isolés seulement. Mais ici encore, comme dans les cas des denrées alimentaires, les opérations sont faites sur marge rapprochée du coût réel. A ce sujet, le public consommateur a le pouvoir de réduire le coût de cinq à quinze pour 100, en utilisant quelques-unes des marques moins chères de viandes ou en se contentant d'un service moins dispendieux.

On a démontré que dans plusieurs parties du Canada, il devient difficile pour les détailliers de disposer d'autres choses que des morceaux de choix, et il en résulte que les morceaux moins choisis doivent être sacrifiés. On a sur ce point donné une attention particulière au bacon, qui est vendu sur le marché anglais sous la forme appelée les deux côtés Wiltshire. Le marché canadien exige des qualités hautement spécialisées, ce qui oblige à fumer le porc en huit ou dix morceaux et de la façon la plus coûteuse, — et encore c'est le choix seulement qui trouve un débouché immédiat. Ces choses tendent naturellement à l'augmentation marquée du coût des denrées réellement usitées.

9. Les livraisons dispendieuses et fréquentes qu'on exige actuellement ajoutent matériellement au coût des marchandises. Que ceci puisse ou non être élagué, voilà une question que le public seul peut résoudre.

Pas d'accaparement véritable.

10. Quant à l'accumulation secrète, votre comité a étudié les archives de la division du coût de la vie du ministère du Travail, ainsi que la preuve soumise devant lui, et l'on a trouvé qu'il n'y avait aucun fait qui put être légitimement appelé accumulation secrète. Au cours des derniers six mois, il est vrai, il y avait en magasin au Canada une forte quantité de boeuf gelé. Ceci toutefois était un produit préparé pour la Commission britannique des vivres, et avait été commandée par cette commission avant la signature de l'armistice; on le retenait en magasin en attendant les lettres de navigation, et la denrée n'était pas vendable au Canada sauf en proportion limitée.

11. Quant à l'épicerie en général, l'enquête de votre comité n'a pas été assez approfondie pour lui permettre de la traiter de façon complète soit au point de vue de la fabrication ou de la distribution. Il en est de même du poisson et des fruits. En tant que votre comité a pu avancer, la preuve indique la même condition générale, savoir: coût élevé de la distribution et profits nets faibles. Dans la portée la plus large des denrées, votre comité a progressé tout comme pour les denrées alimentaires, commençant avec le fabricant et finissant avec le consommateur. On a trouvé ici qu'une forte variation et un écart plus accentué existaient en certains milieux, mais encore les frais de production et de distribution ont semblé être les facteurs dominants dans la détermination des prix. Sous ce rapport, votre comité désire attirer l'attention de la Chambre sur deux lignes précises, savoir, les chaussures et les marchandises courantes. Pour les chaussures, votre comité a trouvé que l'augmentation du coût de fabrication était d'environ cent pour cent, avec une tendance à la hausse, en raison du coût

augmenté du cuir et de l'augmentation dans les frais de main-d'oeuvre. Dans cette ligne, les profits des manufacturiers varient de zéro, presque, à un maximum de 17 pour 100. Dans les marchandises courantes, les mêmes conditions ont été constatées. La matière première et le coût de la main-d'oeuvre ont porté les frais de manufacture à une bonne augmentation de cent pour cent dans plusieurs cas, et à tout prendre le profit spécifique sur les marchandises est un faible facteur dans le coût payé par le consommateur. Deux cas cependant sont venus à la connaissance de votre comité dans ces deux lignes, où à son avis des profits excessifs ont été pris.

Question de distribution.

12. Pour en venir à la question de distribution dans ces lignes, votre comité a trouvé un écart plus accentué: et les frais de gestion dans les conditions actuelles imposent un lourd fardeau au public consommateur. Dans le cas des chaussures, les marchandises vont directement de la manufacture au détailleur, où un écart moyen de trente à cinquante pour cent se constate pour les lignes courantes et un écart plus élevé quant aux lignes spéciales. Votre comité désire sur ce point indiquer que dans toute la preuve qu'il a recueillie touchant les manufacturiers et détailliers, on a établi très clairement que les marques spéciales ou exclusives des chaussures exigées par le public tendent à augmenter le coût dans une très forte mesure. Ainsi, il a été indiqué, par un détailleur dont la marge brute était la plus basse qui fut venue sous nos yeux, que sur trente paires de chaussures spéciales pour dames, en magasin en 1918, deux paires seulement avaient été vendues dans le cours ordinaire, et les vingt-huit autres paires avaient dû être sacrifiées à moins du prix coûtant. Ce fait peut être plusieurs fois multiplié dans chaque magasin de détail étudié.

13. Dans les marchandises courantes, telles que lainages, cotonnades, etc., l'écart entre le prix de fabrique et le prix de détail est d'environ 75 pour 100, soit de 15 à 25 pour 100 au grossier, et une moyenne de 50 pour 100 au détailleur. A tout prendre, la preuve démontre que malgré ces fortes marges brutes, le profit net est faible s'il est calculé sur le capital ou sur le rendement. Il semble toutefois que ces frais d'affaires sont élevés. Les éléments qui entrent dans l'établissement de ces frais lourds sont les loyers, les taxes municipales et la main-d'oeuvre; en étudiant ces aspects, votre comité a trouvé qu'en un endroit où le loyer comportait le 5 pour 100 des débours totaux, la valeur locative brute retirée de la propriété ne produisait que 5 pour 100 sur la valeur taxée.

14. Combustible. — Sur ce sujet, votre comité a pu étudier les conditions réelles dans deux vil-

les seulement, mais il a pointé de près les archives du ministère du Travail et du Bureau des statistiques, recueillies pour le contrôleur du combustible; et il a trouvé dans ces archives qu'une augmentation notable du prix du charbon venait (a) des frais augmentés aux mines, (b) du transport, (c) de la distribution; et que la marge de profit dans les cas étudiés était très faible.

15. Pour ce qui est du cuir, des produits de caoutchouc, des matériaux de construction, des fournitures de plombiers, de la quincaillerie générale et des loyers d'habitation, votre comité regrette de n'avoir pas eu le temps de les étudier.

Conclusions.

16. Bien qu'avant la guerre, il y eût augmentation régulière dans le prix des denrées, une plus forte augmentation s'est produite dans les prix pendant la guerre, et tout indique que les marchandises se maintiendront pendant très longtemps, sinon toujours, à un prix élevé. La rareté de la matière première et la destruction découlant de la guerre ont en partie provoqué cette hausse des prix; mais plus encore l'expansion du numéraire et du crédit a causé une dépréciation monétaire, et comme les valeurs ou les prix sont exprimés en termes de numéraire, qui est en réalité une quantité de comptoirs, le dédoublement du nombre des comptoirs et la diminution de la quantité des denrées entraînent une majoration conséquente des prix. Il ne faut pas oublier que l'expansion des crédits de banque a été proportionnée à l'augmentation dans les prix de production et que les banques ont été appelées à fournir des sommes immensément plus considérables que dans l'avant-guerre pour faciliter le commerce. D'immenses transactions ont été rendues possibles pour des compagnies ayant un capital relativement faible, grâce à une politique généreuse de crédit de la part des banques. L'accumulation des réserves par les corporations mercantiles du pays est un moyen de nous rendre moins dépendants des emprunts étrangers et de placer nos affaires sur une base plus sûre, et nulle critique méritée ne saurait être faite de ce principe d'augmenter ainsi le capital usité dans les affaires.

17. Alors que les corporations étaient obligées pendant la paix de faire rapport sur leurs bilans annuels, que ces derniers étaient livrés à l'inspection publique, les firmes particulières et les associations ont aussi, pendant la guerre, été requises de faire ces rapports à la Commission du coût de la vie et à la Commission des vivres du Canada. Avant ces rapports, il était impossible de faire un examen satisfaisant du commerce intérieur du pays.

Justabilité des prix.

18. On ne saurait dire que le niveau supérieur

des prix est fixé. Tout démontre que dans les circonstances actuelles, les prix sont instables. Qu'ils montent ou qu'ils restent stationnaires ou baissent, cela n'a pas encore été déterminé, et apparemment on ne saurait le faire.

19. La vérité est que le rétablissement des conditions modifiées n'a pas encore été réalisé, et tout pesage adventice des facteurs qui l'affectent est impraticable. Tant de facteurs agissants ne sauraient trouver leur franc rétablissement dans la marche réelle des affaires.

20. Si les prix individuels du présent, comparés, à ceux de 1914, paraissent être élevés de façon extravagante la comparaison du prix des autres denrées accuse dans toute catégorie une hausse uniformisée.

21. Si les conditions sous-jacentes signalées ci-dessus ont contribué à l'augmentation des prix, l'attention étroite et le contrôle du gouvernement sur le commerce du pays a constitué un facteur important pour empêcher une hausse exceptionnelle dans quelques denrées et pour établir l'uniformisation précitée.

22. Les recherches du comité ont démontré que plusieurs des compagnies lancées dans le commerce ont très fortement augmenté leur capital pendant les cinq ou six dernières années. Il y avait eu avant la guerre plusieurs fusionnements et une grande quantité de capitalisation fictive. Une augmentation stable des prix a permis aux corporations de faire de gros profits et de porter les émissions renflées à l'étiage du dividende. Du profitage était inévitable en raison de la valeur augmentée des actions tenues, et justifiable en raison de la dépréciation subséquente prévue de la valeur du stock lors du rajustage. Ces compagnies qui ont créé des réserves sans capitaliser leurs gains peuvent se justifier du cours qu'elles ont suivi. Ceci admis, cependant, il reste avéré que dans plusieurs entreprises les profits ont été très élevés et ont exigé que le gouvernement prenne vent de la situation. Votre comité, dans son deuxième rapport, recommandait en conséquence à la Chambre l'établissement d'une Commission du commerce ayant pouvoir de régler et de contrôler la situation anormale actuelle.

23. Des cas individuels de profits élevés ont été découverts, mais ceux-là ne sont probablement pas plus nombreux ou excessifs que pendant les temps ordinaires de la paix. Dans quelques cas, ils venaient des commandes de guerre, en d'autres ils découlaient de la spéculation et de l'efficacité et encore, d'autres cas indiquaient des conditions favorisées et l'avidité.

Achat Gaspilleur.

24. Le comité désire faire remarquer que quelque responsabilité pour les frais supérieurs de la vie

chère vient à son avis de l'achat gaspilleur du consommateur, comme, par exemple, dans le cas des viandes. La commande des approvisionnements ménagers par téléphone, où l'habitude est de commander ce qu'il y a de meilleur, peut être citée à l'appui; et ceci a une affinité distincte avec le troisième cas, notamment, les frais de livraison. Ces frais sont indubitablement accumulés par un usage irréfléchi du téléphone dans les commandes multiples données dans la journée au détaillant. Pendant la période des salaires majorés qui découla de l'augmentation des prix, le public exigera une haute qualité de marchandises de toutes descriptions, et cela tenait exclusivement du contrôle du consommateur. L'absence de diligence dans l'achat est aussi un facteur dans l'augmentation du coût de la vie.

25. Votre comité comprend que l'expansion industrielle découlant de la manufacture des munitions au Canada est une autre cause des prix élevés. Les forts salaires offerts ont attiré de grands nombres de gens des districts ruraux dans les villes. Ce mouvement, au Canada, était déjà en marche depuis quelque temps avant la guerre, mais il s'est accéléré. Il en est résulté un défaut de main-d'œuvre sur les terres, et une forte diminution dans la production agricole. Plusieurs d'entre ces gens dédaignent retourner sur la ferme et en conséquence il y a congestion ouvrière dans les villes. Il peut ne pas exister d'autre moyen de corriger ce mal, que la sombre alternative offerte par une dépression d'affaires.

Les remèdes.

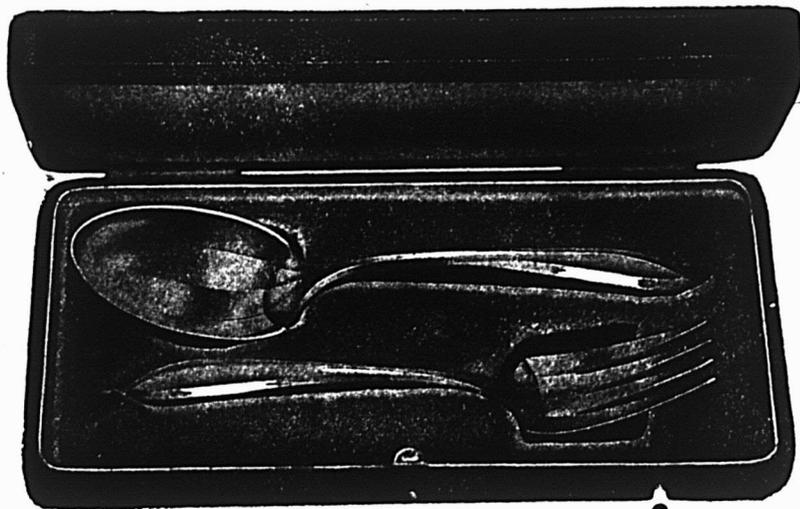
26. La Commission du commerce. — Votre comité, dans son rapport intérimaire, recommandait la constitution d'une commission du commerce qui continuerait à étendre le travail fait, non seulement par le présent comité, mais par les divers contrôles que le gouvernement a mis en oeuvre pendant la guerre. La publicité donnée aux enquêtes d'une commission semblable aura un effet stabi-

lisateur. Ses pouvoirs de réglementation, appliqués à la pratique et aux conventions industrielles, hâteront la réforme, et de grandes questions de programme où l'industrie tend aux combinaisons et aux restrictions, pourront être confiées à la commission pour action consultative.

27.—Coopération. — Votre comité s'est aussi enquis de la question de coopération et a fait comparaître des représentants de plusieurs corps coopératifs; et dans chaque cas les témoignages donnés établissaient que de grandes difficultés étaient affrontées pour l'obtention de marchandises, directement des manufacturiers et des marchands de gros. Bien que votre comité n'eut pas assez de temps pour autoriser des conclusions définies, il est toutefois d'avis que toute la question d'achat et de distribution coopératifs devrait être soigneusement instruite parce que dans toutes les lignes étudiées le plus vaste écart s'est trouvé dans la distribution entre le manufacturier et le consommateur.

28. Le remède spécifique de ces conditions ne peut s'exprimer qu'en termes généraux, — Ramenez nos gens dans l'industrie aussitôt que possible. Toute guerre du passé a produit de fortes augmentations dans le prix des denrées, et le seul moyen par lequel les nations ont pu se réhabiliter dans les périodes d'après-guerre a été l'application intense à l'industrie productive. Ceci affirmé, votre comité ne croit pas qu'il devrait quitter ce sujet sans recommander fortement ce qu'il considère être la nécessité primordiale du moment, c'est-à-dire: le besoin d'amener notre peuple à voir la situation telle qu'elle est. Il faut que le Canada ait plus d'hommes dans l'industrie productive si notre population doit lutter avec les conditions qui le confrontent à l'heure actuelle. Votre comité insiste sur le besoin d'efforts unifiés afin de restaurer les gaspillages des cinq dernières années, afin que le Canada puisse être ramené à son état normal. En analyse finale, la situation du problème entier réside dans la volonté de tout le peuple canadien à se saisir des superbes occasions qu'il a devant lui et de les utiliser.

LA COMMUNITY PLATE



Une boîte d'argenterie Community pour cadeau décore superbement une vitrine. C'est quelque chose d'entièrement nouveau et un article idéal pour votre commerce de cadeaux. Au point de vue de l'apparence, ces boîtes sont de beaucoup supérieures à tout ce qu'il y a sur le marché. Ces boîtes sont recouvertes de la plus jolie cuirette importée grenelée et doublées de velours et de soie bleue. Remplies d'argenterie Community, elles font des vitrines merveilleusement attrayantes.

Table Alphabétique des Annonces

<p>A</p> <p>Adanac Leather . . . 44 Aird & Son Regd. . . 82 American Pad & Textile 100 Ames Holden McCready. . . 3-4-5-6-7 Assurance Mont-Royal 122</p> <p>B</p> <p>Banque d'Hochelaga 120 Banque Nationale . . 120 Banque Provinciale rapport . . . 118-119 Banque Provinciale. 120 Beckwith Box Toe, Ltd. 45 Bennett Limited, couverture British Colonial Fire Ins. 122 Breithaupt Leather Co., Ltd. 19 Brodie & Harvie . . 116 Brodie & Harvie, Ltd. 49 Brodeur, A. 116</p> <p>C</p> <p>Canada Foundries. . 120 Canada Life Assurance Co. 122 Canadian Cons. Rubber 50 Canadian Milk Products 115 Canadian National Carbon 91 Canadian Polishes Ltd. 116 Chamberlain Medicine 113 Church & Dwight . 114 Cie J. A. M. Côté. 20-21 Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce. 122 Clark, A. R. 82 Clark, Wm. 110 Clark, Ed. J. 82</p>	<p>Cluett, Peabody. . . 49 Columbus Rubber Co. 43 Connors Bros. . . . 113 Côté, A. A., & fils . . 44 Côté et Lapointe . . 116 Couillard, Auguste. 122</p> <p>D</p> <p>Daoust, Lalonde & Co., couvertures intérieures Davis Leather Co. . . 45 Dominion Canners (Ltd.) 108 Dominion Salt . . . 115 Duclos et Payan . . 11 Duffy, J. J., & Co. . 112 Dufresne & Locke, Limitée 31 Dunlop Tire & Rubber Goods 40 Dupont et Frère . . 48</p> <p>E</p> <p>Ecole Commerciale Lalime 117 Eddy & Co. 112 Evans Leather Co. . 42</p> <p>F</p> <p>Fontaine, Henri . . 116 Ford Motor Car . . . 97</p> <p>G</p> <p>Gagnon, P. A. . . . 122 Gagnon, Lachapelle et Hébert 34 Garand, Terroux & Cie 122 Gendron Mfg. Co. . . 99 Genesee Pure Food. 107 Germain 39 Girouard Limitée (La Maison). 35-36-37-38 Gonthier & Midgley 122 Goodyear Rubber Co. 32 Gutta Percha & Rubber Co. 8</p>	<p>H</p> <p>Hector Shoe Enr. . . 42 Home Shoe 42</p> <p>I</p> <p>Imperial Tobacco . . 83 Independent Rubber Co. 30 International Supply. 46</p> <p>J</p> <p>Jonas & Cie, H. . . 109</p> <p>K</p> <p>Kaufman Rubber Co. 13 Kearney Bros. . . . 110 King Paper Box . . . 44</p> <p>L</p> <p>Labelle, J. R. 33 Lady Belle Shoe Co. 29 La Prévoyance. . . 122 Leslie & Co., A. C. . 100 Liverpool Manitoba 122</p> <p>M</p> <p>Mathieu (Cie J.-L.). 114 McArthur, A 100 McArthur, Irwin . . 96 Maxwells Ltd. . . . 100 Megantic Broom Mfg. Co. 100 Miner Shoe 12 Montbriand, L.-R. . 122 Montreal Biscuits . 114 Moodie & Co. . . . 115 Morrow Screw & Nut Co. 99</p> <p>N</p> <p>Nuggett Polish Co. . 10 Nova Scotia Steel Co. 120</p>	<p>O</p> <p>Old City Mfg. 111 Ottawa Paint Co. . . 95</p> <p>P</p> <p>Packard Co. 47 Parker Broom Co. . 112 Paquet et Bonnier . 122 Perfection Counter . 47 Perth Shoe Co., Ltd. 24-25 P. Poulin & Cie . . 116</p> <p>R</p> <p>Ramsay Paint 98 Rena Footwear . . . 28 Robinson, James . 22-23 Robson Leather Co. . 9</p> <p>S</p> <p>Ste-Croix Soap . . . 114 School Manf. Co. 26-27 Shérif de Montréal . 94 Slater Shoe, couverture Stauntons Ltd. . . . 98 Still Mfg. Co. 98 Sun Life of Canada 122 Steel of Canada . . . 99</p> <p>T</p> <p>Tétrault Shoe, 15-16-17-18 Trudel & Guillet . . 116</p> <p>U</p> <p>United Shoe 14</p> <p>W</p> <p>William Shoe, Ltd. . 41 Williams Co., G. H. . 98 Western Assurance Co. 122</p>
---	--	---	---

Ces Chaussures

vous feront faire plus de ventes et rendront votre commerce plus prospère

PARIS

McKays pour Dames, Welts pour Hommes

METROPOLITAN

Welts pour Hommes

McKays pour Dames

PATRICIA

Welts et Turns pour Dames

Ces trois lignes permettront aux marchands de chaussures de faire un commerce plus considérable et plus profitable.

Le grand soin apporté dans le choix de nos cuirs (tous tannés dans nos propres tanneries) donne à nos chaussures une qualité et une durabilité qui ne manquent jamais d'accroître et de conserver la clientèle du marchand qui les vend.

Si vous ne connaissez pas nos lignes — une commande d'essai vous prouvera la véracité de tout ce que nous disons ici.

Vos commandes futures dépendront de cette commande d'essai, mais nous la sollicitons avec la plus grande confiance.

DAoust, LALONDE & CIE., LIMITEE

MONTREAL

Succursale :

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

The SLATER SHOE

**La Meilleure Chaussure
Depuis 60 Ans**