

# PRIX COURANT

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 23 juillet 1920

Vol. XXXIII—No 30

La Grande Exposition de la Chaussure tenue avec tant de succès au Coliseum, la semaine passée a démontré une fois de plus de façon éclatante la supériorité des

**CONTREFORTS DE CONFIANCE**

**BENNETT**

*TRADE MARK*

Les chaussures portant ces contreforts réputés ont été les reines de l'exposition parce qu'elles avaient cette apparence élégante, confortable et solide que seul peut donner le roi des contreforts, le "Bennett".



Vendez toujours des chaussures munies des contreforts "Bennett" et vous vous assurerez des clients satisfaits.

Bureau d'Ontario:

28 RUE KING EST,

KITCHENER.

**Bennett Limited**

Fabricants de Fournitures pour Chaussures

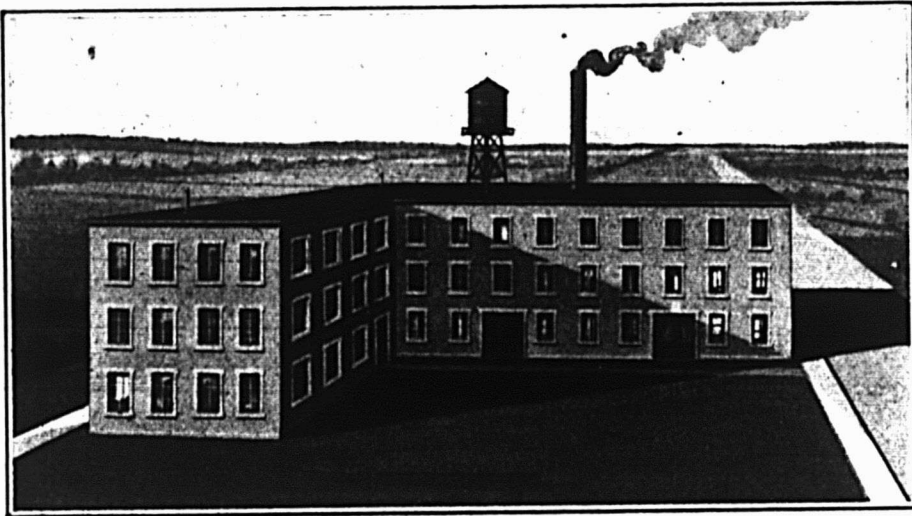
CHAMBLY CANTON, P. Q., Canada.

Bureau des Ventes:

59 RUE ST-HENRI,

MONTREAL.

Les contreforts faits au Canada par les plus importants fabricants de fibre à chaussures de l'Empire Britannique.

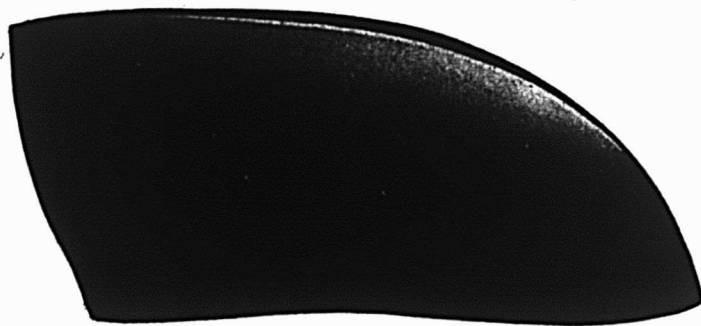


**Contreforts  
Sous-Caps  
Talons  
Fausses  
Semelles  
Etc., Etc.**

**LA MANUFACTURE DE**

# **Lamontagne, Racine & Cie**

est un des établissements les plus importants et les mieux outillés du Dominion pour la fabrication des accessoires pour chaussures.



Si vos contreforts ne font pas bien sur vos formes, donnez-nous en avis, et nous les ajusterons, car nous pouvons ajuster les formes les plus difficiles.

L'emploi de sous-caps communs dans vos bonnes lignes est une bien pauvre économie. Pour vos bonnes chaussures, employez toujours les sous-caps de cuir de Lamontagne, Racine & Cie.

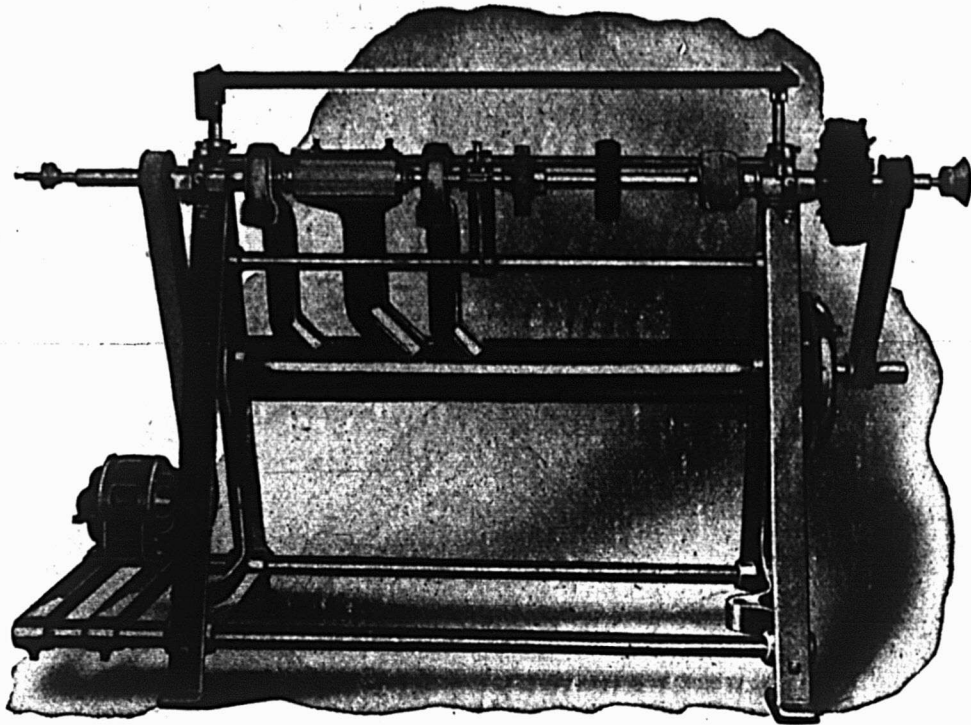
Nos fausses semelles "Union" sont bien meilleures que le carton et ne coûtent que bien peu de plus. Demandez-en un échantillon par colis postal.

## **LAMONTAGNE, RACINE & CIE**

**115 rue Arago, QUEBEC.**



Nous remercions cordialement les nombreuses personnes qui ont rendu visite à notre stand à la Foire du Cuir et de la Chaussure; nous sommes heureux d'avoir pu les intéresser et espérons qu'elles conserveront un bon souvenir de cette exposition.



Installations USMC de 8 PIEDS POUR POLIR ET FINIR. Modèle N.

## VOICI L'INSTALLATION POUR LA PETITE BOUTIQUE

Aussi bien faite que l'installation Goodyear de 22 pieds.

NOUS FABRIQUONS DES APPAREILS POUR REPARER LES CHAUSSURES, DE DIVERSES DIMENSIONS AVEC ET SANS LA PIQUEUSE GOODYEAR POUR CONVENIR A TOUS LES ATELIERS DE REPARATIONS DE CHAUSSURES.

### LES INSTALLATIONS

# USMC

POUR REPARER LES CHAUSSURES  
FAITES AU CANADA

SONT FAITES POUR SERVIR ET NON TOUT SIMPLEMENT POUR VOUS  
ETRE VENDUES.

C'EST LE BON TEMPS D'ECRIRE POUR AVOIR DES RENSEIGNEMENTS SUR CES APPAREILS.

## UNITED SHOE MACHINERY CO. OF CANADA, Limited

MONTREAL.

Toronto

Kitchener

Québec

C'est par milliers que les visiteurs ont envahi toute la semaine dernière le Coliseum ou se tenait

# La Foire des **STYLES**



Innombrables ont été ceux qui nous ont fait l'honneur de s'arrêter à notre stand et de rendre une visite à notre fabrique. Nos plus sincères remerciements leur sont acquis et nous ne doutons pas que des relations cordiales et suivies ne manqueront pas d'être la conséquence inévitable de cette bienfaisante prise de contact.

## THE COLOMBUS RUBBER COMPANY OF MONTREAL, LIMITED

Spécialité de chaussures de sport en canevas.

**MONTREAL.**

# LE CHEVREAU EVANS EST FAIT EN CANADA

**D**ÉPUIS le début de cette année nous avons mis en opération notre tannerie qui est installée sur la rive nord du canal Lachine, à la Côte St-Paul, Montréal.

La tannerie est pourvue des machines et appareils les plus modernes et les plus efficaces. Le produit est manufacturé par des ouvriers experts dans leur ligne, sous les ordres d'un personnel dirigeant ayant une génération d'expérience dans la production d'une qualité de chevreau qui ne peut être surpassée.

Notre méthode de travail soigneusement étudiée nous permet d'obtenir toujours des résultats uniformément bons.

Le chevreau Evans est bien connu pour sa texture unie et sa solidité.

## Le Chevreau Evans est toujours bon.

### John R. Evans Co., Limited

Spécialistes en chevreau glacé et cuirs à tiges.

214 Rue Lemoine, - - MONTREAL.

# Nouveaux Modèles courants

Le jobber avisé qui est à l'affût des chances d'affaires ne devrait pas manquer de voir nos nouveaux échantillons pour la saison prochaine.

Ils représentent des lignes courantes d'un mérite exceptionnel et devraient se trouver entre vos mains si vous désirez tenir un produit qui a toujours donné satisfaction complète à la clientèle.

**THE T. SISMAN SHOE CO., LIMITED**  
AURORA, ONTARIO



## L'été est la meilleure saison de vente

pour les cirages de toute sorte.  
Ne manquez donc pas la vente de cet article profitable. Vérifiez  
votre stock et complétez-le sans retard.

LE CIRAGE

# "NUGGET"

Se fait en noir, tan, rouge mode, et brun foncé.

Écrivez-nous pour échantillons et prix.

**The Nugget Polish Co.,**  
Limited  
TORONTO





## Réparations rapides, nettes et profitables

Vous pouvez faire des réparations plus rapides et plus nettes en employant les Semelles Tenax. — et elles sont assurées de plaire à vos clients. La nouvelle taxe de luxe sur les chaussures neuves amène plus que jamais des vieilles bottines à l'atelier de réparations. Vous pouvez faire un bon bénéfice sur les Semelles Tenax. Souples, imperméables, silencieuses et résistantes, elles sont une source de délices pour ceux qui les portent. Si vous n'employez pas les Semelles Tenax, donnez une commande d'essai à votre jobber.

# Les Semelles Tenax

Ne craquent pas

## Gutta Percha & Rubber, Limited

♦ SIEGE SOCIAL ET MANUFACTURE: TORONTO

SUCCURSALES:—Halifax, Montréal, Ottawa, Fort William, Winnipeg, Regina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
vous vous assurez un meilleur service.



Welts et McKays pour Hommes et Dames.

**S**I vous cherchez à établir une clientèle qui vous reste fidèle, par le mérite véritable des marchandises que vous vendez, il vous faudra comprendre dans votre stock ces trois lignes de chaussures. "Dalaco", "Patricia" et "Metropolitan" ont si bien satisfait le public et ont acquis au détaillant une telle augmentation du volume d'affaires qu'elles forment une partie essentielle du stock de tout commerce progressif de chaussures.



Turns pour dames.

**Metropolitan**

Welts et McKays pour hommes et dames.

**Daoust, Lalonde & Cie.,**

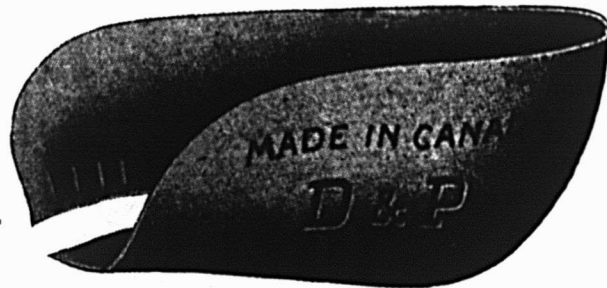
LIMITEE

MONTREAL

QUEBEC

Succursale: Metropolitan Shoe Co., 91 Rue St-Paul, Montréal.

Nous nous faisons un plaisir de transmettre nos remerciements les plus cordiaux aux nombreux commerçants qui nous ont fait l'honneur d'une visite à notre stand au Coliseum et ne nous ont pas ménagé leurs encouragements.



# L'EXPERIENCE COMPTE

Nulle part ceci n'est aussi vrai que dans la fabrication des contreforts.

C'est là que toute l'habileté de l'ouvrier, la machinerie la plus perfectionnée, les méthodes et procédés les plus modernes doivent tous faire leur part respective pour assurer la perfection.

Tout ceci ne peut être obtenu en un mois ou même en un an—mais seulement après un travail ardu et constant.

Aussi lorsque nous vous disons que chaque contrefort D. & P. est construit sur une expérience de quarante-cinq années—et que chaque année a été une année de progrès—nous savons alors que cela vous fera impression.

Si le long service et les consommateurs satisfaits vous servent de guide dans le choix d'un contrefort, choisissez alors —

## LES CONTREFORTS D. & P.

*faits par*

## DU CLOS & PAYAN

Représentants pour la ville de Québec: Richard Frère, rue St-Valier, Québec.  
Représentants pour l'Ontario: E. R. Lewis, 45 rue Front E., Toronto.

Tanneries et Manufacture:

ST-HYACINTHE

Bureau de vente et entrepôt:

224 RUE LEMOINE, MONTREAL

# SEMELLES

## EN COMPOSITION

# "PANTHER"

Les semelles et talons en composition PANTHER se sont créés une place bien établie sur le marché. Ces produits ont une originalité qu'aucune imitation flatteuse ne peut acquérir. Bien éprouvés avant de sortir de nos ateliers, vous pouvez les acheter et les revendre en toute confiance. Ressemblant comme apparence au cuir, et tout aussi faciles à piquer et à rogner, ces semelles ne laissent pas échapper les points, elles ne craquent pas, sont imperméables et ne glissent pas.

Les Semelles en composition PANTHER sont faites en toutes couleurs et sont garanties par les fabricants. Ecrivez pour plus amples informations.



# Panther Rubber Co., Limited

Sherbrooke, Qué.



# NOTRE STAND

à la Foire de la Chaussure a été pendant toute la semaine dernière le rendez-vous de nombreux visiteurs qui avaient répondu avec empressement à notre appel.

Nous les remercions cordialement de leur bienveillante attention et ne doutons pas qu'ils aient emporté de cette visite un souvenir aussi agréable qu'utile, qui ne pourra servir qu'à resserrer nos relations.

# Perth Shoe Co. Limited

Perth                      Ontario

Les plus grands manufacturiers du Canada, produisant exclusivement la chaussure fine à trépointe pour dames.

# Les chaussures de Jos. Tanguay

Fabriquées dans une manufacture des plus modernes suivant constamment le progrès, n'ont jamais manqué de procurer pleine et entière satisfaction.

En dehors des lignes courantes pour hommes, dames, garçons, filles et enfants, cette manufacture a depuis quelque temps lancé sur le marché une ligne nouvelle de

## CHAUSSURES DE SPORT ET DE FATIGUE

d'un dispositif spécial pour lequel un brevet a été demandé.

Bien que de création relativement récente, cette chaussure à lacet incassable a réuni tous les suffrages et obtenu le plus franc succès.

Pour plus amples détails et prix, écrivez à

## JOS. TANGUAY

Fabricant de chaussures.

Angles des rues du Roi et St-Dominique,

QUEBEC, P. Q.



ELEGANCE



Qualité  
Confort  
Élégance

QUALITY

COMFORT

## La Trépointe GLOBE à coussin

Pour l'ajustage, le confort et la qualité il n'y a rien qui égale notre chaussure à trépointe Globe à coussin. Elle est faite sur une forme rationnelle, qui laisse au pied tout l'espace nécessaire tout en étant du meilleur style. La semelle intérieure à coussin assure un confort que seule peut procurer une chaussure fabriquée d'après le procédé de la trépointe à coussin. Le meilleur cuir qui puisse être acheté, employé d'après le meilleur procédé de trépointe connu, donne une qualité insurpassable.

Nos chaussures de marche pour enfants sont faites d'après le même procédé, mais la semelle extérieure est souple et flexible, comme l'exige un pied d'enfant. La qualité et le style sont ceux de notre modèle à trépointe Globe à coussin.

# Globe Shoe

LIMITED

Fabrique à TERREBONNE, P. Q.

***Nos prix sont raisonnables sans nuire à la qualité***

Notre collection comprend un assortiment complet de McKays fins pour dames, demoiselles et fillettes, ainsi qu'une ligne importante de McKays et de turns pour enfants et bébés.

***Nous nous spécialisons dans les McKays fins pour dames et les Turns pour enfants.***

Tous nos produits sont marqués à des prix avantageux, mais n'allez pas croire pour cela que la qualité n'y est pas.

Voyez notre échantillonnage et vous serez agréablement surpris du nombre de chaussures que vous pouvez vendre avec un bon bénéfice au-dessous du prix soumis à la taxe.

Vous constaterez que les formes et les modèles sont bien, de même que la façon.

***STAR SHOE CO., LIMITED***

***Avenue Aird, MONTREAL, (Maisonneuve).***

Salle d'échantillons - 336 Rue Notre-Dame Est, Montréal

Voulez-vous attirer à votre magasin de Chaussures la Clientèle Féminine et la conserver?

Prenez en Stock les

# CHAUSSURES LADY BELLE

McKAYS FINES POUR DAMES

Nous fabriquons des chaussures ELEGANTES, c'est dire qu'elles plaisent aux femmes toujours en quête de ce qui peut ajouter à la distinction de leur toilette. Edifiez votre renom de marchands de chaussures élégantes pour dames en vendant la LADY BELLE.



The Lady Belle Shoe Co.,  
Limited

Fabricants de chaussures fines McKay pour dames.

KITCHENER, - - - ONTARIO.

Nous sommes spécialement outillés pour manufacturer

## *Les Cartons pour chaussures*

et nous fournissons les plus grands fabricants de chaussures du Canada.

Pourquoi ne pas nous adresser vos demandes?

Indiquez-nous les dimensions et les quantités dont vous avez besoin.

“LA MAISON DU SERVICE”

# The King Paper Box Co. Limited

BOITES DE CARTON DE TOUS GENRES

862-864 Avenue Lasalle, - Montréal, Qué.

Nous voulons seulement l'occasion de le prouver.



**LE SUCCES DE**  
**La Convention de la Chaussure**  
**a dépassé toutes les espérances.**



Nombreux sont ceux qui ont répondu à notre appel et qui ont visité notre stand à la Foire du Cuir et de la Chaussure ainsi que notre salle d'échantillons et notre fabrique. A tous, nous adressons nos plus chaleureux remerciements avec l'espoir que cette visite contribuera à rendre plus cordiaux si possible nos rapports avec nos anciens clients et à créer des relations suivies avec ceux dont il nous a été donné de faire connaissance au cours de cette grande semaine.

---

**La Compagnie de Chaussures *La Rena*, Limitée**  
**MONTREAL**

HARRY E. THOMPSON,  
 Gérant des Ventes.

Salle d'Echantillons,  
 153 RUE PEEL.



# GOOD YEAR

MADE IN CANADA

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

# Nous sommes responsables vis-a-vis de vos clients de l'usage de ces Semelles

Vous pouvez maintenant donner à vos clients des semelles avec UNE GARANTIE ECRITE de durée.

Des chaussures avec semelles GARANTIES SURPASSER EN DUREE tout autre genre de semelle.

Lisez l'étiquette de garantie de la Semelle Neolin sur la page opposée. C'est la plus forte garantie que nous puissions écrire. Elle donne à vos clients, en noir sur blanc, notre confiance dans les semelles Neolin. Elle laisse sur nos épaules toute la responsabilité de la qualité de la Semelle Neolin. Elle enlève immédiatement de

l'esprit de votre client toute question d'usage de la semelle — parce que si les semelles ne durent pas, le client en a une paire neuve gratis.

La vente facile des chaussures portant une garantie de ce genre est évidente. Voyez à ce qu'une partie convenable de votre stock ait des Semelles Neolin, avec la garantie de la Semelle Neolin attachée à chaque paire.

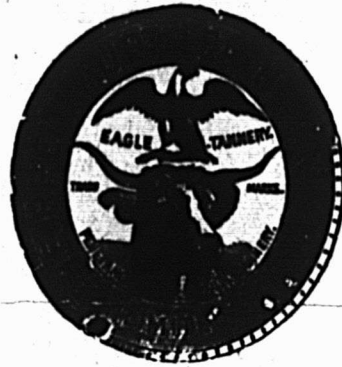
Notre Département de Semelles et Talons se fera un plaisir de vous donner les noms des fabricants qui sont pourvus de la garantie de la Semelle Neolin.

The Goodyear Tire and Rubber Co., of Canada, Limited

TORONTO, - ONTARIO.

# Neolin Soles

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
vous vous assurez un meilleur service.



# La Production en Quantité des Cuirs de Qualité

DONNE LE PLUS HAUT MERITE  
ET  
LA PLUS GRANDE VALEUR AU

Cuir à Semelles  
**BREITHAUPT**  
Hemlock, Union, Oak

Le Standard des Cuirs à Semelles Canadiens.

## The Breithaupt Leather Co., Limited

Fabricants du Standard des Cuirs à semelles canadiens.

BUREAUX DE VENTES  
Kitchener, Toronto, Vancouver, Montréal, Québec.  
TANNERIES A  
Penetang, Hastings, Kitchener, Woodstock, Burks Falls.





**Les Appareils  
ORTHOPÉDIQUES  
DU  
Docteur SCHOLL**

*ont attiré un intérêt incomparable à la Foire du Cuir et de la Chaussure*

Le "Foot-Eazer" du Docteur Scholl, destiné à corriger la défectuosité des pieds est universellement reconnu pour son efficacité.

En dehors de cette spécialité, la marque du Docteur Scholl comprend des appareils et préparations de toute sorte pour le soulagement et la guérison de presque toutes les maladies connues du pied.

Vous pouvez sans crainte recommander les appareils du Docteur Scholl qui ont tous fait leurs preuves et qui ne peuvent manquer de donner pleine et entière satisfaction.

La vente en est facile et elle vous procure des bénéfices appréciables.

Pour tous renseignements concernant le "Foot-Eazer" et autres appareils du Docteur Scholl, écrivez à

**The Scholl Manufacturing Company, Limited**

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

Bureau-chef et fabrique: 112 Adelaide St. East, Toronto.

Fabriques à Chicago et Londres, Angl.

Bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, France, La Havane, Melbourne, Stockholm, Buenos-Aires, Cape Town.

## Table Alphabétique des Annonces

<b>A</b>		Connors Bros. . . . . 92	<b>K</b>		Perth Shoe Co. Ltd . . . 11	
American Pad & Textile. 84	Côté, A.A., & Fils . . . 67	Kentworthy Bros. . . . . 21	Pink Co. Ltd . . . . . 80		Pigeon, Lymburner . . . 72	
AutoStrop Razor . . . . . 73	Côté & Lapointe . . . 76	Kearney Bros Ltée . . . 85	P. Poulin & Cie Ltée . . 76		Pure Cane Molasses Co. . 89	
Assurance Mont-Royal. . 96	Couillard, Auguste . . . 96	King Paper Box . . . . . 14	<b>L</b>			
<b>B</b>		<b>D</b>		<b>R</b>		
Banque de Montréal . . . 76	Daoust, Lalonde & Cie, . 8	Lady Belle Shoe Co. . . . 14		Ramsay Paint . . . . . 80		
Banque Nationale . . . . . 91	Doswell Lees . . . . . 74	Légaré Auto S. . Couverture		Rena Footwear . . . . . 15		
Banque Provinciale . . . 94	Domimon Canners Ltd. . 93	Lamontagne, Racine, Ltée,		Robinson, James . . . . . 23		
Banque Hochelaga. . . . . 94	Duclos & Payan . . . . . 9	Couverture		<b>S</b>		
Bennett Limited . . . . .	Duffy, J. J. & Co. . . . . 86	<b>M</b>		Scholl Mfg. Co. . . . . 19		
Couverture		Macdonald Reg'd . . . . . 87		Geo. A. Slater Limited . . 42		
Brethaupt Leather Co.,	Eddy & Co. . . . . 88	Mathieu (Cie J.-L.) . . . 86		Slater Shoe . . . . . Couverture		
Ltd . . . . . 18	Evans Leather . . . . . 5	McArthur, A. . . . . 80		Sherwin Williams . . . . 79		
British Colonial Fire Ins. 96	<b>F</b>		Miner Shoe . . . . . 27		Sisman Shoe Co. Ltd . . . 6	
Barnett . . . . . 76	Fontaine, Henri . . . . . 76		Montbriand, L.-R. . . . . 96		Stauntons Ltd . . . . . 86	
Beckwith Box Toe . . . . . 22	<b>G</b>		Montreal Biscuits . . . . . 90		Star Shoe . . . . . 13	
Bowser & Co. . . . . 84	Gagnon, P. A. . . . . 96		Montreal Mocassin Co., Ltd 26		Still Mfg. Co. . . . . 82	
Brodle & Harvie . . . . . 90	Garand, Terroux & Cie. . 96		Morrissette, N. . . . . 80		Sun Life of Canada . . . 96	
Brodeur, A. . . . . 76	Girouard Limitée . . . . . 63		Morrow Screw . . . . . 82		Sunbeam Chemical . . . 77	
<b>C</b>		Goodyear Tire . . . . . 16-17		Superior Macaroni Co. . . 81		
Canada Foundries . . . . . 80	Gunns Ltd . . . . . 78		<b>N</b>		<b>T</b>	
Canada Life Assurance Co. 96	Globe Shoe Limited . . . 12		Nugget Polish Co. Ltd . . 6		Tanguay, Jos . . . . . 12	
Canadian Cons. Ruber . . 28	Gutta Percha & Rubber Co. 7		Nova Scotia Steel Co. . . 78		Trees . . . . . 71	
Canadian Salt . . . . . 67	Griffith & Son, G.L. . . . 88		<b>O</b>		<b>U</b>	
Choulnard, J.-B. . . . . 90	<b>H</b>		Oak Tire . . . . . 82		United Shoe . . . . . 3	
Cie J. A. M. Côt . . . . . 25	Hamilton Stove . . . . . 83		Office Specialty Co. . . . 85		<b>V</b>	
Cie d'Assurance Mutuelle	Helnz . . . . . 78		Old City Mfg . . . . . 90		Victoriaville Furn. . . . . 98	
du Commerce . . . . . 96	<b>I</b>		<b>P</b>		<b>W</b>	
Church & Dwight . . . . . 90	Industrial Export . . . . . 24		Palmer McLellan Shoe		Williams Shoe Co. . . . . 67	
Clark, Wm. . . . . 92	International Supply. . . . 22		Pack. . . . . 20		Western Assurance Co. . 96	
Columbus Rubber Co. . . . 4			Panther Rubber . . . . . 10			

## UNE LIGNE QUI SE VEND VITE

La fameuse ligne de chaussures Chromoil de Palmer McLellan est la ligne la plus profitable de votre rayon de chaussures.

### Les bottes de fermes, Shoepacks et Larrigans de Palmer McLellan

s'enlèvent rapidement de vos rayons et laissent un bon bénéfice dans votre caisse; et procurent en même temps un client qui est satisfait des marchandises qu'il achète dans votre magasin.

Notre vaste publicité augmente la demande pour cette ligne déjà populaire et une bonne vente de saison est assurée. Voyez votre stock et commandez de bonne heure.



**Palmer McLellan Shoepack Co.,  
Limited**

FREDERICTON

N.-B.



En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
vous vous assurez un meilleur service.



**KENDEX** PREMIERE par extraordinaire pour le Cousu Trépointe (Goodyear)  
—Le Cousu Machine (McKay).

**FAUSSE** (Sock Lining) par excellence pour le Cousu en Chausson  
Retourné (Goodyear)—Le Cousu Machine (McKay).

**KENDEX** Est d'une couleur fixe, d'épaisseur uniforme. Ce produit n'est pas  
d'une nature variante comme le cuir à semelles, lorsque exposé à  
l'humidité soit par la transpiration ou autrement. Kendex ne durcit  
pas.

A ceux-là qui souffrent soit d'une transpiration excessive, de sensa-  
tion de brûlure ou de callosité, nous vous le recommandons. Ce  
gratuitement sur demande.

**Kenworthy Brothers of Canada,**  
LIMITED

**SAINT-JEAN, P. Q.**

Représentés par HORACE D'ARTOIS, 224 Rue Lemoine, MONTREAL.

H. O. McDOWELL

H. N. LINCOLN

# INTERNATIONAL SUPPLY CO.

Importateurs  
Manufacturiers



"Jobbers"  
Agents vendeurs

## MACHINERIE CREPINS ET ACCESSOIRES de FABRIQUES de CHAUSSURES

### REPRESENTANT:

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

Armour Sand Paper Works, Chicago, Ill. Tissu et papier pour polir et nettoyer.

Boston Leather Stain Co., Boston, Mass.

Encres, teintures, dres, etc., Blanchiment Cyclone.

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

Renforcement de contre fort et attachement Staytite.

Fabrique et Succursale:

37 Foundry St. S.  
KITCHENER.

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

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

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

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

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

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

Siège Social:

154 Rue Notre-Dame Ouest,  
MONTREAL.

Puritan Mfg. Co., Boston, Mass. Machines à coudre au ligneul. Procédé Poole pour fausses semelles Good-year.

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

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

Contre forts garantis en fibre, fausses semelles en fibre.

Safety, Utility, Economy Co., Boston, Appareils de chauffage électrique.

The Textile Mfg. Co. Toronto, Ont. Lacets à chaussures.

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

Succursale:

566 Rue St-Valier,  
QUEBEC.

## LES

# SOUS VULCO CAPS UNIT



défient toute comparaison par suite de leur qualité sans égale. Le procédé VULCO-UNIT les rend imperméables à l'eau ou à la transpiration. En fait ils durent plus longtemps que la chaussure.

## Beckwith Box Toe Limited

SHERBROOKE, P. Q.



# Le Placement des ordres pour la fin de l'automne

En raison de la situation du marché, beaucoup de commerçants ont à envisager la saison d'automne avec un stock en mains ou en cours de fabrication bien inférieur à leurs prévisions ordinaires. Vous allez avoir besoin de chaussures — ne vous y trompez pas. Le public en général a limité ses achats au printemps et à l'été.

C'est maintenant le moment de faire les affaires. Les valeurs que nous pouvons vous offrir pour vos commandes d'automne vous intéresseront. Venez voir nos échantillons au 184 de la rue McGill.

En examinant nos échantillons vous apprécierez plus que jamais les avantages que vous offrent nos lignes et vous apprécierez certainement ce que nous entendons dire par

**LA VALEUR ROBINSON**

# James Robinson Co. Limited

Spécialistes en chaussures fines.

184 Rue McGill,

MONTREAL.

# Vous les avez vus à l'Exposition

Assurez-vous qu'ils soient sur vos  
rayons cet automne

*Esmay*  
Patented

GUETRES et JAMBIERES  
de haute qualité.

FEUTRE—DRAP—SOIE  
TOUTES COULEURS.

Shoepacks, Drawstrings, Bottes de ferme  
FAITES PAR  
Palmer, McLellan Shoepack Co., Limited  
FREDERICTON, N. B.

dont nous sommes les représentants spéciaux.  
Nous savons que vous aurez besoin de ces articles.

Ecrivez-nous, ou venez nous voir lorsque vous serez en  
ville.

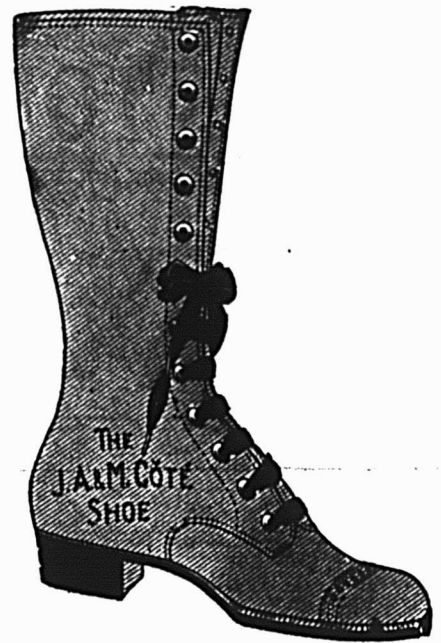
**Industrial Export Company**  
of Canada, Limited

16 Rue St-Sacrement,

MONTREAL.

Le Public a confiance  
en la Marque

“ YAMASKA ”



Il y a une raison a cela

C'est qu'il a toujours obtenu satisfaction de cette bonne chaussure tout-cuir d'un prix modéré.

LE MARCHAND PEUT PROFITER DE CETTE EXCELLENTE REPUTATION DE LA YAMASKA en ayant toujours en stock les chaussures de ce nom qui est devenu synonyme de qualité.

OFFREZ LES CHAUSSURES YAMASKA, et vous n'aurez pas à discuter avec vos clients la question de qualité et de prix, car ils savent que ce nom représente la marchandise correcte pour le prix correct.

Demandez nos échantillons et nos prix.  
Voyez nos voyageurs.

La Compagnie J. A. & M. Coté

Fabricants - - - - - ST-HYACINTHE (P.Q.)

**PANTOUFLES      MOCASSINS**

**HYAWATHA**

**AVANTAGES DES DOUBLURES EN FEUTRE DE LAINE CARDEE**

Elles donnent en hiver une chaleur semblable à celle d'une peau de mouton.

Le poil n'est pas assez long pour causer une chaleur nuisible et la transpiration en été.

La chaîne serrée est beaucoup plus forte qu'une doublure tissée en laine de mouton.

Par la couture et le collage direct sur le cuir, le poids et le tissu maintiennent la pantoufle en forme et évitent l'inconvénient de glisser vers le bout, qui ne peut manquer de se produire avec une doublure non fixée.

L'apparence jointe à la qualité font les ventes. Cette caractéristique donne l'une et l'autre à notre ligne.

Fabriquées par

**The Montreal Moccasin Company**  
**LIMITED**

**10 Avenue Shamrock - - - Montréal**



# PRINTEMPS 1921

Notre collection vient d'être achevée et nos voyageurs se mettent en route dans leurs districts respectifs avec un assortiment complet de chaussures en canevas blanc pour le printemps 1921.

La situation présente est tout à fait exceptionnelle et ne peut durer.

Le consommateur qui a réduit ses achats cette année va, de toute nécessité, être obligé de se chauffer et par suite de reprendre le chemin du magasin de détail.

N'ayez donc aucune hésitation à prévoir vos besoins futurs et ne tardez pas à placer vos ordres pour éviter tout retard dans la livraison.

Plus que jamais nos articles sont avantageux, comme vous pourrez le constater, lorsqu'ils vous seront soumis par nos voyageurs.

## The Miner Shoe Company, Ltd.

Manufacturiers

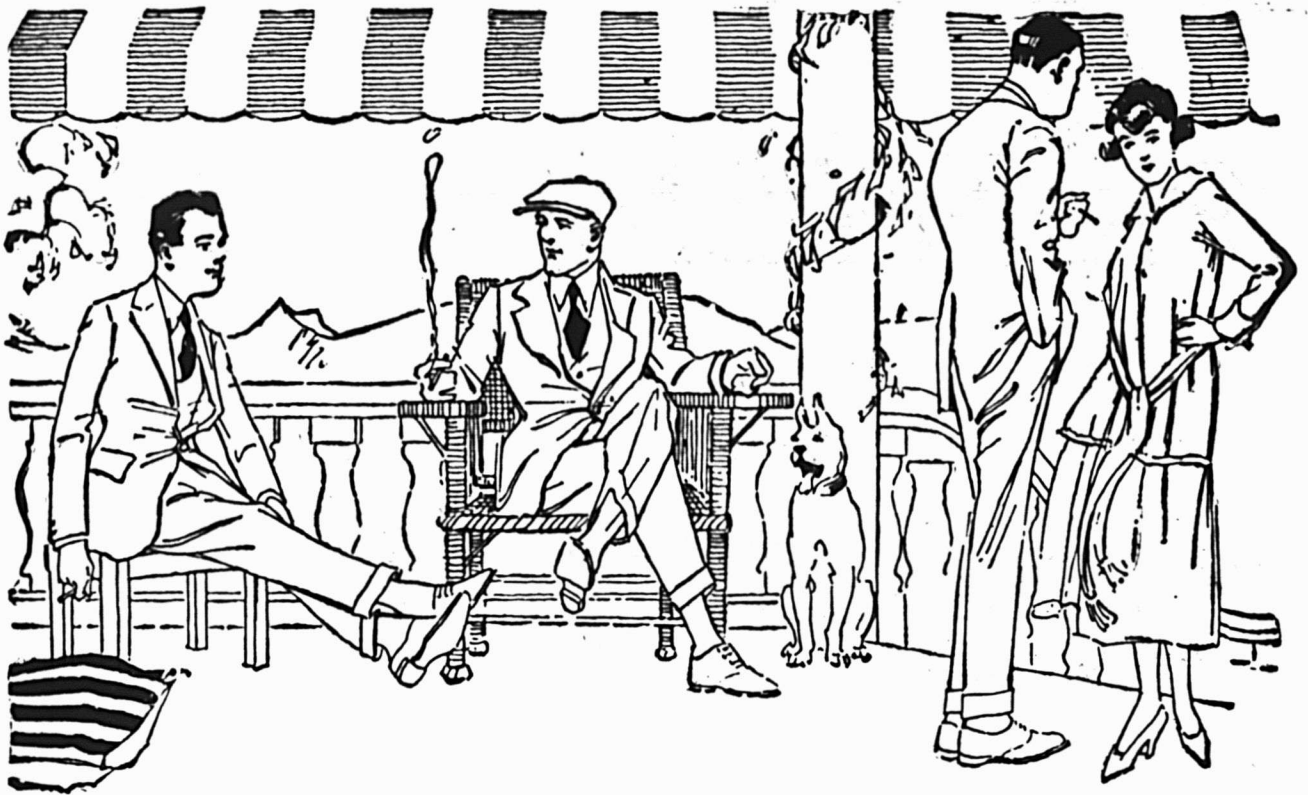
Agents de la célèbre chaussure en caoutchouc Miner.

MONTREAL

OTTAWA

QUEBEC

TORONTO



# La saison des Vacances signifie

## FLEET FOOT

Les chaussures Fleet Foot sont indispensables pour l'été. Elles sont en dehors des articles de luxe aussi bien comme prix que comme usage pratique.

Les gens comprennent maintenant plusieurs paires de Fleet Foot dans leur garde-robe d'été et portent ces chaussures pratiques, attrayantes et économiques pendant les chaleurs, à la maison ou en villégiature.

Comment est votre stock de Fleet Foot comme styles et comme tailles? Avez-vous suffisamment de pancartes et de dispositifs d'étalage Fleet Foot? Avez-vous fait mention de Fleet-Foot dans votre publicité dans les journaux?

C'est maintenant la grosse saison de l'année pour les Fleet Foot. Profitez-en et joignez votre magasin avec la publicité Fleet Foot dans les principaux journaux et magasins. Notre succursale de service la plus proche remplira promptement vos commandes dans la ligne la plus complète de chaussures d'été qui ait jamais été offerte du Canada.

LES SUCCURSALES DE SERVICE DU

# DOMINION RUBBER SYSTEM

sont situées à

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



vous vous assurez un meilleur service.  
En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",



# SECTION de la CHAUSSURE



Vol. III

MONTREAL, JUILLET 1920

No. 7

## La deuxième Convention Annuelle de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures du Canada.

La deuxième Convention annuelle de l'Association Nationale des détaillants de chaussures s'est ouverte le 13 juillet au Coliseum. A la demande du président tous les assistants entonnèrent l'hymne national, après quoi la parole fut accordée à M. Peter Doig, gérant de la convention pour présenter à l'assistance le représentant de la Cité de Montréal. Le maire Martin, retenu à la chambre par une indisposition, s'était fait remplacer par l'échevin Dixon qui souhaita la bienvenue aux délégués et auquel répondirent M. Gavin, en anglais et M. C. R. LaSalle, en français.

Ceci fait, la Convention commença à procéder à ses travaux.

Après l'adoption des minutes de la dernière Convention, le président, M. Fegan fit son rapport de l'année, après quoi vint le rapport du secrétaire qui fut heureux de déclarer que la situation financière de l'association est des plus florissantes et des plus satisfaisantes.

Puis M. Stevens, d'Ottawa, donna lecture du rapport du Comité exécutif, au cours duquel il faut signaler la phrase suivante qui mérite attention: La résolution au sujet de la coopération avec l'Association des Marchands détaillants du Canada a été mise à l'étude, mais jusqu'à présent aucun arrangement satisfaisant n'a encore été arrêté.

En réponse à ce rapport M. Watson demanda l'autorisation de faire quelques remarques au sujet de la coopération avec l'association-soeur. Il fit remarquer qu'en sa qualité de membre du comité exécutif fédéral de l'association des marchands-détaillants, il devait aller assister à la Convention nationale du conseil fédéral à Vancouver et qu'il serait fort heureux que l'association prit une décision sur ce sujet important. Il rappela en quelques mots l'organisme de l'association des marchands-détaillants qui jouit d'une charte du Dominion, avec bureaux provinciaux dans chaque province et siège social à Ottawa. Il fit ressortir les avantages que retirerait l'association des détaillants de chaussures du Canada en s'affiliant à l'association-soeur et pria l'assemblée de lui faire connaître au plus tôt sa décision.

Le président Fegan dit tout le plaisir qu'avait procuré le discours de M. Watson et assure celui-ci qu'un comité serait nommé pour étudier la question soulevée. Puis il proposa l'adoption du rapport du comité exécutif qui fut adopté à l'unanimité.

On procéda ensuite à la nomination des divers comités.

Après la lecture de la correspondance par le secrétaire, la parole fut donnée à M. Service, de la maison A. McKim Limited, de Montréal, qui fit une courte conférence sur le sujet suivant: "La publicité productive au point de vue du détaillant de chaussures.

Entre autres choses Monsieur Service dit que tous les marchands annoncent, tous n'annoncent pas dans les journaux quotidiens, mais tous annoncent d'une manière ou d'une autre, car du moment que vous cherchez à faire le choix d'une paire de chaussures, du moment que vous montrez une paire de chaussures dans votre magasin, du moment que votre client vous demande une paire de chaussures, du moment que vous exhibez vos chaussures dans vos vitrines et que vous envoyez des lettres circulaires ou que vous annoncez dans un journal local vous faites de l'annonce.

La base de votre entreprise est d'annoncer, alors je me permettrai de vous dire quelque chose au sujet de l'annonce dans les journaux qui aurait, je l'espère, une forme d'aider à établir votre commerce au lieu d'avoir une tendance à le faire disparaître.

J'ai fait une courte enquête au sujet des annonces faites par les détaillants de chaussures en Canada. J'ai pris au hasard neuf journaux de villes, autres que celles de Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver, et dans ces neuf journaux j'ai trouvé huit annonces de détaillants de chaussures et parmi elles j'en ai trouvé une qui réellement offrait des chaussures de qualité, les autres étaient réellement trop modestes et ne comptaient que sur l'argument des prix.

En général, j'ai constaté que je pouvais acheter des chaussures de \$15.00 pour \$6.95 ou des chaussures de \$8.00 pour \$5.00, et ainsi de suite.



Dans tous les cas le marchand était anxieux de me dire combien je pouvais épargner sur l'achat d'une paire de chaussures, mais il n'était pas anxieux de me dire ce que je recevais pour mon argent.

Maintenant, pendant ces jours de grande concurrence il me semble qu'un marchand doit s'assurer de maintenir son commerce pour plus d'une seule journée et je soumetts humblement qu'une annonce qui ne fait mention seulement que d'une réduction de prix ne cherche à s'assurer du commerce que pour une journée ou deux, car l'effet d'une telle annonce ne dure que le temps de la vente spéciale.

Le genre d'annonce au sujet duquel je désire vous causer a un caractère plus permanent. Il me semble que lorsqu'un client voit une annonce de chaussures dans un journal, il désire plutôt savoir où il peut se procurer une paire de chaussures qui lui donnera satisfaction, et je suggère que cette annonce donnant cette information devrait être publiée au moins une ou deux fois par semaine dans les bonnes comme dans les mauvaises saisons, jusqu'à ce que le public soit convaincu qu'il peut obtenir chez un marchand une paire de chaussures de bonne qualité à un prix raisonnable.

Il arrive évidemment que vous désirez de temps en temps faire une vente spéciale et alors vous avez besoin d'annoncer à des prix réduits, mais ceci doit être l'exception.

Cette causerie de Monsieur Service a été très intéressante et beaucoup appréciée.

Monsieur Geo. A. Blachford de la "Blachford Manufacturing Company", de Toronto, a été l'orateur suivant. Il traite du développement de l'industrie de la chaussure au Canada. Il rappela le développement de l'industrie de la chaussure et du cuir particulièrement dans la Province de Québec depuis ses débuts.

Il dit qu'il est possible de retracer que dès 1667 il y avait au Canada vingt manufactures de chaussures; en conséquence cette industrie est non-seulement l'une des plus anciennes, mais qu'elle est aussi une des plus importantes, car au point de vue industriel elle détient aujourd'hui la sixième place.

L'industrie de la chaussure est essentiellement canadienne dans ce sens qu'à l'exception de deux ou trois établissements le capital investi est exclusivement canadien, ce qui veut dire que le contrôle est entre les mains des Canadiens.

Un autre point intéressant est qu'il n'y a pas eu au Canada de consolidation des différentes compagnies et que le développement de quelques-unes des manufactures au point où elles sont aujourd'hui est cependant un développement naturel dû à l'augmentation de la population.

Dans la Province de Québec l'industrie de la chaussure est placée au premier rang, car aucune autre industrie de la Province ne paie en gages une somme égale à celle payée par l'industrie de la chaussure.

Depuis 1667, date à laquelle nous pouvions compter vingt manufacturiers, le développement de cette industrie s'est fait d'année en année jusqu'à ce que nous la trouvions aujourd'hui bien organisée et produisant un article de tout premier ordre pouvant se comparer avec aucun des produits similaires des autres pays.

Au début, la chaussure était faite à la main. Le cordonnier allait de maison en maison et faisait la chaussure dont les gens avaient besoin. Ce n'est seulement que depuis la Confédération que la machinerie pour faire la chaussure est devenue réellement le facteur important dans le développement de cette industrie, et quelques-uns des anciens détaillants se rappelleront sans doute qu'il n'était pas rare de voir certaines manufactures couper le cuir pendant que les ouvriers faisaient le reste du travail à leur domicile.

Monsieur Blachford donne plusieurs statistiques fort intéressantes, par exemple, il dit qu'en 1870 le capital investi dans l'industrie était de \$3,250,000 et le nombre d'employés était d'environ 16,000.

En 1900, il y avait 179 manufactures employant au delà de cinq personnes chacune. Ce nombre avait été de 4150 en 1870, ceci signifiant que la machine avait remplacé la méthode jusqu'alors en usage de faire les chaussures à la main.

Aujourd'hui, en 1920, nous comptons 160 manufactures employant un capital d'au delà de \$33,000,000 et produisant des chaussures pour une valeur d'au-delà de \$50,000,000 et payant annuellement des gages de plus de \$10,000,000.

En 1919, les manufactures canadiennes ont fait au-delà de 19,000,000 de paires de chaussures.

En passant Monsieur Blachford rend hommage à Monsieur Louis Côté de St. Hyacinthe, Qué., qui fut l'un des pionniers de l'industrie de la chaussure.

Monsieur Blachford termine sa causerie en invitant les détaillants à coopérer avec les manufacturiers pour assurer le succès de la campagne entreprise en faveur des chaussures faites au Canada.

Monsieur Blachford a été très applaudi.

Mardi à 2.30 P.M. l'ouverture officielle de l'exposition a eu lieu par Monsieur F.S. Scott, Président de l'Association des Manufacturiers de Chaussures.

Dans son discours M. Scott exprima l'espoir que la Convention et l'Exposition deviendraient un événement annuel, duquel l'industrie du cuir et de la chaussure en retirerait un grand profit.

Il félicita les manufacturiers sur l'excellence de leurs produits exposés qui sont sans contredit l'égal des meilleurs des autres pays.

Monsieur Peter Doig et Monsieur Geo. Gales, Président et Gérant de l'Exposition, ont également reçu les félicitations de tous pour le succès obtenu. Nos lecteurs trouveront dans une autre partie du journal le rapport sur chacun des manufacturiers qui ont pris part à cette Exposition.



## LE BANQUET MERCREDI SOIR

Le Comité Exécutif de l'Exposition avait organisé un banquet en l'honneur des visiteurs, des délégués, des manufacturiers, des marchands en détail, des marchands de gros et commis voyageurs, et nous pouvons dire que rarement nous avons assisté à un banquet mieux réussi, tel que nos lecteurs pourront s'en rendre compte suivant les photographies qui ont été prises à ce banquet et que nous publions dans une autre partie de notre journal. Le plus vif intérêt ne manqua pas de régner pendant tout le cours du banquet qui eut lieu sous la Présidence de Monsieur W.T. Fegan et Monsieur Peter Doig, comme maître de cérémonie.



**GEO. G. GALES, Montréal.**  
le nouveau président.

Monsieur Peter Doig souhaita la bienvenue à tous et exposa le plaisir qu'avait le Comité Exécutif, représenté par lui-même, et Monsieur Geo. Gales, de recevoir ceux qui avaient assisté à la Convention et à l'Exposition.

Monsieur Doig fut très spirituel et se montra à la hauteur de la position. Après avoir demandé à l'assistance de chanter l'hymne national "Dieu sauve le Roi", Monsieur Doig demanda à Monsieur F.W. Knowlton de la "United Shoe Machinery Co." de proposer la santé du Canada.

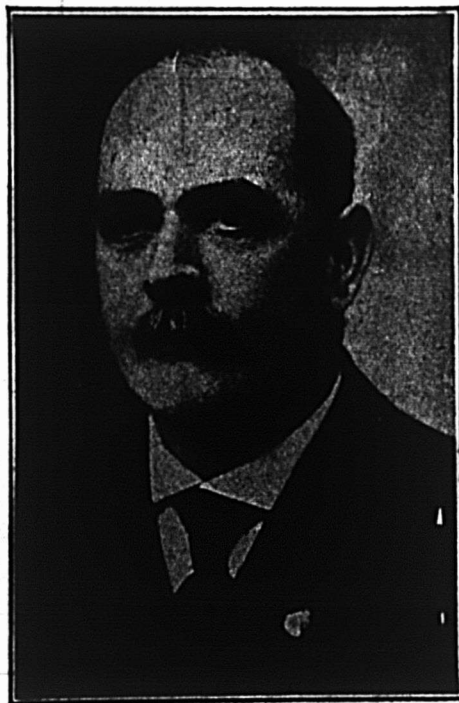
Monsieur Knowlton référé à l'importance de l'industrie de la chaussure qui est la sixième au Canada.

En 1919, l'importation de la chaussure en Canada, d'après les chiffres officiels, s'élevait à la somme de \$2,731,000.00 tandis que l'exportation s'élevait à la somme de \$5,679,000.00, et référé également aux ressources naturelles du Canada et à la superficie de terrain que nous possédons.

Les remarques de Monsieur Knowlton ont été très applaudies.

Monsieur Doig demande ensuite à Monsieur Alfred Lambert de proposer la santé des marchands en détail.

Monsieur Alfred Lambert se rendit de bonne grâce à cette invitation et comme toujours parla avec éloquence et avec tact. Monsieur Lambert référé longuement aux conditions qui avaient été créées par la guerre, lesquelles conditions avaient nécessairement profité à l'industrie de la chaussure, car pendant les années de la guerre les manufacturiers et les marchands de chaussures avaient à peine pu subvenir aux besoins de la population et aux besoins de l'armée. Cette grande demande de chaussures avait été la cause que les prix avaient augmenté considérablement parce que la demande était plus grande que l'offre. Cette situation s'était maintenue pendant quelque temps après la guerre, mais nous étions mainte-



**W. T. FEGAN, Toronto.**  
le président sortant de charge.

nant rendus au point là où il nous fallait retourner aux conditions normales d'avant-guerre et que chacun devrait être satisfait de pouvoir passer cette période de transition même s'il était obligé de conduire ses affaires pendant une saison sans profit.

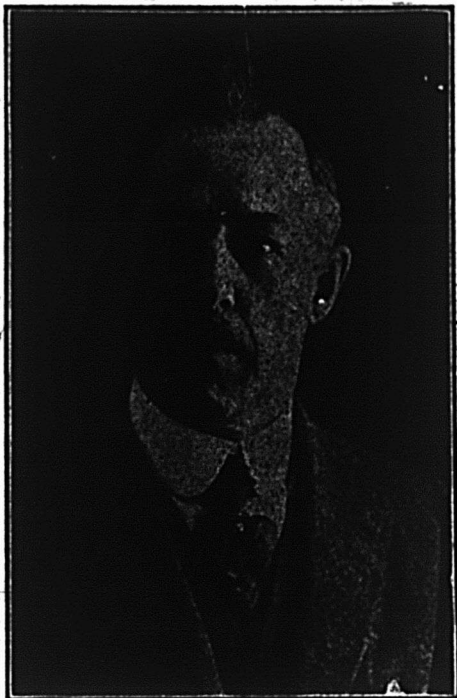
Monsieur Lambert insista sur ce point. Chacun de ceux engagés dans le commerce de la chaussure devrait être imbu de l'esprit de sacrifice nécessaire en ce moment pour établir les conditions normales d'après-guerre et assurer ainsi une nouvelle ère de prospérité pour les ouvriers, les marchands et les manufacturiers de chaussures du Canada.

Monsieur W.V. Ecclestone, Gérant du Département de Chaussures de la maison T. Eaton Co., répondit à cette santé. Il rappela le temps pas très éloigné où il visitait les manufacturiers de chaussures de la Province de Québec, et où il pouvait acheter des milliers de paires de chaussures au prix de 80 cents pour être vendues au prix de une piastre. Il dit que la maison qu'il représente s'est toujours efforcée d'acheter des chaussures faites au Canada, même lorsqu'elle pouvait les acheter à meilleur marché aux États-Unis.

Le Président invita ensuite Monsieur Jupp, le trésorier de l'Association Nationale des Marchands-Détailants de chaussures à proposer la santé des manufacturiers.

Monsieur Jupp fit un court discours, félicitant les manufacturiers de l'hospitalité qu'ils avaient offerte aux délégués de la Convention, et aussi sur l'excellence des produits exposés à la Foire de la Chaussure.

Monsieur F. S. Scott, président de l'Association des Manufacturiers de Chaussures de la province de Québec, répondit à cette santé en termes très appropriés et insista sur le point que les manufacturiers de chaussures continueraient à servir le public de la même manière qu'ils l'ont fait dans le passé, c'est-à-dire qu'ils continueraient à tenir compte du prix coûtant et qu'ils vendraient leurs marchandises au public à un profit raisonnable.



**C.-R. LASALLE, Montréal.**  
Vice-Président.

Le Président présenta ensuite ce que nous pourrions appeler l'orateur de la soirée, l'honorable sir Geo. Foster, ministre du Commerce dans le gouvernement fédéral. Comme toujours, sir George fut très spirituel. Il a commencé son discours par plusieurs remarques qui ont fort amusé l'assemblée. Il appert que son père était cordonnier, et que lui-même dans son enfance aurait fait quelques paires de chaussures. Il dit également avec beaucoup d'à propos que probablement les marchands, les manufacturiers et les ouvriers n'aimeraient pas à retourner aux conditions des temps d'autrefois où les chaussures se vendaient à une piastre la paire, mais qu'il était sûr d'une chose c'est que le public, en général, serait satisfait d'avoir seulement que six mois par année de ce bon vieux temps.

Sir George paya un tribut d'hommage aux soldats canadiens qui ont traversé les mers et sont allés se battre pour la civilisation sur le sol français. Il dit qu'il était vrai que la guerre était finie sur les champs de bataille,

mais qu'elle avait simplement changé de terrain et qu'elle se présentait maintenant sur le terrain économique, et que sur ce nouveau terrain elle présentait autant de difficultés, probablement plus de difficultés et que pour arriver à remporter la victoire il fallait que chacun déploie autant et plus de vrai courage et autant et plus de vraie énergie que les soldats canadiens avaient déployés sur les champs de bataille, et il fallait que chacun concentre toute son attention sur le but à atteindre, car nous avons devant nous une période de réajustement difficile à traverser et nous essayons de faire ce réajustement, tout comme les autres pays essayent de réajuster leurs propres conditions au temps d'après guerre. Que chacun fasse preuve de courage, que chacun s'adapte aux nouvelles conditions, que chacun fasse preuve de générosité de la même ma-



**Mr. JOSEPH DAoust,**  
Trésorier de l'Exposition.

nière que tous les Canadiens l'ont démontré pendant la guerre et nous arriverons certainement à surmonter toutes les difficultés et à rendre au Canada la position qu'il doit occuper parmi les nations.

Le discours de Sir Geo. Foster termina la série de discours et il fut certes très applaudi.

Nous profiterons de l'occasion pour féliciter les organisateurs de la Convention et de l'Exposition pour avoir préparé un programme d'amusement aussi complet et là où les délégués et les visiteurs ont pu joindre l'utile à l'agréable et faire de la bonne besogne tout en s'amusant.

SEANCE DE MERCREDI MATIN, le 14 juillet 1920

Après l'ouverture de l'assemblée, le Président, Monsieur Fegan invita Monsieur Joseph Daoust de la maison Daoust, Lalonde & Cie, à faire une causerie sur la situation du marché du cuir et de l'industrie de la chaussure.

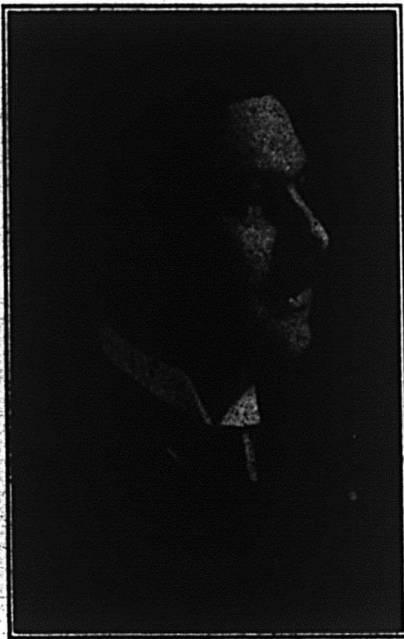
Monsieur Joseph Daoust débuta en disant qu'il était un peu nerveux parce qu'il avait à parler sur la condition du marché du cuir, car si j'avais su lorsque j'ai accepté cette invitation de votre Président que cette situation aurait été telle qu'elle est aujourd'hui, non-seulement j'aurais hésité comme je l'ai fait dans le temps, mais j'aurais certes refusé cette invitation. Je vous assure cependant que je serai bref.

Nous sommes dans une période de transition que nous pouvons appeler une crise jusqu'à un certain point laquelle s'est fait sentir de l'Atlantique au Pacifique, et apparemment elle s'est également fait sentir aux Etats-Unis; pendant une crise comme une épidémie ne peut pas durer très longtemps. Cette durée est toujours trop longue car elle cause beaucoup de mal. Je suis con-

la principale raison de cette crise, laissez-moi vous dire que cette crise est visible, non-seulement au Canada, mais aussi aux Etats-Unis. Nos relations commerciales et financières sont liées d'une manière intime au commerce et à la finance américaine, tout ce qui se passe aux Etats-Unis nous affecte presque autant que les Américains eux-mêmes.

Tel que j'avais l'honneur de vous le dire l'an dernier, à Toronto, ceux qui contrôlent les abattoirs de Chicago contrôlent en même temps le marché des peaux et du cuir du monde entier. L'an dernier les prix du cuir et des peaux subirent une forte augmentation et ceux qui étaient responsables de cette augmentation étaient le "trust" des abattoirs de Chicago.

Cette année ils ne sont pas coupables. Je les ab-



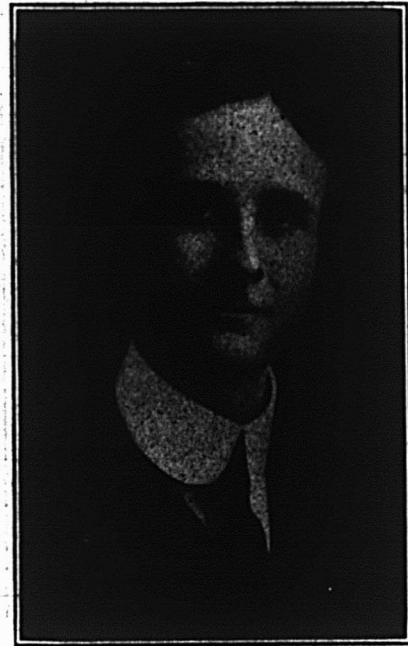
**PETER DOIG,**  
Gérant général de l'Exposition.

vaincu que cette crise que je pourrais appeler "influenza" du commerce ne saurait se prolonger.

Nous sommes tous plus ou moins sous l'effet de la "grippe" du commerce et nous ne savons pas exactement ce dont nous souffrons. Nous ne savons quel remède appliquer. Chacun ressent un malaise général mais ne peut pas le localiser. C'est un peu la situation commerciale d'aujourd'hui.

Votre Président m'a demandé de vous causer du marché du cuir, mais j'aimerais à étendre un peu les limites de cette causerie et vous parler aussi de la situation du marché de la chaussure et du marché des peaux, car l'un est dépendant de l'autre. Personne ne peut faire des chaussures à moins d'avoir du cuir et de la toile, et personne ne peut faire du cuir sans avoir des peaux, et tout ce qui peut affecter l'un de ces marchés affecte nécessairement l'un des deux autres.

Maintenant, qui a été la cause de la crise que nous traversons? Il n'y a pas d'effet sans cause. Quelle est la cause de cette panique? Mais avant de vous donner



**HENRY KAVANAGH,**  
Secrétaire de l'Exposition.

sous de toute culpabilité. Ils ne sont pas responsables de la dégringolade des prix, je puis vous l'assurer. Mais alors quels sont les coupables?

Les banquiers de New-York en sont responsables en grande partie et il sont aussi la cause de la panique que nous traversons actuellement. Je puis résumer la cause de cette crise à cinq raisons principales:—

1°. L'action du bureau fédéral des banques américaines qui a considérablement diminué les marges d'es-compte généralement accordées aux grandes industries, ce qui a forcé celles-ci à liquider les marchandises qu'elles avaient en mains:

2°. L'arrêt presque complet de l'exportation de la chaussure et du cuir dû au change défavorable:

3°. La troisième cause est principalement une campagne de journaux entreprise principalement aux Etats-Unis ayant pour but de créer une panique en disant aux gens que le fait de vendre des chaussures à \$18.00 ou \$20.00 était un scandale qu'elles ne valaient pas ce prix et que les détaillants, les manufacturiers et les tanneurs



faisaient des profits exorbitants. Nécessairement les consommateurs étaient tentés de croire ces rapports plus ou moins et plutôt plus que moins.

4°. La quatrième raison est l'annulation des commandes et le refus d'accepter les marchandises expédiées.

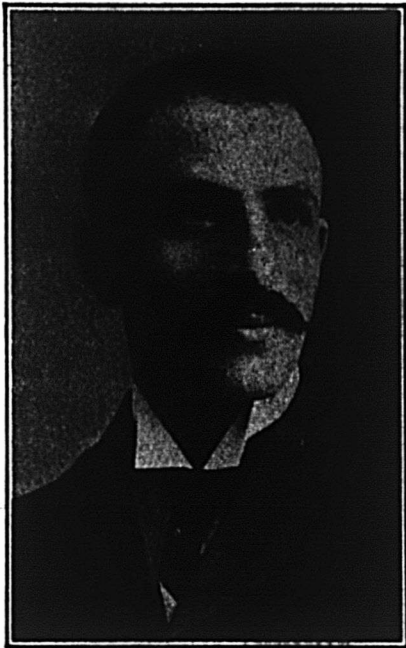
5°. La cinquième raison est due au fait que certains manufacturiers de chaussures à Boston et dans d'autres villes des Etats-Unis ont dû ouvrir des magasins, pour vendre les marchandises représentant les commandes annulées et celles que les marchands retournaient aux manufacturiers, pour les détailler directement aux consommateurs et ceci au prix de la manufacture.

Il y avait aussi un certain nombre de détaillants qui apportaient une trop grande attention à cette situation et qui momentanément ont un peu perdu la tête.

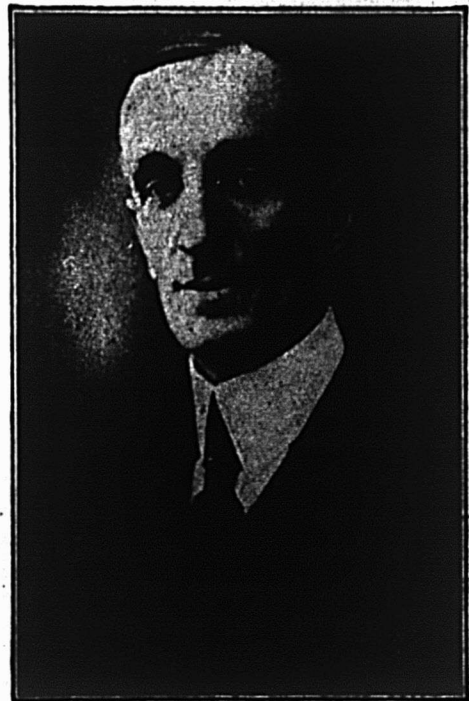
Voici quelques-unes des principales raisons qui ont amené la situation présente aux Etats-Unis. Quelques-uns prétendent que le discours sur le budget du 19 mai

cuir qui se vend aujourd'hui à une réduction de 20 à 25% meilleur marché que les prix qui étaient en force au 1er mars dernier.

2°. Il y a le cuir à semelle. Le cuir à semelle n'a pas diminué et je ne sais pas qu'il soit possible de s'attendre à une réduction sur cet item. Les tanneurs de cuir à semelle travaillent encore aujourd'hui en se servant des peaux achetées il y a cinq ou six mois à un prix très élevé. En plus, l'an dernier, lorsque les prix du cuir ont subi une augmentation très marquée, les tanneurs de cuir à semelle n'ont pas augmenté leurs prix. Cependant, cet argument s'applique également aux tanneurs de cuir ordinaire, eux aussi travaillent encore sur des peaux qui leur ont coûté très cher et cependant ils ont réduit leur prix de vente de 20 à 25%, conséquemment je dirais que nous pouvons peut-être nous attendre à une réduction de 10%, sur les prix du cuir à semelle, cette réduction serait raisonnable.



**LOUIS ADELSTEIN,**  
Président Section des Marchands de  
Chaussures.  
R.M.A.



**J. W. JUPP,**  
Trésorier de l'Association.

dernier, imposant une taxe de luxe de 10% sur les chaussures valant au-delà de \$9.00, a aussi contribué à amener la dépression actuelle.

Je crois qu'il est possible que cette taxe ait eu un certain effet pour amener une diminution dans les prix de la chaussure dispendieuse, mais je ne crois pas que cette taxe ait été suffisante pour précipiter une crise, car les cinq raisons que j'ai déjà mentionnées sont en elles-mêmes suffisantes pour avoir créé la situation présente.

En outre le public s'attendait à une diminution des prix de la chaussure. Je ne sais pas sur quel argument les journaux quotidiens pouvaient baser leur opinion pour arriver à cette conclusion, mais je vais essayer de vous soumettre quelques faits.

Est-il possible que la chaussure soit faite à meilleur marché et de combien? Dans la fabrication de la chaussure il entre six items principaux. 1° D'abord il y a le

Ensuite le troisième item qui entre dans la fabrication de la chaussure est la doublure en coton. Le prix du coton ne diminuera certes pas.

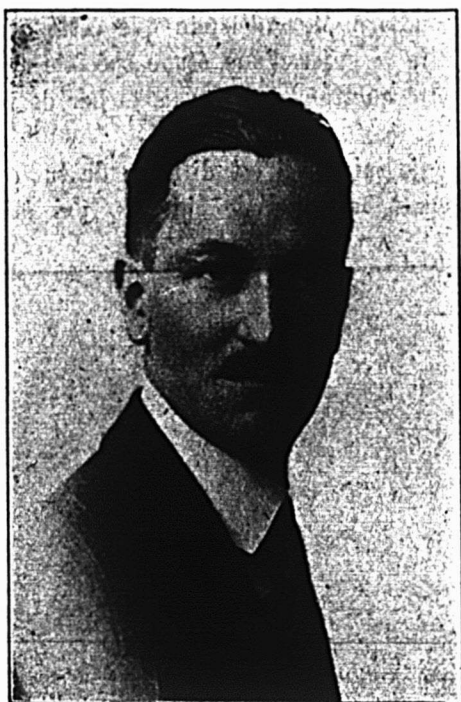
Le quatrième item est les choses nécessaires pour terminer une chaussure, c'est-à-dire les oeillets, les clous, les lacets, etc. La tendance des prix de ces différentes petites choses n'est pas à la baisse.

Le cinquième item est le travail. Lorsque l'on parle du travail, nous devons le faire avec beaucoup de circonspection surtout au point de vue du manufacturier. Le manufacturier est quelquefois considéré comme un capitaliste en certains milieux et tout ce qui a l'apparence d'un capitaliste est souvent considéré par les ouvriers comme étant un antagoniste plutôt qu'un ami. Ont-ils raison de penser ainsi? Non je ne le crois pas, car le manufacturier ou le capitaliste est un ami de l'ouvrier parce que l'un a besoin de l'autre. Il faut qu'ils travaillent ensemble



en harmonie s'ils veulent réussir, car si le capitaliste a besoin de l'ouvrier, l'ouvrier a également besoin du capitaliste.

Aurons-nous une diminution des gages? Je ne le crois pas. Je crois au contraire que les gages ont une tendance à augmenter et je base mon opinion sur le fait que les aliments coûtent plus cher, les loyers augmentent, le prix du charbon augmente et les ouvriers comme les autres en subissent les conséquences. Dans ces conditions comment peut-on s'attendre à une réduction des gages? Les manufacturiers doivent payer aux ouvriers des gages qui leur permettent de vivre décemment et de pourvoir au maintien de leur famille.



**ALBERT TETRAULT.**

Je ne serais pas surpris si aussitôt que les manufacturiers de chaussures pourront se remettre au travail à pleine capacité que les ouvriers de la chaussure ne fassent une demande d'augmentation de gages.

Le sixième item qui entre dans la fabrication de la chaussure est ce que nous appelons les dépenses régulières. Cet item comprend le loyer, le pouvoir, le chauffage, etc., peut-on s'attendre à une diminution dans le coût de ces items. Je ne le crois pas. Il y a encore les dépenses des voyageurs. Je sais que le voyageur s'attend à une augmentation de salaire. S'il y a quelques voyageurs ici aujourd'hui, j'aimerais à le voir se lever et déclarer qu'ils seraient satisfaits de travailler à un salaire moindre.

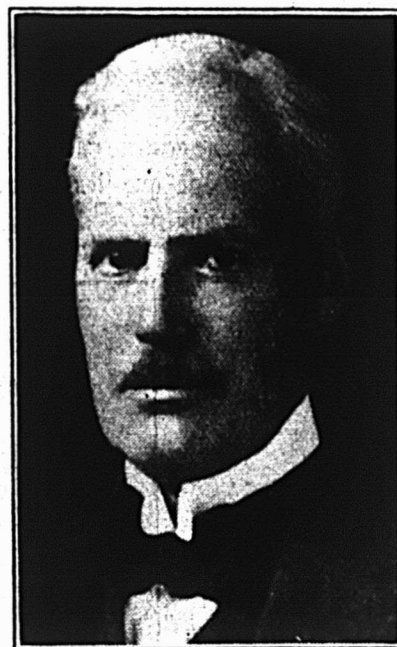
Je n'ai encore vu personne se lever. Les dépenses du voyageur ne sont pas pour diminuer. Les chemins de fer accusent un déficit et demandent une augmentation de tarif de 30% sur le transport de la marchandise, alors dans ces conditions tout en ne mentionnant rien au sujet de l'augmentation des taxes de toutes sortes, je crois que nous ne devons pas nous attendre à une réduction dans le coût de cet item.

Messieurs que voulez-vous que le manufacturier fasse

dans des circonstances semblables? Tous sont dans l'incertitude. Le détaillant s'attend à une réduction de prix et le manufacturier ne peut pas lui faire de cotation. En quelle proportion devons-nous réduire les prix puisque nous y sommes forcés? Il semble impossible de faire des ventes à cette Exposition à moins que le manufacturier ne fasse quelques concessions. Le public le demande et le détaillant s'y attend.

Nous devons nous entendre à ce sujet.

En admettant que le prix du cuir ordinaire ait baissé de 20 à 25% et que le prix du cuir à semelle ait baissé de 10%, le fait est que deux items qui entrent dans la fabrication de la chaussure ont été réduits, que deux items



**F. W. STEWART.**

sont restés stationnaires et que deux items, c'est-à-dire le travail et les dépenses générales ont une tendance à la hausse.

En prenant le tout en considération, je crois qu'une réduction de 10% serait raisonnable et devrait satisfaire le public. Je sais qu'en annonçant cette réduction de 10% certains manufacturiers qui ont encore en mains de la chaussure leur coûtant un prix très élevé vont trouver qu'il leur est impossible d'accorder cette réduction, mais nous devons faire des affaires et il appert que nous ne pouvons pas en faire à moins d'accorder cette réduction. Il est évident que le manufacturier ne peut pas accorder une réduction plus grande que 10%.

Maintenant, que nous réserve l'avenir? Mon avis à tous ceux qui sont ici est de joindre l'utile à l'agréable, c'est-à-dire, de vous amuser une partie du temps et de faire des affaires une partie du temps, et mon avis, Messieurs les détaillants est d'acheter en petites quantités, mais d'acheter. Si vous pouvez obtenir une réduction de 10% sur les prix en force au premier mars dernier, vous contribuerez à maintenir en opération les manufactures de chaussures, sinon à pleine capacité du moins dans une proportion suffisante à protéger les ouvriers de la chaussure pour le moment.

Si vous n'achetez pas maintenant qu'arrivera-t-il?

La chaussure est un article nécessaire à la vie et non pas un article de luxe, et s'il y a un ralentissement dans l'achat de la chaussure aujourd'hui il faudra acheter en plus grande quantité plus tard.

Vous sera-t-il possible d'acheter la chaussure et d'en obtenir la livraison immédiate lorsque vous en aurez besoin? Pourrez-vous ce faire lorsque les manufactures auront réduit leur production, et lorsque les tanneurs auront aussi réduit leur capacité de production, et alors si tous les détaillants se présentent en même temps pour faire leur achat la demande sera plus grande que l'offre et ceci aura pour effet de faire augmenter les prix.

Nous voulons réduire les prix et demandons aux détaillants et aux consommateurs de coopérer avec nous pour atteindre ce résultat, ainsi le meilleur avis que je puisse vous donner aujourd'hui est d'acheter en quantités raisonnables, mais d'acheter.

Monsieur Daoust parla ensuite de la situation du marché des peaux, expliquant que les tanneurs avaient deux sources d'approvisionnement, celle des abattoirs et

SEANCE DE JEUDI MATIN, le 15 juillet 1920.

L'une des séances les plus importantes de la Convention a été sans contredit celle qui eut lieu jeudi matin, le 15 juillet 1920. Le Président, Monsieur Fegan, introduisit Mr F.W. Stewart, le gérant canadien de la maison Cluett, Peabody & Cie, de Montréal, qui avait accepté de faire une causerie sur le sujet suivant: L'amélioration des méthodes commerciales et de l'effet des ventes spéciales sur les affaires du marchand.

L'an dernier lors de votre Convention à Toronto, mon ami Mr Louis Adelstein, me posa la question à l'effet de savoir quel était le résultat des ventes spéciales sur les affaires régulières des marchands et quelle influence ces ventes avaient sur les dépenses du commerce.

Je répondis à Mr Adelstein que cette question méritait de faire le sujet d'une étude spéciale et c'est réellement à cette question que je vais tâcher de répondre ce matin.

Comme je sais qu'il est difficile de suivre une causerie contenant beaucoup de chiffres, j'ai fait préparer

Montréal en 1803

lorsque la

population était de

9000 habitants.



celle des marchands de peaux venant des campagnes. Les abattoirs ont réduit leurs prix de 5c la lb., mais ils ne vendent que les peaux d'une qualité inférieure, ils amassent les autres.

Cette partie de son discours a aussi prouvé être très intéressante et le Président le remercia vivement lorsque Monsieur Daoust reprit son fauteuil.

Une discussion s'en suivit et tous remercièrent Mr Daoust d'avoir exposé la situation en toute franchise.

Mr E.A. Stephens d'Ottawa, Ont., fut l'orateur suivant et il parla sur les meilleures méthodes à appliquer pour l'achat des chaussures dans les conditions actuelles. En résumé son avis est d'acheter en petites quantités et ne pas acheter plusieurs lignes différentes à la fois, mais plutôt d'acheter quelques lignes seulement avec un plus grand nombre de différentes grandeurs. Il conseille aussi de ne pas acheter de plusieurs manufacturiers à la fois, mais de concentrer les achats de manière à obtenir un meilleur service, et si possible, de répéter les commandes plus souvent.

quelques cartes contenant les chiffres qui formeront la thèse que je veux développer, ce qui, je crois, facilitera la tâche de chacun.

Je me rends bien compte également que la plupart des membres de votre Association est familière avec le sujet que je désire traiter, mais il y a peut-être parmi vous quelque jeunes marchands qui pourraient y trouver leur profit.

La thèse que je désire développer est l'influence des ventes à prix réduits sur le commerce des marchands, tel que le résultat peut se démontrer en piastres et en cents à la fin de l'année. Avant cependant de développer cette thèse, je désire référer pour un instant à la manière de calculer les dépenses et les profits. Les statistiques démontrent que 90% des marchands qui partent en affaires ne réussissent pas dû au fait en grande partie qu'ils ne calculent pas exactement leurs dépenses et leurs profits. Généralement le marchand calcule ses dépenses sur le total des ventes et ses profits bruts sur son prix coûtant.

Si cette manière de faire ne conduit point le mar-

Marchand à la ruine, cela est suffisant pour rendre sa finance difficile et avoir continuellement des difficultés à rencontrer ses obligations.

Je soumettrai que les dépenses et les profits doivent être calculés sur la même base, c'est-à-dire les deux sur le chiffre d'affaires ou sur le prix coûtant. Il vaut toujours mieux calculer ses dépenses et ses profits sur le prix de vente, car un marchand peut se rendre compte plus facilement de cette manière vu que tous les jours il sait le chiffre d'affaires qu'il a fait tandis qu'il lui serait pratiquement impossible ou du moins bien difficile, à moins d'avoir une comptabilité compliquée pour pouvoir trouver exactement le prix coûtant de la marchandise qu'il a vendue durant la journée.

Je veux démontrer que la marchandise marquée à 50% d'avance sur le prix coûtant ne veut pas dire 50% de profits bruts, mais simplement 33 1/3% de profits bruts sur le prix de vente.

des profits bruts, et comme les dépenses pour maintenir un commerce de détail sont au Canada d'environ 30% il ne reste au marchand que 3 1/3% de profit net.

Maintenant pour faire ce 3 1/3% de profit, il faut admettre que toutes les marchandises vendues dans le magasin aient été vendues au prix régulier.

Voici un autre exemple. Si les dépenses d'un marchand sont de 30% de son chiffre d'affaires et qu'il désire faire 10% de profit net sur ses ventes, il lui faut marquer sa marchandise à une avance de 66 2/3%, c'est-à-dire une marchandise qui lui coûte \$1.00 il devra la vendre à \$1.66 2/3, pour arriver à couvrir ses dépenses 30% sur le montant de la vente, ce qui équivaut à 50c et 10% de profit sur \$1.66 2/3 soit 16 2/3c.

En supposant qu'un marchand fait un chiffre d'affaires de \$120,000. par année et que ses dépenses sont de 30%, ce qui équivaut à \$36,000. par année, ses dépenses peuvent se subdiviser comme suit—



L'Hôtel de Ville

de Montréal.

Voici un exemple qui va vous démontrer exactement la manière de calculer les profits.

Vente d'une paire de chaussures .. ..	\$12.00
Prix coûtant .. .. .	8.00
50% d'avance sur le prix coûtant .. ..	4.00
Dépenses 30% sur le prix de vente ..	3.60
Profit net .. .. .	.40

Dernièrement j'ai eu l'occasion d'avoir plusieurs entrevues avec les propriétaires des journaux quotidiens de Calgary, Regina, Winnipeg, Ottawa et aussi avec les membres du tribunal du Commerce, avec qui j'ai pu discuter le problème de la distribution. Comme vous le savez il arrive souvent que les journaux quotidiens publient le fait que les marchands en détail admettent faire 50% de profit sur les marchandises qu'ils vendent. Cette information est inexacte et a pour effet de mettre le public sous une fausse impression.

Evidemment ce que ces articles signifient est 50% d'avance sur le prix coûtant, ce qui équivaut à 33 1/3%

Salaire du marchand	6%	\$7,200.
Salaire des employés	7%	8,400.
Le loyer	4%	4,800.
Publicité	4%	4,800.
Assurances	1%	1,200.
Eclairage & Chauffage	½%	600.
Dépréciation	3%	3,600.
Transport	½%	600.
Livraison	1½%	1,800.
Mauvaises dettes	½%	600.
Intérêt	1%	1,200.
Dépenses générales	1%	1,200.

---

\$36,000.

Vous admettrez avec moi qu'un homme qui tient un magasin et donne tout son temps a droit de se payer un salaire, et ce salaire doit être en proportion des affaires qu'il fait. Si ce même homme travaillait pour une compagnie il recevrait un salaire pour le temps qu'il consacre au magasin, et je constate qu'il est simplement que



raisonnable qu'un marchand se paie un salaire pour le travail qu'il fait de la même manière que s'il travaillait pour d'autres personnes.

Maintenant en face de ces faits, supposons qu'un marchand pendant deux mois de l'année vend à réduction de 20% de ses prix réguliers et qu'il vend pour \$30,000. de marchandise, ce qui équivaut au montant de \$37,500. s'il avait vendu cette même marchandise au prix régulier, conséquemment il a fait cadeau à ses clients de la somme de \$7,500. et cette somme est déduite des profits qu'il était supposé faire dans le courant de l'année. Ses dépenses se trouvent augmenter d'autant et ce \$7,500. est déduit à la fin de l'année de ses profits nets. De cette manière il est facile de constater que bien souvent un marchand est exposé à donner à ses clients au-delà de ses profits. Mr. F.W. Stewart a été très applaudi.

L'orateur suivant a été Mr G.W. McFarlane, propriétaire de la Williams Shoe Co. Limited de Brampton, Ont. Monsieur McFarlane est aussi Président de

toutes les maisons d'affaires à faire l'audition de leurs livres tous les ans.

Ensuite Monsieur Walter Devlin de Winnipeg, fait aussi une causerie très intéressante sur les relations qui doivent exister entre les commis de magasins et le patron.

Monsieur Devlin est un homme pratique, qui s'exprime facilement et ses remarques ont été très appréciées. Sa causerie a été suivie d'une longue discussion, à laquelle plusieurs des membres présents ont pris part.

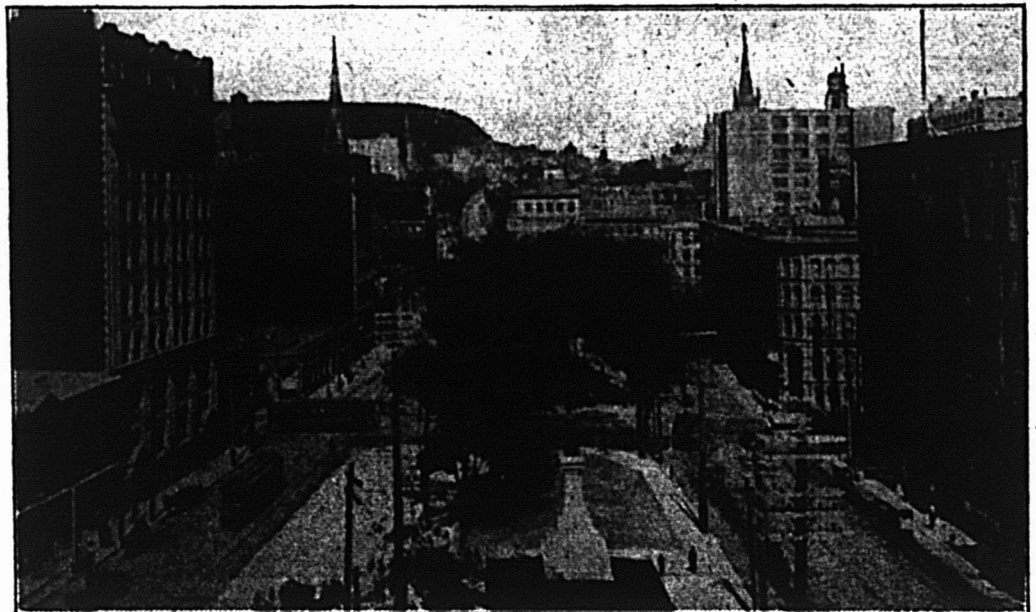
Monsieur Rolland Hill de London, Ont., fait ensuite une causerie sur la manière de tenir le stock en bonne condition. Plusieurs suggestions ont été faites par Monsieur Hill, qui étaient nouvelles et ont fort intéressées les marchands.

#### ASSEMBLEE DU VENDREDI MATIN, LE 16 JUILLET 1920.

En ouvrant l'assemblée le Président, Monsieur Fagan, invite Monsieur L. Evans, Président de l'Institut des

Le carré

Victoria.



l'Association des Manufacturiers de Chaussures de la Province d'Ontario.

La causerie de Mr McFarlane a été des plus intéressantes en ce sens qu'il a démontré l'importance de l'industrie du cuir et de la chaussure au Canada. En plus, Mr McFarlane est imbu de l'esprit de la justice qui doit régler les relations commerciales entre le producteur, le distributeur et le consommateur. Il fait un appel chaleureux aux marchands de chaussures en détail, les invitant à coopérer avec les manufacturiers de manière à pouvoir développer le commerce de la chaussure sur des bases équitables pour tous les intéressés.

Il suggère qu'un comité représentant les tanneurs, les manufacturiers et les détaillants soit formé dans le but de se rencontrer régulièrement et de discuter franchement les meilleurs moyens à prendre pour améliorer les conditions du commerce.

L'orateur suivant a été Monsieur Grant de P.S. Ross and Son, comptable licencié, à Montréal, qui a fait une causerie très intéressante sur l'importance qu'il y a pour

Ventes de Chaussures, de Boston, à dire quelques mots. Monsieur Evans n'ayant pu arriver assez tôt pour faire sa conférence sur le sujet qu'il avait entrepris de traiter mercredi le 14 juillet dernier.

Monsieur Evans est un homme qui a donné beaucoup d'attention au problème de la distribution et qui a fait des études spéciales pour arriver à déterminer les principes qui doivent régler ce problème.

Il est sans contredit l'un des experts les plus écoutés aux Etats-Unis sur le sujet. Il a même préparé un cours spécial qui s'applique à la vente de la chaussure, et il est certes regrettable que Monsieur Evans n'ait pu arriver en temps à la Convention, cependant il exprime le plaisir qu'il a de rencontrer les marchands de chaussures du Canada, et il apporte de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures des Etats-Unis, les meilleurs souhaits de succès pour l'organisation canadienne.

Monsieur H.-A. Groves de Montréal, fait une conférence sur les étalages dans les vitrines et comment les disposer avantageusement. Monsieur Groves connaît bien



son sujet et nous regrettons de ne pouvoir publier sa conférence en entier.

Monsieur C.R. LaSalle fait ensuite une causerie des plus intéressantes sur ce qu'il appelle le code du vendeur.

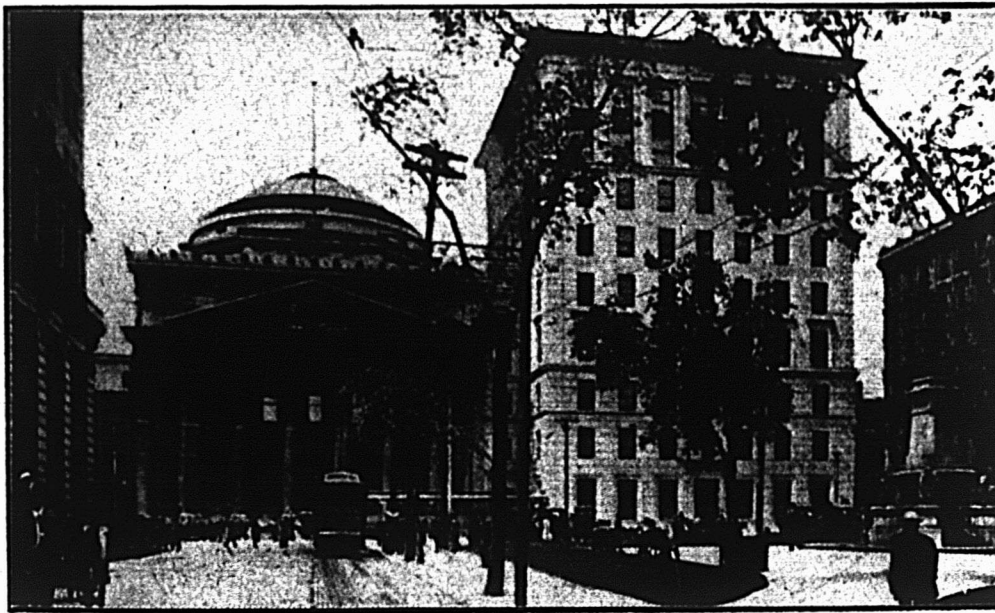
Monsieur C.-R. LaSalle donne de bons conseils pour les employés comme pour les patrons.

Pour inculquer le désir d'acheter dans l'idée d'un client, dit M. LaSalle, la diplomatie devrait exister dans tout ce qui fait partie de l'établissement et tous les moyens devraient être pris pour obtenir la confiance de ce client.

Une vendeuse avec beaucoup de justesse, dit-il, résu-rait la psychologie de la vente par ces mots: "Charmer pour gagner".

Le bon vendeur étudie son client et ne doit rien épargner pour le satisfaire, et malgré qu'il soit de son devoir de ne pas laisser partir le client sans lui avoir vendu, cela n'est réellement vrai que quand l'acheteur revient et devient un habitué de la maison et prouve par cela qu'il est réellement satisfait.

La vente d'un article non désirable fait un ennemi de la maison.



La Place d'Armes

Montréal.

Le vendeur devrait être capable de donner toutes les informations nécessaires sur sa marchandise, et toute autre conversation est inutile, comme disait un gérant parisien, "ne vous servez que de mots utiles".

Au patron, Monsieur LaSalle donne cet avis:

Le propriétaire devra éviter, en autant que possible, de prendre la place de ses commis. Il trouvera un plus grand profit en ayant l'œil ouvert sur son établissement, sur la manière dont ses employés reçoivent et servent leurs clients tout en donnant par ci, par là, soit un sourire, un bon accueil ou quelques mots aimables à la clientèle. Lui aussi devrait remplir le rôle de "charmer pour gagner".

L'orateur suivant a été Monsieur Harold Blachford, qui fit une causerie très intéressante sur l'échange de la chaussure et les chaussures retournées par les clients. Ce sujet a soulevé une discussion, à laquelle presque tous les membres présents ont pris part. Cette causerie termina le travail des conférences qui ont été faites à la Convention.

Le Président, Monsieur Fegan, invite ensuite Monsieur Harold Blachford, Président du Comité des Résolutions à faire son rapport. Monsieur Blachford fit la lecture de la Résolution No. 1 comme suit:

1°. Qu'il soit résolu que considérant l'attitude générale du public en ce qui concerne les prix de la chaussure, et considérant que les prix du cuir ont diminués jusqu'à un certain point, cette Association considère que les tanneurs et les manufacturiers de chaussures devraient coopérer avec les détaillours pour amener une certaine réduction dans les prix de la chaussure au consommateur.

RESOLUTION No. 2. Qu'il soit résolu que cette Association fasse un appel chaleureux à tous les marchands de chaussures en détail du Canada, en vue de maintenir autant que possible, actuellement une politique de stabilité en ce qui concerne les achats et la vente de la chaussure, au Canada, afin d'éviter de développer ou d'accentuer les conditions défavorables du commerce de la chaussure.

RESOLUTION No. 3. Que cette Association désire

réitérer sa requête de manière à ce que la date de placer les commandes pour les claques et les marchandises en caoutchouc, soit avancée d'un mois. Ceci dû au fait principalement que l'industrie du caoutchouc s'est développée pendant les dernières années d'une manière considérable, et nous croyons que cette industrie est maintenant en mesure d'adopter notre requête.

RESOLUTION No. 4. Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur des officiers sortant de charge, pour le travail qu'ils ont accompli dans le cours de l'année écoulée, principalement en obtenant la coopération des manufacturiers en vue de remédier aux griefs suscités par l'action du tribunal du Commerce, et grâce à cette action non seulement le commerce est resté libre de tout règlement arbitraire, mais il s'est aussi disculpé de l'accusation de faire des profits exorbitants.

RESOLUTION No. 5. Qu'il soit résolu que cette deuxième assemblée annuelle de l'Association Nationale

des Marchands de Chaussures, du Canada, exprime son appréciation pour tout ce qui a été fait pour elle par le Comité Exécutif de l'Exposition, et que nous prenons cette occasion pour le féliciter pour l'excellence des produits exposés, et aussi sur la manière artistique adoptée dans ce travail, ce qui est un crédit pour les manufacturiers de la chaussure, du Canada.

**RESOLUTION No. 6.** Que cette Association désire coopérer par tous les moyens possibles à la campagne entreprise par l'Association Nationale des Manufacturiers de Chaussures, du Canada, en vue de promouvoir la vente de la chaussure faite au Canada.

**RESOLUTION No. 7.** Que cette Association recommande la nomination d'un Comité Conjoint, composé de représentants de chacune des sections du commerce de la chaussure, dans le but de s'assembler périodiquement en vue d'établir une plus grande coopération entre tous les intéressés de l'industrie de la chaussure et du cuir au Canada.

**RESOLUTION No. 8.** Que cette Association at-

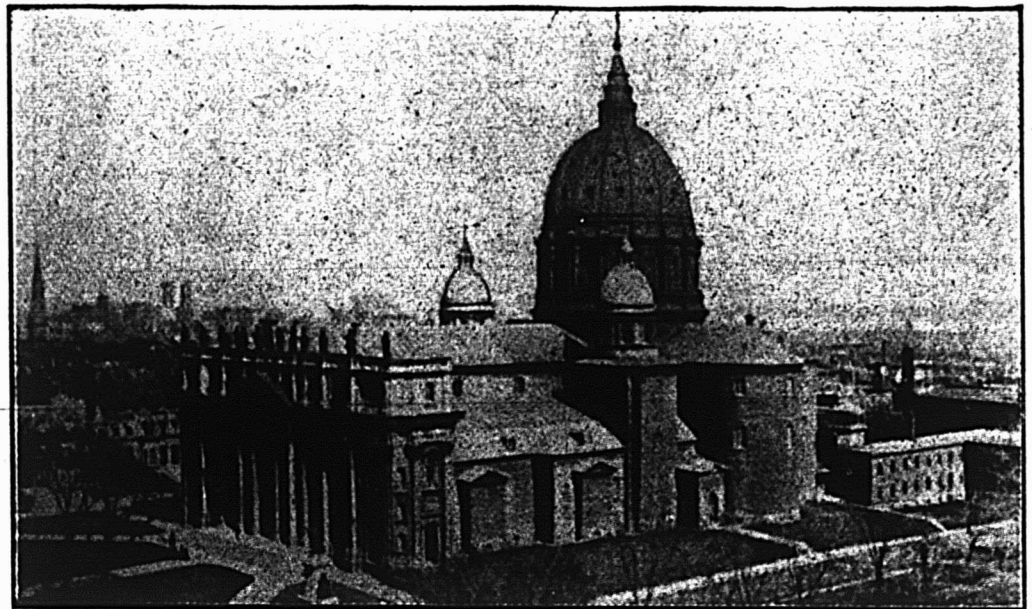
facturiers de Chaussures du Canada, pour leur co-opération et leur courtoisie dans leur effort à promouvoir de meilleures relations commerciales entre les manufacturiers et les distributeurs de chaussures au Canada.

**RESOLUTION No. 12.** Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur de l'Association des Manufacturiers de Chaussures, au Canada, qui ont bien voulu mettre à notre disposition la salle de Convention, au Coliseum, et aussi pour les amusements offerts aux dames des membres de l'Association pendant leur séjour, à Montréal, et nous prenons cette occasion de les remercier et de leur exprimer toute notre appréciation.

**RESOLUTION No. 13.** Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur des dames de la Ville de Montréal, qui ont contribué à rendre si agréable le séjour des délégués et de leurs dames à la Convention.

**RESOLUTION No. 14.** Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur de tous les orateurs qui ont pris part à la discussion des différents sujets traités à la Convention, et aussi en faveur de ceux qui ont contribué

La Cathédrale  
de Montréal.



tire de nouveau l'attention du public sur le fait que des rapports inexacts sont souvent publiés dans les journaux quotidiens, qui sont non-seulement injustes pour les marchands de chaussures, au Canada, mais qui sont aussi de nature à causer un tort considérable à l'industrie en général.

**RESOLUTION No. 9.** Qu'un Comité spécial soit nommé et chargé de s'occuper de la question de l'affiliation de cette Association avec l'Association des Marchands Détaillants du Canada Incorporée.

**RESOLUTION No 10.** Que l'exécutif de cette Association soit autorisé à payer les dépenses faites en rapport avec cette Convention, soit pour le travail de sténographie et clavigraphie sous la direction du secrétaire, soit pour les dépenses du Comité Exécutif.

**RESOLUTION No. 11.** Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur de l'Association des Manu-

facturiers de Chaussures du Canada, pour leur co-opération et leur courtoisie dans leur effort à promouvoir de meilleures relations commerciales entre les manufacturiers et les distributeurs de chaussures au Canada.

**RESOLUTION No. 15.** Qu'un vote de remerciements soit adopté en faveur des journaux de commerce et des journaux quotidiens qui n'ont cessé de nous démontrer leur sympathie et qui ont donné tant de publicité à nos délibérations.

**RESOLUTION No. 16.** Que cette Convention présente ses hommages à l'Association Nationale des Manufacturiers de Chaussures des Etats-Unis et autorise le secrétaire d'accuser réception de leurs vœux et de leur transmettre copie de cette Résolution.

**RESOLUTION No. 17.** Que cette Association verrait avec plaisir, cesser la pratique d'un certain nombre de journaux de villes à proximité des Etats-Unis, d'accepter des annonces des marchands américains, offrant des chaussures à des prix réduits en évitant nécessaire-

ment de mentionner que ces marchandises sont sujettes aux droit de douane canadiens. Ceci aurait pour effet d'éviter bien des arguments de la part du consommateur canadien, qui souvent compare les prix de la marchandise américaine avec les prix de la marchandise canadienne, et nous soumettons à l'Association des Manufacturiers de Chaussures Canadiens, dans leur campagne "fait au Canada", de prendre les mesures nécessaires pour faire cesser cette pratique déloyale.

Le Président, Monsieur Fegan, rendit hommage aux services rendus à l'industrie par les voyageurs de commerce. Ses remarques ont été reçues avec beaucoup d'enthousiasme par tous ceux qui étaient présents, et Mr R.L. Savage répondit aux remarques du Président en termes très appropriés.

Mr Walter Devlin, Président du Comité des Nominations présenta ensuite le rapport du Comité, qui suggère les personnes suivantes aux différentes charges de Président et Vice-Président, Secrétaire et Trésorier de l'Association.

M. P.L. Higgins, de Moncton, N.B.

Pour la Province de Québec :

M. Louis Adelstein, de Montréal.  
M. F.J. Argal, des Trois-Rivières.  
M. P. Leonard, de Québec.

Pour la Province d'Ontario :

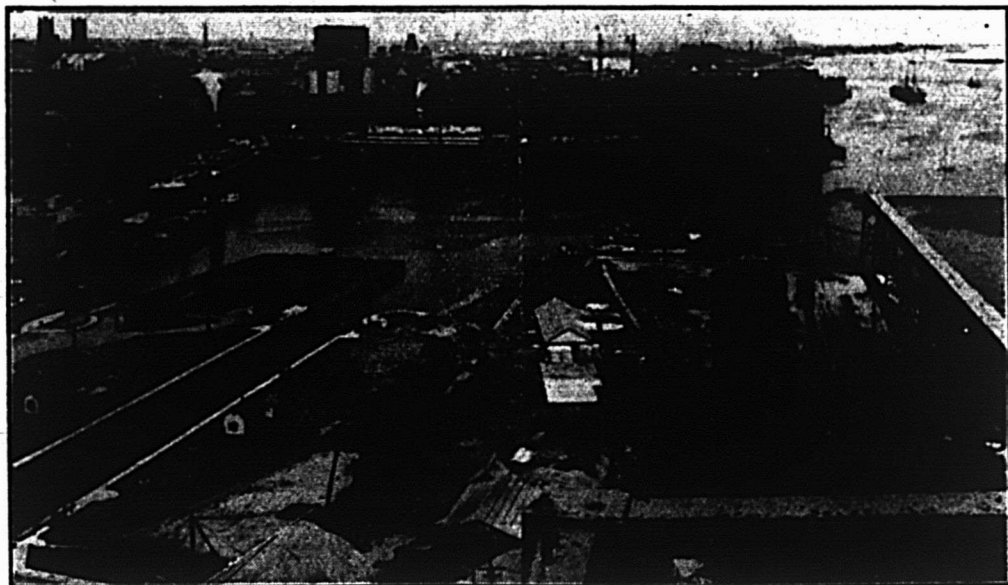
M. R.L. LeSueur, de Sarnia, Ont.  
M. Fobert, de Lindsay, Ont.  
M. Foley, de Bowmansville, Ont.

Pour le Manitoba :

M. John Affleck, de Winnipeg.  
M. R. Creelman, de Brandon.  
M. C.F. Rannard, de Winnipeg.

Pour la Saskatchewan et l'Alberta :

M. W. Marshall, de Moosejaw.  
M. J. Moreau, d'Edmonton.



Le Port  
de Montréal.

Ce rapport du Comité a été adopté à l'unanimité, et les officiers élus pour l'année courante sont—

Président: M. Geo. G. Gales, Montréal.  
Vice-Président pour la Prov. de Québec, M. C.-R. LaSalle.  
Vice-Président pour les Provinces Maritimes, M. H. W. Rising de St-Jean, N.B.  
Vice-Président pour la Province d'Ontario, M. E. A. Stephens, d'Ottawa, Ont.  
Vice-Président pour le Manitoba, M. Walter Devlin, de Winnipeg.  
Vice-Président pour la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Anglaise M. James Goodwin, de Vancouver.

Les Directeurs appelés à faire partie du Conseil sont:  
Pour les Provinces Maritimes:  
M. W. L. Trettle, de Halifax.  
M. C.E. Hughes, de Charlottetown, I.P.E.

M. W.M. Hood, de Calgary.

Pour la Colombie-Anglaise :

M. James Gordon, de Vancouver.  
M. H.C. Wilson, de Vancouver.  
M. James Maynard, de Victoria.

L'on procéda ensuite à l'installation des officiers et chacun remercia ses confrères pour l'honneur qui lui était fait en étant appelé à faire partie du Comité Exécutif.

Le choix de l'endroit de la prochaine Convention et de l'Exposition a été laissé entre les mains du Comité Exécutif, qui devra prendre une décision à ce sujet plus tard.

Le Comité chargé de négocier les termes d'affiliation avec l'Association des Marchands Détaillants du Canada, est composé de M. Geo. G. Gales, M. J.W. Jupp, M. Harold Blachford, M. E.A. Stephens et M. W.T. Fegan.



*Invictus*

# LA VOGUE DU BROGUE



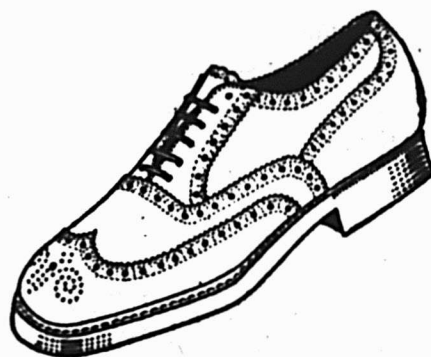
BROGUE POUR DAMES  
Longueurs AA à D

NOUS AVONS

**EN STOCK**

pour livraison immédiate,  
des oxfords Brogue pour  
hommes et pour dames en  
veau Russe et Tempête  
(Brun).

Egalement modèles pour  
hommes en grain écossais  
brun.



BROGUE POUR HOMMES  
Longueurs A à E.

Nous sommes heureux de signaler le succès remporté la semaine dernière par la Foire du Cuir et de la Chaussure et remercions particulièrement ceux qui nous ont fait l'honneur de visiter notre étalage ainsi que notre manufacture.

# Geo. A. Slater, Limited

MANUFACTURIERS

**Montréal**



# LE PRIX COURANT

## Journal Hebdomadaire

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

### EDITEURS

Compagnie de Publication des Marchands-Détailants  
du Canada, Limitée,

Téléphone: Main 8272

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 198 rue Notre-Dame Est.

ABONNEMENT { Canada . . . . . \$3.00  
Etats-Unis . . . . . \$3.50  
Union postale . . . . . \$4.00 }

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

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une  
année.

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

"LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887.

MONTREAL, vendredi 23 juillet 1920

Vol. XXXIII—No 30

### LA CONVENTION DES MARCHANDS DE CHAUSSURES, DU CANADA, ET L'EXPOSITION.

Nos lecteurs trouveront dans une autre partie de  
notre journal un rapport assez complet de ce qui s'est  
passé à la Convention des Marchands de Chaussures, du  
Canada, et à l'Exposition de Chaussures faites au Cana-  
da, qui a eu lieu au Coliseum la semaine dernière.

Monsieur Peter Doig et Monsieur Geo. Gales ont été  
les organisateurs de ces deux événements d'une impor-  
tance marquée pour le commerce de la chaussure.

Le programme des amusements était varié et rien  
n'avait été négligé pour rendre le séjour agréable à tous  
les visiteurs.

Les Manufacturiers qui ont pris part à l'Exposition  
et aux délibérations de la Convention ont aussi fait leur  
grande part pour assurer le succès de l'entreprise. Les  
voyageurs de commerce de la chaussure se sont dévoués  
comme toujours pour contribuer au succès de l'entre-  
prise. Partout nous les rencontrons joyeux et enthousiastes.  
Ils ont profiter de l'occasion pour se former en  
Association et nous donnerons un compte rendu de leur  
délibération dans notre prochain numéro.

Les détaillants de chaussures de Montréal, ont aussi  
fait leur grande part pour assurer le succès de l'entreprise.

Un grand nombre de marchands s'en sont occupés  
activement et plusieurs se sont dévoués d'une manière  
très particulière.

Nous ferons plaisir à tous en mentionnant particu-  
lièrement les noms de Messieurs C.-R. LaSalle, Louis  
Adelstein, Aimé DeMontigny, Emile Labelle et Thomas  
Dussault.

Chacun des articles du programme a été rempli au  
temps marqué et rien n'est arrivé qui ait troublé en quoi

que ce soit la bonne entente et l'harmonie entre les ma-  
nufacturiers, les marchands de gros, les détaillants et les  
voyageurs de commerce. Tous ont droit aux plus cha-  
leureuses félicitations.

### LA PROCHAINE CONVENTION

A l'une des dernières séances de la Convention des  
Marchands de Chaussures, une lettre a été lue du Maire  
de Québec, Monsieur Joseph Samson, et aussi une lettre  
de Monsieur Joseph Picard, Président de la Commission  
de l'Exposition Provinciale de Québec, invitant les manu-  
facturiers de chaussures à tenir leur Exposition à Qué-  
bec, l'an prochain, et les marchands de chaussures à y  
tenir leur Convention.

Nous croyons que la Ville de Québec peut offrir tous  
les avantages à une entreprise de ce genre. Nous con-  
naissons l'hospitalité proverbiale de nos amis de Québec,  
et le dévouement des organisations commerciales qui s'ef-  
forceraient certainement d'assurer le succès de ces deux évène-  
ments importants pour l'industrie de la chaussure.

Il nous semble qu'il vaudrait beaucoup mieux tenir  
cette Exposition à Québec, plutôt que de chercher à la  
tenir dans l'ouest où il serait pratiquement impossible à  
un grand nombre de manufacturiers d'y participer, de  
même que les voyageurs de commerce de l'est du Canada  
ne pourraient pas s'y rendre.

L'intérêt de l'industrie de la chaussure demande que  
cette manifestation se fasse au centre de la population  
et nous ne croyons pas que le temps soit arrivé où ce  
genre d'Exposition puisse être tenu au moins en dehors  
de la Province de Québec ou de la Province d'Ontario.

Nous secondons de tout coeur l'invitation qui a été  
faite par le Maire de Québec et par le Président de la  
Commission de l'Exposition.

La Meilleure  
Cigarette  
@ 15¢

"Le Succès du Jour"  
CIGARETTES  
MILLBANK

Elles  
rapportent  
de bons profits

## **La Deuxième Convention de l'Association Nationale des Détaillants de Chaussures du Canada ainsi que la Foire du Cuir et de la Chaussure feront époque dans l'Histoire de l'Industrie de la Chaussure au Canada.**

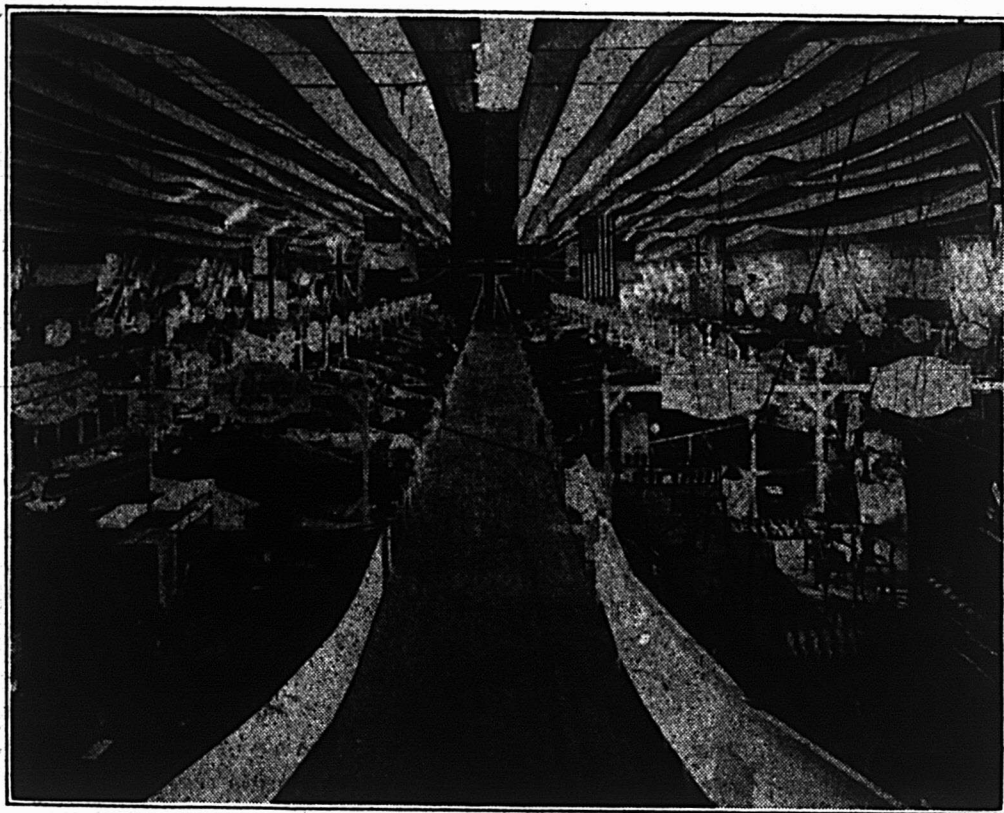
Le deuxième Convention annuelle de l'Association Nationale des détaillants de chaussures du Canada tenue la semaine dernière a obtenu un éclatant succès de même que la Foire du Cuir et de la Chaussure qui a eu lieu concurremment au Coliseum.

Montréal était l'endroit tout indiqué pour une exposition et une convention de la chaussure. Personne n'ignore que la Métropole est le centre de l'industrie de la chaussure en Canada et c'est pour cette raison qu'elle a été choisie comme siège social de l'Association des Manu-

Au point de vue de tous ceux qui sont intéressés dans la chaussure et les industries s'y rattachant, Montréal a donc de nombreux points d'attraction.

Le but de la foire de la Chaussure et du Cuir qui tendait à grouper sous un même toit tous les produits de l'industrie canadienne de la chaussure a été pleinement atteint et jamais occasion semblable n'a été offerte d'admirer une collection plus complète des produits d'une branche aussi active de notre industrie nationale.

Ce qui frappait l'attention dès l'entrée, c'est la su-



**Vue générale de l'Exposition.**

facturiers de Chaussures du Canada. Sa production de chaussures représente environ 50 pour cent de la production totale du Canada et elle possède un grand nombre des plus grandes et des plus importantes manufactures du pays. On peut ajouter que Montréal a également la plus vaste fabrique de chaussures en caoutchouc du Canada, la plus grande organisation de commerce de gros, la principale fabrique de formes et la plus vaste usine de machines pour chaussures. C'est également là qu'est située la plus grande tannerie de la province de Québec.

Une vitrine installée par l'association des Détaillants et dans laquelle chaque jour se faisaient des démonstrations sur la façon pratique et rationnelle de faire des étalages attrayants et profitables.

La Robson Leather Co. Limited, Oshawa, avait un stand bien aménagé contenant de nombreux échantillons de ses cuirs chromés disposés d'attrayante façon. Ses diverses marques étaient représentées et donnaient une idée exacte de l'importance de cette maison ainsi que de la qualité de ses produits.

Mr. Gordon E. Hubbell était en charge du stand No 3 où la Collis Leather Co. Limited de Aurora, Ont., exposait une collection de peaux de veau de couleur de la plus belle qualité pour la fabrication de chaussures fines.

Mr Fred F. Dufton réservait l'accueil le plus cordial au stand No 5 où étaient exposées les peaux de mouton de Clarke & Clarke Limited de Toronto.

La Bonner Leather Co., dont le stand était en charge de M. W. F. Clark présentait une collection complète de son chevreau "Royal" fait en Canada. La tannerie de cette maison située au No 1060 de la rue Notre-Dame ouest, à Montréal, se spécialise dans les chevreaux glacés, noirs et couleurs.

Une collection incomparable de cuir verni était exposée par la compagnie A. R. Clarke & Company, Limited, qui est le plus gros producteur de cuir verni de tout l'Empire britannique. Cette Maison dont le siège social est à Toronto a des succursales à Montréal et à Québec.

Le stand de la maison A. Davis & Son, Limited, de Kingston, Ontario, était sous la direction de M. Percy J. Milburn qui présentait aux visiteurs un magnifique échantillonnage de cuirs à dessus manufacturés par cette firme.

Mr E. J. Phillips représentait la maison C. Parsons & Son de Toronto et Omemec qui exposait au stand No 11 une collection complète de cuirs de flanc anglais en noir et couleurs, de box kip à grain mat, et de cuirs à semelles tannés au chêne.



Banquet à l'Hôtel Windsor.

Un des plus anciens établissements de tannage du Canada est celui de la compagnie "C. Galibert & Son Co." Cette maison est établie à Montréal en 1863 et sa tannerie a été en opération à la même place depuis cette époque. L'histoire de cette maison date du temps de Napoléon Bonaparte qui à Milhan, (France), en 1855, accorda à feu M. C. Galibert la première récompense pour la fabrication du veau ciré. Plusieurs autres récompenses ont été depuis lors décernées à cette maison, et la dernière en date a été une médaille d'or à l'Exposition de Paris en 1900. Cette maison est actuellement dirigée par MM. Emile Galibert et A. W. Bonner qui ont tous deux une longue expérience dans la fabrication de tous les genres de cuir. Leur usine de Montréal emploie environ 125 ouvriers à la préparation des cuirs et veaux français de haute qualité en noir et en couleurs.

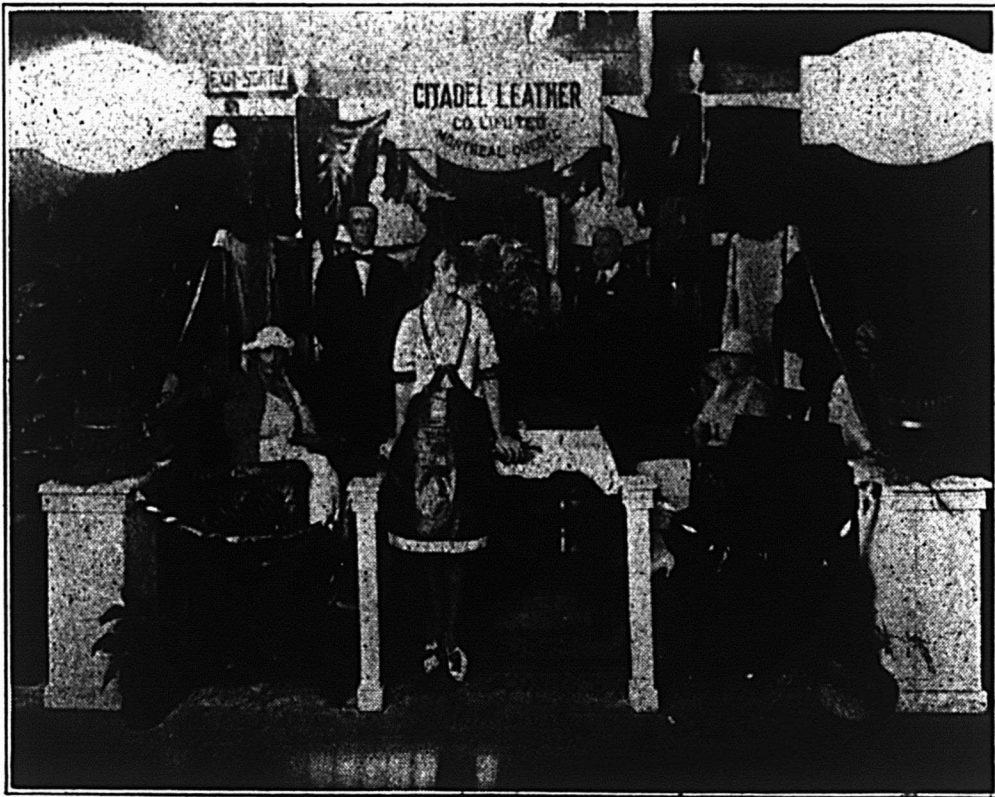
Les cuirs de veau de toutes couleurs manufacturés par H. B. Johnston & Co. de Toronto étaient présentés par M. J. H. Goyer qui était en charge du stand No 12.

Une belle collection de cuirs était exposée au stand de la "Barrie Tanning Co Limited", de Barrie, Ontario.

La maison Duclos & Payan, les manufacturiers bien connus du contrefort réputé D & P occupait l'emplacement des deux stands 15 et 16 dont le fond était garni d'un cadre rempli de contreforts de leur fabrication. Tout autour de ces stands on pouvait admirer un superbe assortiment des plus beaux cuirs à dessus et à semelles sortant de la tannerie de cette maison à St-Hyacinthe. La maison Duclos et Payan qui a son bureau de vente et son entrepôt au 224 de la rue Lemoine, à Montréal, a distribué, au cours de l'Exposition, de nombreux cadeaux aux visiteurs.



# “13”



**Le Stand de la Citadel Leather Co., Ltd.**

Le numéro chanceux est celui qu'avait choisi la "Citadel Leather Co., Limited" pour son Stand à l'Exposition. L'idée était heureuse, car personne ne pouvait oublier ce chiffre fatidique. L'aménagement du Stand était d'ailleurs de toute beauté comme peut en donner une faible idée la vignette ci-dessus. Inutile de rappeler que cette compagnie s'est spécialisée dans la fabrication du chevreau et que la marque "Citadel" est universellement reconnue comme la première dans sa ligne. Cette compagnie a ses bureaux et entrepôts au No 566 de la rue St-Valier à Qué-

bec et au No 218 de la rue Notre-Dame ouest à Montréal. Son étalage artistiquement arrangé avec des peaux alternativement blanches et vertes comprenait une collection complète de chevreaux de toutes pesanteurs, de toutes qualités et de toutes couleurs. Une charmante artiste revêtue d'un costume fait entièrement en peau verte et blanche n'a cessé de circuler dans le hall en distribuant des souvenirs aux visiteurs et n'a pas été un des moindres attraits de l'Exposition.

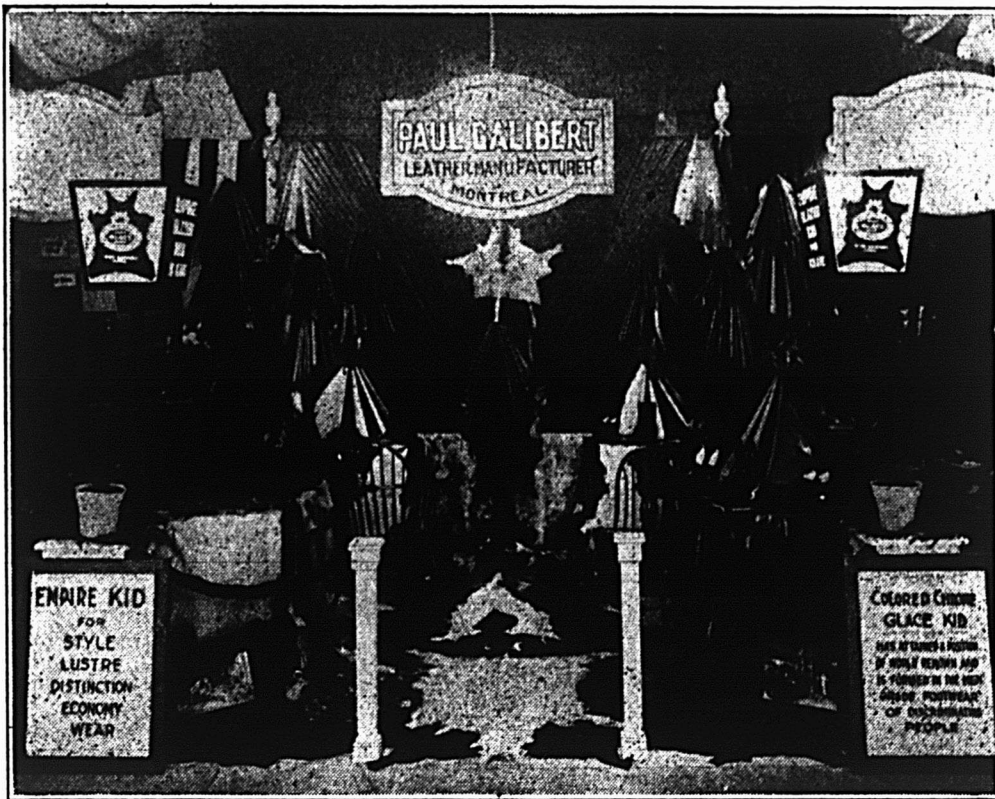


La plus grande tannerie du Canada pour le chevreau glacé est sans contredit celle de Paul Galibert qui manufacture le chevreau Empire dont la haute qualité a depuis longtemps établi la réputation.

Le nom de Galibert est associé depuis plus d'un siècle à l'industrie de la tannerie. M. Calixte Galibert, père de M. Paul Galibert, est en effet venu s'installer en Canada

d'exportation mais aussi d'importantes affaires pour la consommation locale.

Son installation à l'exposition de la chaussure était sans contredit l'une des plus attrayantes. Les décorations étaient très artistiques et de bon goût. Le grand nombre de marchands et de manufacturiers qui ont visité cet exhibit n'ont pas tarri d'éloges. M. Paul Galibert est venu



Le stand de M. Paul Galibert.

en 1863 après avoir été intéressé dans la tannerie en France pendant une cinquantaine d'années.

En dehors du chevreau glacé dont elle fait une spécialité, la maison Paul Galibert manufacture également le cuir de veau et de mouton pour la chaussure ou la ganterie. Cette maison reçoit des peaux de toutes les parties du monde et son usine située rue Wellington à Montréal, est bien aménagée non seulement pour faire un gros trafic

rendre une courte visite à l'Exposition et nous serions heureux de connaître son impression, car il avait un souvenir qui voulait en dire beaucoup.

Ses deux fils M. Paul Galibert, fils, et M. Casimir Galibert se sont dépensés sans relâche pour faire les honneurs de la maison et recevoir leurs nombreux amis et clients, ce qui a été très apprécié.

Le stand de la "John R. Evans Leather Co. Ltd" était sous la direction de A. E. Perry.

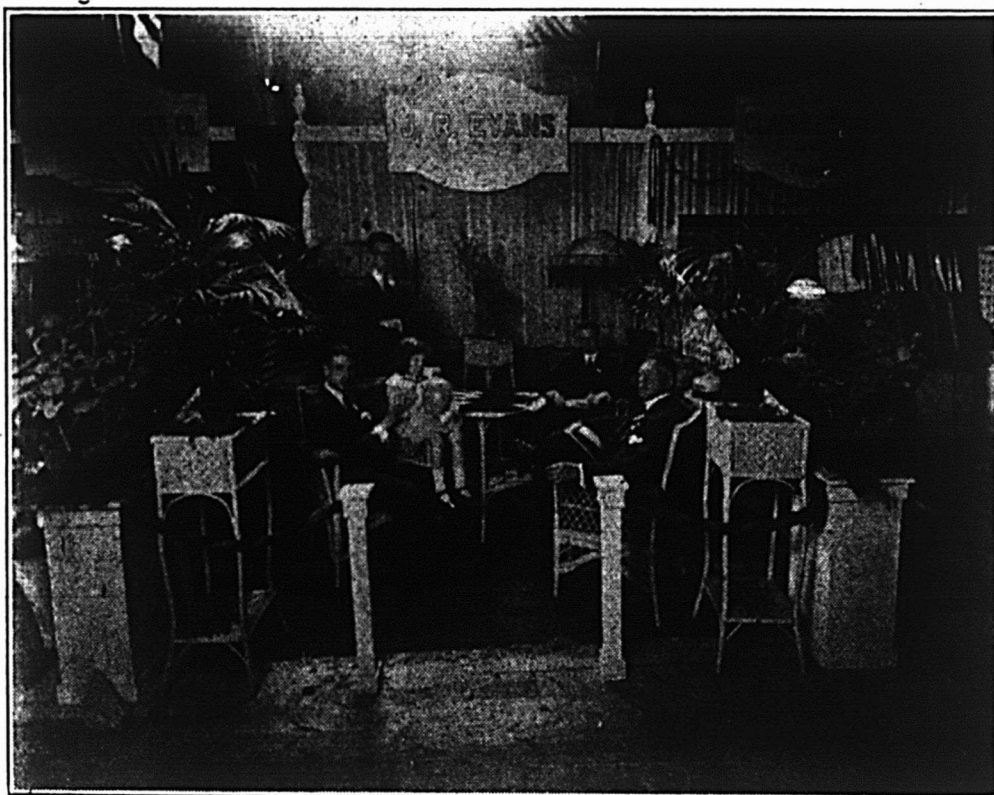
Cette compagnie qui a son magasin et ses bureaux au No. 214 de la rue Lemoine, possède à la Côte St-Paul une usine moderne des mieux aménagées pour la fabrication du chevreau de haute qualité. La tannerie située sur la rive nord du canal Lachine vaut la peine d'être visitée. C'est une usine considérable mesurant 390 X 270 pieds et comprenant trois bâtiments à deux étages qui sont des modèles de perfection tant comme construction que comme équipement. Chacun de ces bâtiments a une destination spéciale, le premier est consacré à la manutention de la matière brute. Le second comporte la tan-

ployé aujourd'hui par la plupart de nos meilleurs manufacturiers de chaussures.

Les relations mondiales de la compagnie John R. Evans Leather Company Ltd lui ont toujours permis de assurer un grand approvisionnement acheté dans de bonnes conditions.

Des entrepôts de vaste dimension permettent également une sélection soigneuse des peaux qui sont assorties par des experts de façon à maintenir la qualité du chevreau Evans.

Toute l'installation de la tannerie du chevreau Evans à Montréal a été faite avec le seul but de produire le



Stand de la "John R. Evans Co., Limited".

nerie proprement dite tandis que le troisième est réservé à l'atelier de finissage. La machinerie est du tout dernier modèle et entièrement mue par l'électricité.

La tannerie de la John R. Evans Leather Co Ltd a été mise en opération au début de cette année. Elle est munie des machines et appareils des plus modernes pour la préparation du chevreau dont cette compagnie s'est faite une spécialité. Le produit est manufacturé par des ouvriers experts sous la conduite d'un personnel dirigeant possédant l'expérience d'une génération dans la production d'une qualité de chevreau qui ne peut être surpassé.

Les détaillants qui ont visité l'Exposition du Cuir et de la Chaussure n'ont pu manquer d'être grandement intéressés par les échantillons de ce chevreau qui est em-

meilleur chevreau de la façon la plus pratique et la plus sûre.

Rien n'a été négligé de ce qui peut être exigé pour faire de cet établissement une tannerie des plus modernes. Mécaniquement, le chevreau Evans ne peut pas vous décevoir.

Les chambres de séchage et l'atelier de teinture forment une partie importante de la tannerie.

D'ailleurs aucun détail n'est considéré par la maison Evans comme sans importance dans la production du bon chevreau. Des méthodes soigneuses et bien arrêtées donnent toujours des résultats uniformément bons.

Le chevreau Evans est reconnu pour son fini et sa solidité.

Au Stand No. 57 la Williams Shoe Limited de Brampton, Ontario, était avantageusement représentée par son actif directeur gérant, M. G.-W. McFarland assisté de M. O.-H. Hymmen, agent général des ventes pour la province de Québec et de MM. T.-G. Lenner, Ernest Morel et Ernest Vinet, tous trois voyageurs de la maison.

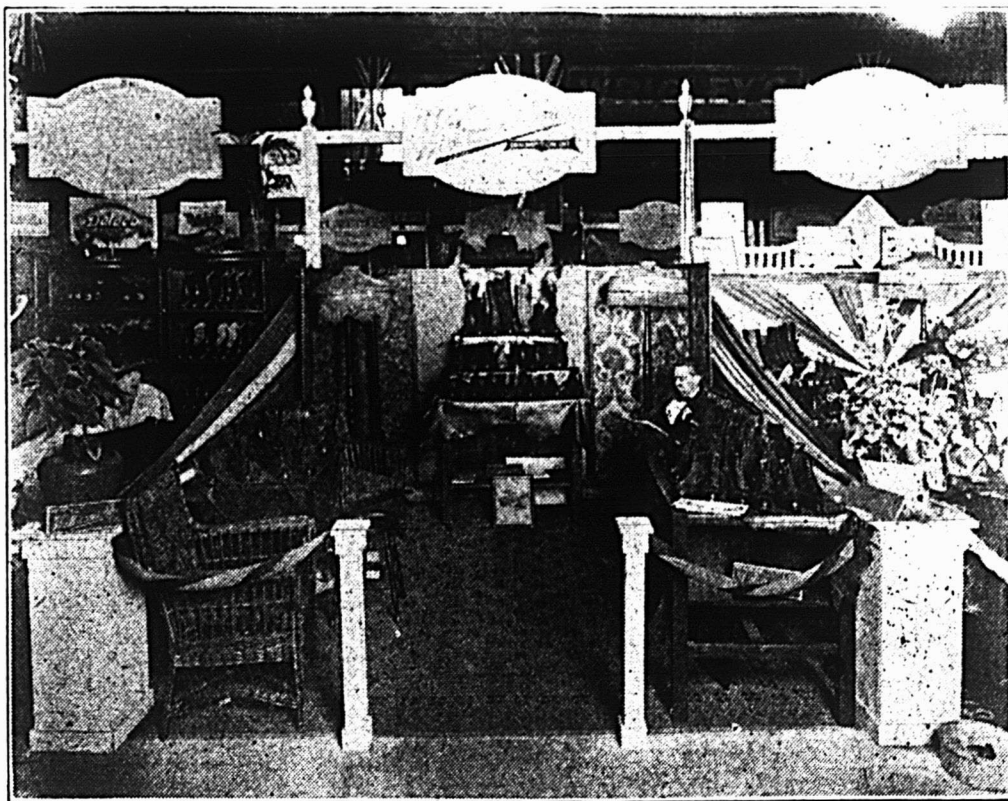
L'exhibit comportait un échantillonnage complet des produits de cette fabrique réputée qui manufacture d'une façon générale toutes sortes de chaussures de ligne courante, ordinaires et moyennement fines.

Une des spécialités de cette maison consiste dans les

rentes lignes qui étaient exposées ainsi qu'un bon souvenir du chaleureux accueil qu'ils y ont reçu.

Les représentants de la Williams Shoe Limited ont d'ailleurs été enchantés de cette semaine d'exposition qui leur a procuré l'occasion de revoir leurs anciens clients et de nouer de nouvelles relations avec des commerçants susceptibles de s'intéresser à leurs lignes de réelle valeur.

Il n'y a aucun doute que cette semaine passée dans la Métropole aura les résultats les plus heureux tant pour la manufacture que pour les détaillants qui se sont mis en rapport avec elle.



Le Stand de la Williams Shoe Co., Ltd.

chaussures de chasse et de fatigue pour lesquelles elle a su se créer depuis longtemps une réputation des plus enviées.

La Williams Shoe Limited fabrique également les chaussures fortes de montagne pour filles et garçons ainsi que la chaussure Williams Young Canadian toute en cuir solide pour la jeunesse des deux sexes.

Les nombreux visiteurs qu'a accueillis ce stand ont certainement emporté une excellente impression des diffé-

M. G.-W. McFarland malgré ses nombreuses occupations, trouve le temps de s'occuper des affaires de l'Association des Manufacturiers Canadiens.

Il est président de la section des Manufacturiers de chaussures pour la province d'Ontario.

M. G.-W. McFarland a donné dans le cours de la semaine une conférence aux délégués de la Convention. Nous en avons rapporté quelques parties dans une autre colonne de notre journal. M. McFarland parle avec enthousiasme et conviction.



La Convention de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures etc, etc, devait être une entreprise colossale. Elle a eu lieu et le succès en fut brillant. Tous (membres des industries soeurs) devfont être fiers d'y avoir participé.

Dans cette foire les gens viennent pour s'exercer aux combats, d'autres pour négocier, d'autres simplement pour regarder, ainsi, dans la vie, les uns naissent esclaves de la gloire, les autres de l'ambition, et les autres ne cherchent simplement qu'à connaître la vérité. Il en fut ainsi



Le Stand de la maison Kenworthy Bros. of Canada, Limited.

Hommage à l'organisation et nos chaleureuses félicitations à tous les membres des divers comités.

"La Foire":—Assemblée considérable et publique qui se tient en temps et lieu désignés d'avance, où tous les marchands peuvent étaler et vendre des objets de leur commerce.

plus d'un représentant de nos grandes maisons de l'Ouest, de l'Ontario, du Québec et d'avantage de chez nous, du grand Montréal pour cause. Kendex—Aussi avons-nous fait bon accueil à ces Messieurs. D'ailleurs nos succès chez Messieurs les Manufacturiers nous faisaient la chose agréable et facile.



Le stand de la compagnie L. H. Packard & Co. Limited a retenu l'attention des nombreux visiteurs de l'Exposition du Cuir et de la Chaussure. Rien d'étonnant à cela si l'on songe que ce stand offrait d'attrait à une charmante jeune femme qui trônait au milieu des différents produits de cette maison.

Malgré les nombreux visiteurs qui s'arrêtaient pour l'admirer cette gracieuse personne restait impassible et recevait sans sourciller les compliments les plus flatteurs.

Madame, 569 Avenue Mont-Royal, qui détenait le ticket No. 303. Le nom donné au modèle était "Constance".

Nul doute qu'il faille voir dans ce nom une allusion à la fidélité de la clientèle de la maison Packard qui a toujours fait tout son possible pour donner pleine et entière satisfaction et qui a su ainsi se créer une réputation parmi les marchands détaillants de tout le Canada.

La maison Packard, en outre de ses articles d'accès-



Stand de L. H. Packard & Co., Limited.

Rien d'étonnant à cela, car elle était en cire...! N'empêche que la grâce féminine a obtenu là un nouveau succès et que cette superbe figurine a attiré chaque jour la foule au stand de la Compagnie Packard où se trouvaient réunis des échantillons de pantoufles, guêtres, cirages et tous accessoires pour la fabrication de chaussures portant la marque bien connue de Packard.

Un concours avait été organisé par la maison Packard pour deviner le nom de la "Dame de chez Packard". La gagnante de ce concours a été Mademoiselle Lucille Nor-

soire pour la fabrication de la chaussure, est agent vendeur pour la marque "Globe Pillow Welt" pour demoiselles, fillettes, enfants et bébés. C'est une véritable trépointe Goodyear à coussin. Le soin apporté à sa fabrication lui assure une superbe apparence, un meilleur ajustement et un plus grand confort, parce que le coussin est construit à même de façon à en faire partie intégrante.

Cette chaussure a une vogue de plus en plus croissante due à ses qualités de façon, d'élégance et de solidité.

La STAR SHOE CO. LIMITEE, dont l'établissement situé au coin des rues Aird et Girouard, Maison-neuve, est une des plus modernes du pays, avait son Exhibit au Stand No. 94.

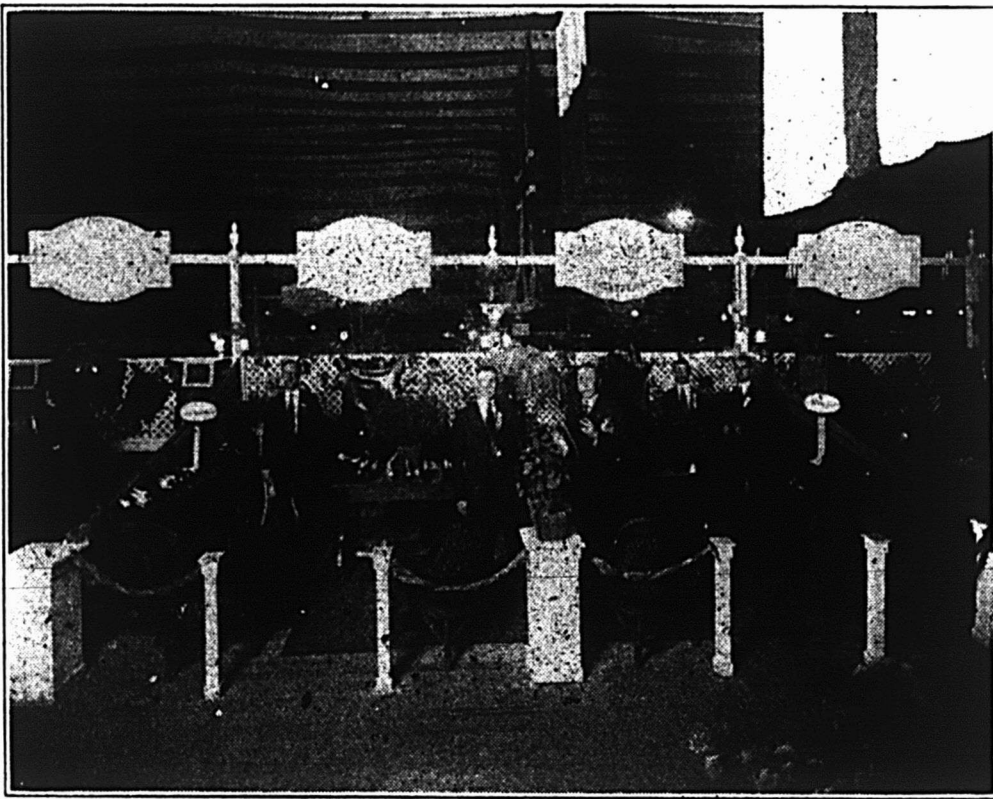
Cette maison fondée en 1908 a actuellement comme président M. J. I. Chouinard, si bien connu dans toute l'industrie de la Chaussure pour ses nombreux intérêts et les succès remarquables qu'il a toujours su remporter partout où il s'intéresse.

Le Secrétaire Trésorier de la Compagnie, M. Alphonse Gauthier, dont l'enthousiasme contagieux, et l'énergie

ménagé leurs éloges aux officiers et représentants de la maison.

A part les nombreuses lignes de chaussures d'enfants exhibées par cette Compagnie, l'attention des acheteurs était surtout attirée par une ligne nouvelle de Chaussures pour fillettes et enfants, faites au procédé "Trépointe" Goodyear et dont l'apparence générale et la solidité sont le secret de leur popularité.

La STAR SHOE compte faire de cette ligne de Chaussure la plus populaire et la mieux connue du "Canada", par la qualité de matériel qui entre dans sa con-



Le joli exhibit de la Star Shoe Co., Ltd, et de la Regina Shoe Co., Ltd.

intense lui assurent le succès dans les entreprises les plus difficiles est le lieutenant de M. J. I. Chouinard à la Star Shoe Co. Ltée et en dirige les opérations comme directeur gérant.

Associés à Messieurs Chouinard et Gauthier, dans cette maison sont aussi MM. J.-A. Gratton, entrepreneur bien connu, et M. H.-F. Lauzon, Imprimeur.

Sous cette habile direction et secondée par un personnel dont la compétence en matière de Confection de Chaussures est reconnue par tout le pays, la STAR SHOE pouvait s'attendre à remporter un succès et les nombreux acheteurs et visiteurs de l'Exposition n'ont pas

fection, et le soin minutieux de chacun des détails qui pourra ajouter à son fini et son apparence. Beaucoup de visiteurs ont aussi remarqué les lignes de chaussures McKay pour femmes dont la coupe élégante et le fini irrécusable attireraient les yeux des connaisseurs.

Le Stand était magnifiquement décoré et avec sa voisine la REGINA SHOE Co. Ltée, était une des étoiles de l'Exposition de la Chaussure.

Les souvenirs appropriés distribués à la foule faisaient de ces deux Stands l'endroit populaire par excellence de la Foire.

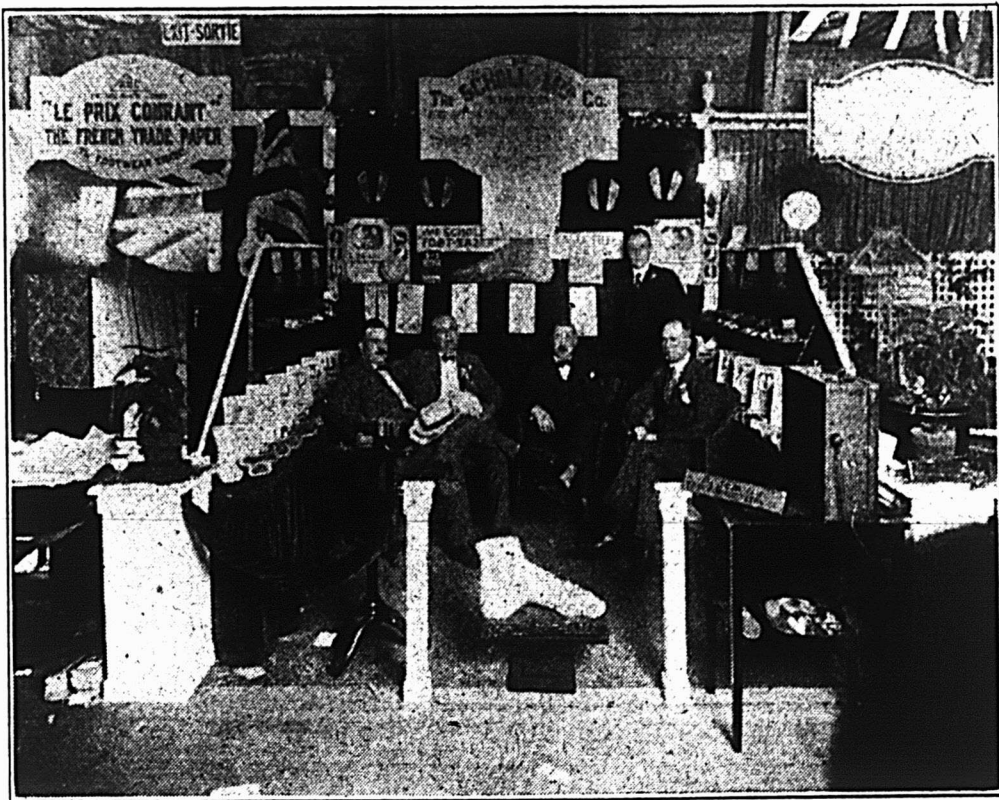
Les appareils orthopédiques du Docteur Scholl ont suscité un intérêt sans précédent à la Foire du Cuir et de la Chaussure où la "Scholl Manufacturing Co. Limited" avait aménagé un stand des plus intéressants comportant un étalage varié des divers appareils et préparations du Docteur Scholl pour le soulagement de presque toutes les maladies et déformations du pied. Le "Foot Eazer", le support d'arche, le redresseur pour oignons, etc., y avaient une place prépondérante.

L'attrait spécial de cet exhibit consistait dans la projection de trois grands films éducationnels que cette compagnie a fait établir à grands frais et qui représentent de nombreux exemples de maladies et déformations du pied, telles que pieds plats, oignons, cors, durillons, cal-

Ces cours, dont les frais sont supportés entièrement par la Scholl Manufacturing Co. Limited, sont absolument gratuits et devraient être suivis par tous les détaillants ou par leurs commis, qui ont le plus grand intérêt à connaître les appareils du Docteur Scholl qu'ils ont en vente, leur but pratique et leur application, afin de pouvoir les offrir en toute connaissance de cause.

Pour suivre ces cours, il suffit d'en adresser la demande écrite au siège de la compagnie à Toronto ou à l'un de ses représentants.

La Scholl Manufacturing Company Limited a son usine et son siège social au No 112 Est de la rue Adélaïde à Toronto. Elle possède également des manufactures à Chicago, et à Londres, Angleterre, ainsi que des



Stand de la Scholl Manufacturing Company, Limited

localités sur la plante du pied, talons sensibles, etc, etc... Les causes diverses de ces troubles du pied y sont clairement exposées, et ces films après avoir montré la faiblesse qui en résulte indiquent les moyens à employer pour obtenir le soulagement et la guérison définitive de tous ces inconvénients graves.

Le personnel enseignant de la Scholl Mfg Company Limited parcourt actuellement les différents grands centres pour montrer ces films aux détaillants et leur donner en même temps un cours d'entraînement de "practipédie" qui permet à tout détaillant ou à tout commis d'avoir une connaissance complète de la branche, le mettant à même de donner des conseils pratiques à la clientèle qui souffre des pieds.

bureaux de vente et de distribution à New-York, Paris, La Havane, Melbourne, Buenos Aires, Stockholm et Cape Town.

Cette maison est la seule qui a eu la bonne fortune de faire prendre une photographie au moment où M. Geo. C. Gales, le président de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures, M. Peter Doig, le gérant général de l'Exposition, M. R. L. Savage, le vice-président de l'Association des voyageurs de commerce et M. J. A. Beaudry, Président du Prix Courant étaient à causer ensemble dans son stand.

Ce stand était en charge de MM. Peschon et Kimbel qui ont réservé le meilleur accueil aux visiteurs.



Lorsque vous avez besoin de renouveler ou de compléter votre stock, ne manquez pas de voir la maison Alf. Lambert Inc., maison canadienne par excellence où vous trouverez toujours en magasin un grand assortiment de chaussures de toutes sortes: Goodyear, McKay, Standard Screw et Chevillée's pour hommes, garçons, youths, femmes, filles et enfants, ainsi que les claques et Fleet Foot livrables sur demande. Les prix vous surprendront.

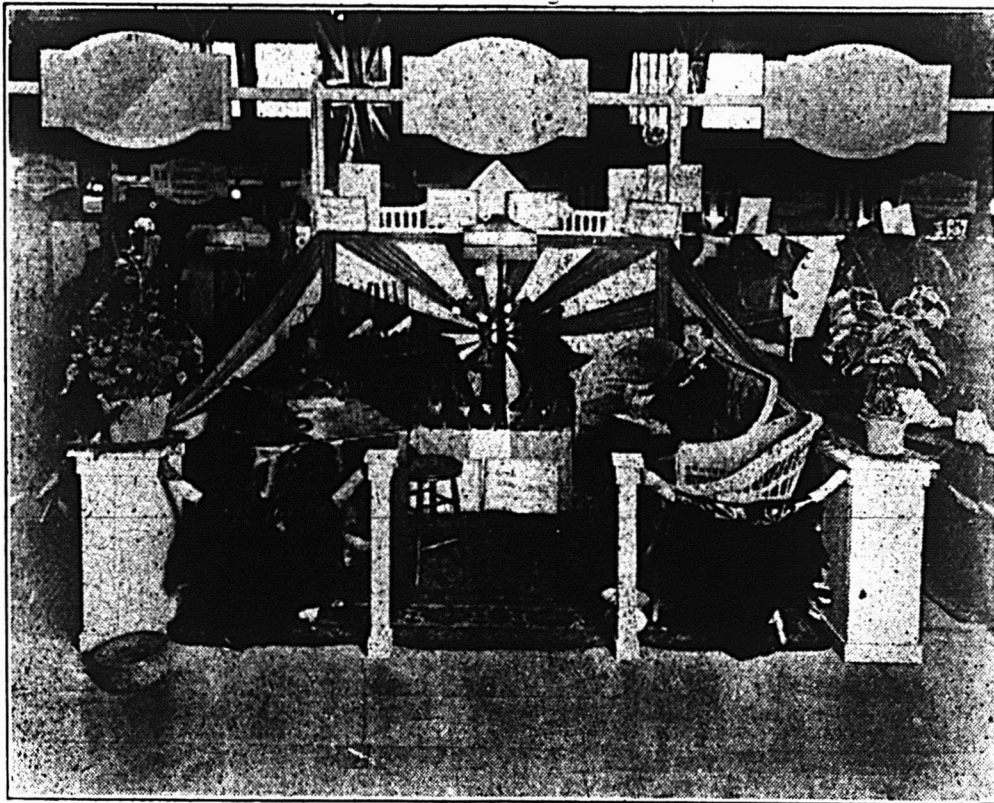
Comme nous le fait remarquer avec juste raison, M. J.-A. Boivin qui était en charge du stand avec M. Paul Lambert fils, le stand de cette maison était un des rares de l'Exposition qui eût son enseigne dans les deux langues. Nous pouvons nous flatter, ajoute M. Boivin, de produire la meilleure chaussure dans son genre, une chaussure tout

de tous les fabricants a permis d'établir de nouveaux rapports de camaraderie entre divers concurrents et de rendre plus étroites d'anciennes relations.

La maison Alfred Lambert Inc., qui a son usine de tannage à Acton Vale, est seule propriétaire et distributeur de la célèbre marque de chaussures "Acton".

Les représentants ci-dessous seront toujours heureux de vous rencontrer.

J.-A. Marcoux  
J.-J.-W. Martin  
J.-W. Marchand  
J.-H. Vincent  
J.-F. Paradis



Stand de la maison Alfred Lambert Inc.

de cuir, fabriquée d'un bout à l'autre par nos propres moyens, car nous possédons notre tannerie et manufacturons nos chaussures avec le cuir sortant de nos usines. Notre affirmation est reconnue d'ailleurs par les nombreux témoignages de sympathie qui nous sont journellement exprimés sur nos produits.

La devise adoptée par notre maison symbolise bien notre ligne de conduite. Quoi de plus beau en effet que cette phrase: "A la qualité et au style nous joignons la courtoisie et le service".

Ceci était l'expression exacte de la vérité, que peut-on demander de mieux?

Cette foire qui a permis la réunion sous un seul toit

G.-A. Drouin  
J.-A. Jacques  
A.-L. Brunelle  
J. Guillemette  
J.-E. Lemay  
C. Hoffman  
A. Lapointe  
A.-V. Rowan

Cette maison a ses salles d'échantillons et entrepôts aux numéros 14 et 16 rue Notre-Dame Ouest.

Fabriques et tanneries à Acton Vale, P.Q.



Monsieur Bertrand, gérant des ventes de la maison Daoust, Lalonde & Co., Ltd, faisait les honneurs du stand 56 assisté de MM. Louis et Armand Daoust.

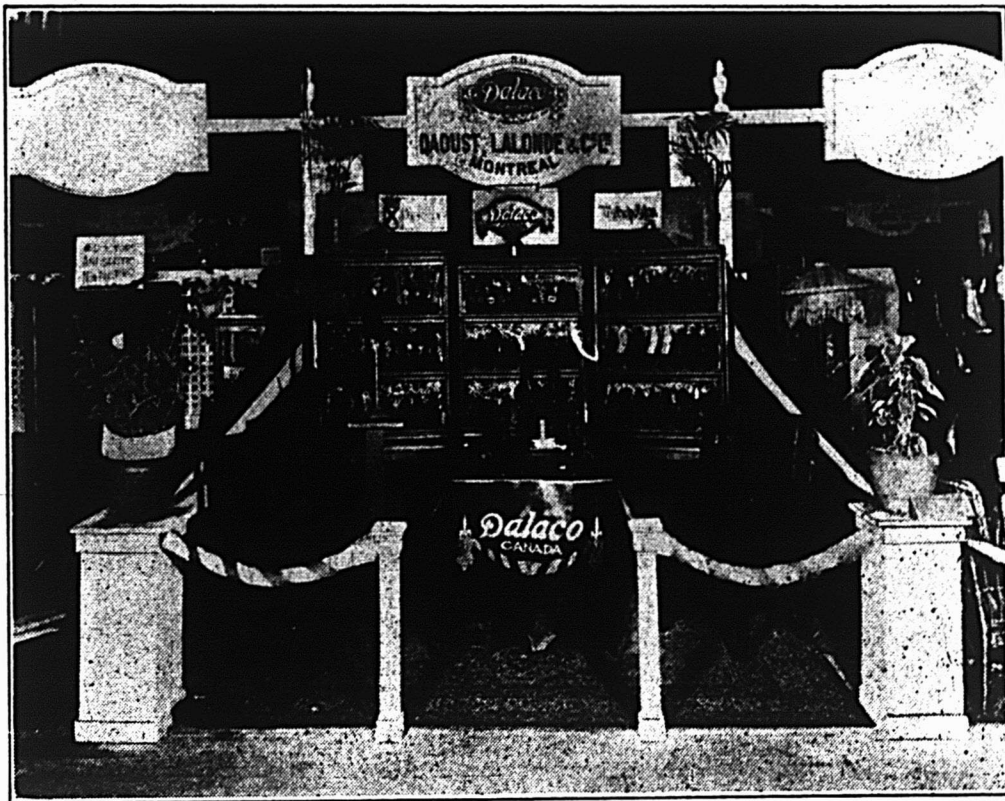
On trouvait à ce stand une collection complète des produits de cette maison comprenant les trois marques bien connues de Dalaco, trépointes et McKays pour hommes et dames. Patricia, turns pour dames et Metropolitan, trépointes et McKays pour hommes et dames.

La Compagnie Daoust Lalonde & Co. Ltd, dont M. Joseph Daoust est le président et directeur général, M.C. Lalonde le vice-président et M. Louis Daoust l'as-

Montréal. Le bureau central de la compagnie se trouve également dans la bâtisse du Square Victoria.

Le personnel des deux fabriques compte environ 300 ouvriers et il y a une cinquantaine d'autres employés comprenant les voyageurs qui distribuent les produits de la maison aux détaillants dans toute l'étendue du Canada.

Une curiosité de ce stand qui a excité un intérêt tout particulier était l'exposition de plusieurs types de chaussures anciennes dont l'une entre autres remontant à plus d'un siècle présentait un aspect qui naturellement nous semblait un peu bizarre. La découverte de ces specimens



Le Stand de Daoust, Lalonde & Co, Limitée.

stant du directeur général, dirige deux fabriques, l'une au Square Victoria et l'autre rue St Alexandre. La production totale actuelle est de 2,000 paires de chaussures par jour, ce qui correspond environ à 80 pour cent de la capacité totale de ces deux établissements. La production se répartit comme suit: Trépointes Goodyear pour hommes, 600 paires par jour; McKays et turns pour dames, 600 paires; chaussures de fatigue pour travailleurs, 800 paires. Les trépointes pour hommes et dames sont fabriquées à l'usine de la rue St Alexandre, tandis que les chaussures lourdes, de qualité meilleur marché sont produites à l'établissement du Square Victoria à

antiques véritables pièces de musée, est due aux patientes recherches de M. Bertrand.

Mr Joseph Daoust, le président de cette compagnie agissait comme président du comité des finances de l'exposition. Son discours sur la situation du marché du cuir et celui de la chaussure a fait le tour du pays et a été publié aussi aux Etats-Unis. Chacun avait encore frais à la mémoire le discours que M. Daoust avait fait à Toronto l'an dernier sur le même sujet. Nous invitons nos lecteurs à lire une partie de son discours dans une autre partie de notre journal.

### FOOTWEAR IN CANADA

Ce journal de commerce publié en anglais a largement contribué à assurer le succès de cette convention. Son stand était bien décoré et il n'a cessé de donner à chacun les informations dont il avait besoin.

M. Hugh C. MacLean le propriétaire, son fils, M. Young le gérant général à Toronto ainsi que M. J. W. Day, M. H. Davenish, M. Thompson, Melle Gross ont passé une partie de leur temps à l'Exposition.

La maison Dupont & Frère occupe une fabrique moderne splendidement aménagée à Maisonneuve où elle manufacture des trépointes moyennes et des McKays. Soixante-quinze pour cent de sa production comportent des trépointes pour dames, garçons et adolescents. Cette maison a grandi avec l'industrie de la chaussure à Montréal et s'est toujours tenue à la hauteur des derniers perfectionnements en fait de méthodes de fabrication et de machinerie. Fondée en 1892 et située à l'origine sur la rue Champlain, cette fabrique produisait alors environ 1000 paires de McKays pour dames. En 1900 à l'époque où Maisonneuve commença à se développer comme centre de l'industrie de la chaussure; la maison Dupont & Frère transporta son usine dans cette localité, où elle est encore aujourd'hui.

Il y a huit ans, en 1912, la maison a fait un nouveau pas en avant, en installant le système de fabrication de la trépointe Goodyear.

La maison était au début contrôlée par MM. Napoléon Dupont et A.-L. Dupont qui étaient en société, mais en 1913 M. Napoléon Dupont se retira des affaires et M. A.-L. Dupont est resté depuis le seul propriétaire.

La Rena Footwear Company, sur la rue Ernest et la Troisième Avenue est une autre fabrique faisant partie des établissements modernes et bien équipés de Maisonneuve. Elle a été établie en 1913, mais commença à travailler sur la rue Beauvais. Ce n'est que récemment qu'elle est déménagée dans le local qu'elle occupe actuellement. La production depuis sa création est passée de 300 à 1000 paires par jour. Les lignes qu'elle fabrique sont les McKays medium en cuirs classiques pour dames, demoiselles et enfants. Cette maison distribue ses produits aux détaillants et aux marchands de gros, et elle a six voyageurs sur la route.

La fabrique actuelle est un bâtiment à 4 étages de 65 X 110 pieds. Cette compagnie possède également une salle d'échantillons permanente au No 153 de la rue Peel. M. A. Dussault est le président de la compagnie et M. Cyr en est le gérant général. M. Cyr est dans le commerce de chaussures depuis seize ans et est depuis six ans avec la Rena Footwear Company. Il était autrefois à la Regina Shoe Company et s'occupa ensuite pendant cinq ans du commerce de cuir. Avant son entrée à la Rena Footwear Company, il a été pendant quatre ans à l'emploi de la O. B. Shoe Company, à Drummondville, Province de Québec.

Une des plus petites, mais non une des moins importantes fabriques de chaussures de Montréal est celle de Gagnon, Lachapelle et Hébert, sur la rue Kent. Cette maison fut établie en 1912 sous le nom de Gagnon, Lachapelle & Co., mais en 1916 M. W. Hébert fut nommé gérant général et le nom fut changé en celui de Gagnon, Lachapelle & Hébert.

La production originale était de 1500 paires par semaine, mais elle a graduellement augmenté jusqu'à atteindre aujourd'hui 9,000 paires. Pour augmenter la capacité de leur usine, une aile nouvelle vient d'être ajoutée ce qui permettra d'accroître la production dans de grandes proportions. Cette maison qui a un capital de \$100,000. fait un chiffre d'affaires annuel de \$750,000. Elle emploie actuellement environ 175 personnes; mais lorsque la nouvelle aile sera terminée, ce nombre sera considérablement augmenté.

Cette maison s'occupe de la fabrication de chaussures en canevas blanc pour dames et enfants ainsi que de chaussures en cuir McKay de toutes qualités pour dames.

M. Gagnon s'occupe des achats de cuir, M. Lachapelle achète les fournitures et M. Hébert est le gérant du bureau et des ventes.

Il y a environ 16 ans qu'a eu lieu la fondation de la Eagle Shoe Company. Depuis lors l'établissement a progressé par sauts et par bonds pour arriver à occuper la place enviable qu'elle tient aujourd'hui dans l'industrie de la chaussure. M. Oscar Brunet assisté de M. E.-A. Marchildon et M. A.-P. Cimon fonda cette maison qui commença ses opérations sur la rue Providence, à Montréal. En 1914 la compagnie fut incorporée. M. Cimon en fait plus partie, mais M. Marchildon est toujours associé de la maison et est bien connu sur la route.

Le local de la rue Providence ayant été détruit par l'incendie il y a quelques années, la compagnie transporta son usine sur la rue Beaudry. Deux étages furent successivement ajoutés à cet édifice, et l'année dernière fut jugé nécessaire de construire une grande aile nouvelle de 4 étages sur un terrain de 45 X 100 pieds s'étendant jusqu'à la rue Visitation. Le vieux bâtiment qui est relié à l'aile nouvelle par des portes à l'épreuve du feu, sert maintenant d'entrepôt et les principales opérations de la manufacture se font dans la nouvelle construction.

La compagnie fabrique deux marques de trépointes Goodyear pour hommes et dames la "Eagle" et la Frank W. Slater "Strider" qui sont distribuées au commerce de détail d'un océan à l'autre par huit voyageurs.

C'est à M. Oscar Brunet, l'âme dirigeante de l'entreprise, que le succès de la maison est dû en grande partie. Si étrange que cela puisse paraître, M. Brunet n'avait que peu de connaissance pratique dans l'industrie de la chaussure, avant de fonder la Eagle Shoe Company. Enfant, il aidait son père qui travaillait dans la carrosserie, et ensuite il travailla dans un magasin général jusqu'au moment où il fonda l'entreprise dont il est aujourd'hui le chef.

## SHOE AND LEATHER JOURNAL

Le Shoe and Leather Journal avait son stand à l'entrée du Coliseum. M. James Acton, le propriétaire et ses deux fils Clarke et Clarence, ainsi que M. Uttley ont offert tout leur concours au succès de la convention et de l'Exposition. L'on se rappelle que M. James Acton a été celui qui a pris l'initiative l'an dernier à la formation de l'Association Nationale des Marchands de Chaussures. M. James Acton est une des personnalités les plus importantes dans l'industrie de la chaussure, il est très connu et grandement apprécié.

La maison Aird & Son, qui fabrique les McKays et Evans pour dames, demoiselles et enfants, est une maison qui parti d'un début des plus modestes est arrivée au premier rang de l'industrie de la chaussure au Canada. Cet établissement est aujourd'hui la propriété de M. Narcisse Gagnon, qui en a acquis le contrôle en 1899, alors que cette maison dirigeait une petite usine sur la rue St-Timothée. Le succès couronna cette entreprise et les affaires augmentèrent dans une telle proportion qu'il fut jugé nécessaire de construire une plus grande usine sur la même rue. Dès 1912 un nouvel agrandissement fut nécessaire et une usine moderne à 4 étages ayant une capacité de production de 2500 paires par jour; alors construite au 482-84 rue Ontario Est. Trois cents personnes y sont actuellement employées et les ventes annuelles atteignent un total d'environ un million et demi de dollars. Les marchandises sont vendues d'un océan à l'autre aux jobbers exclusivement.

M. Narcisse Gagnon est un des rares hommes qui ont été détaillants et manufacturiers de chaussures. Son père était fabricant et réparateur de chaussures et M. Gagnon apprit le métier. Dès sa jeunesse, il travailla dans les manufactures de chaussures à Québec ainsi qu'à Lynn et Haverhill, Mass. Revenu à Montréal, il se lança dans les affaires comme détaillant de chaussures. Ce n'est qu'après avoir été 14 ans dans ce commerce qu'il s'adonna à l'industrie manufacturière.

Il est bon de remarquer que la famille Gagnon est une famille de manufacturiers de chaussures. M. Narcisse Gagnon a trois frères dans les affaires à Montréal—Thomas Gagnon, de Gagnon, Lachapelle et Hébert, Jules Gagnon, de La Parisienne Shoe Company et Odéon Gagnon, qui est jobber de chaussures.

Les chaussures de sport et de fatigue à lacet incassable fabriquées par Jos. Tanguay ont soulevé le plus grand intérêt à la Foire du Cuir et de la Chaussure. Leurs oeillets d'une forme particulière brevetée ainsi que leur système ingénieux et pratique de fermeture ont conquis tous les suffrages.

Les oeillets doubles maintenant le cuir de part en part en assurent la solidité, tandis que le lacet fait d'une courroie de cuir cousue dans la chaussure à son extrémité inférieure se ferme au moyen d'une boucle de forme nouvelle d'un dispositif ingénieux et pratique. Facilité et rapidité de fermeture, plus de lacets cassés, tels sont les avantages exceptionnels procurés par cette innovation.

Un des derniers établissements récemment créés à Montréal se spécialisant dans la chaussure d'enfants est le Children's Footwear Company Limited, qui occupe un local bien aménagé, au No 3 de la rue St-Alexandre. Cette maison a été établie le 14 juillet 1918 et s'est depuis rapidement développée. Les directeurs de la compagnie sont: E. Jérôme, président; A. Morin, vice-président; J. Gosselin, trésorier et A. Lefavre, gérant général. La capacité de l'usine est de 4,500 paires par jour et cette maison produit actuellement environ 3,500 paires journallement.

En outre des chaussures d'enfants, cette manufacture produit une petite quantité de chaussures d'hommes. Cependant quatre-vingt-dix pour cent de la production représentent des lignes pour enfants en cuirs de vachette, chevreau, verni, etc.

La Children's Footwear Company fait commerce avec le gros et le détail mais la plus grande partie de ses affaires est faite avec les détaillants. Elle a dix-sept voyageurs qui placent ses lignes dans tout le Canada.

## POURQUOI RESTER PETIT?



Portez la chaussure "Escabeau" et faites-vous aussi grand que vous le désirez.

C'est en plein l'article pour les commis de quincaillerie, les poseurs de papier-peint, etc.

Portez une paire de ces chaussures quand vous allez voir une parole dans la rue et vous n'aurez pas de difficultés à jouir du spectacle!

Faites dans toutes les hauteurs désirées.

Plus vous voulez être haut perché, plus les prix sont élevés.

THE STEPLADDER SHOE CO., LIMITED

Montreal-Québec



## AMES HOLDEN MCCREADY LIMITED

Monsieur T.-H. Rieder, Président de Ames, Holden, McCready Ltd., déclare que la rumeur qui circulait il y a quelques jours à l'effet que sa Compagnie se proposait d'ouvrir des magasins de détail, est absolument sans fondement. Les chaussures manufacturées par la Compagnie sont en vente dans au-delà de 7,000 magasins de détail, au Canada, et la compagnie n'a aucune intention de changer son système de distribution.

Monsieur Rieder profite de l'occasion pour dire qu'il regrette qu'il est impossible de s'attendre à une réduction marquée dans les prix de la chaussure.

Il y a une certaine diminution dans les prix du cuir, mais cette diminution n'est pas suffisante pour permettre une réduction très appréciable dans les prix de la chaussure. Il estime que cette réduction ne pourra prendre effet que graduellement, au fur et à mesure que les diverses conditions qui entourent l'industrie de la chaussure ne se seront pas stabilisées et revenues à des conditions normales.

En attendant, Ames, Holden, McCready Ltd., régularisent leur production de semaine en semaine, suivant la demande qu'il y a, et quelques-unes de leurs manufactures travaillent à pleine capacité tandis que d'autres ne travaillent que temporairement.

## LA REVOLUTION SYNDICALISTE

De l'Exportateur Français: Maurice Ajam.

Pour tous ceux qui jettent un coup d'oeil impartial sur l'histoire économique des cent dernières années, le régime social sous lequel nous avons vécu a permis d'étonnants progrès. La classe ouvrière et paysanne a vu sa situation s'améliorer sans cesse. Les salaires des travailleurs manuels s'étaient élevés bien avant la poussée syndicaliste, et l'on peut même dire, avec la Société d'Économie politique, que le prix de la journée de travail a haussé davantage dans les professions où le syndicalisme n'existait pas.

Les révolutionnaires de l'heure présente, qu'ils s'intitulent socialistes ou syndicalistes, ne poursuivent, point d'autre but que les penseurs qui, depuis des milliers d'années, se sont efforcés de réaliser par le communisme le bien-être universel. Les formules sont, d'ailleurs, peu variées, et si l'on fait abstraction de quelques différences de langage, il n'existe pas une si grande variante entre les systèmes préconisés par Platon, les Gracques, Campanella, Thomas Morus, Baboeuf, Malon, Jaurès, et enfin M. Jouhaux.

## NOUVEAU BUREAU A MONTREAL

La Compagnie "Canada Decalcomania Co., Limited", qui fabrique au Canada les décalcomanies et dont l'usine et le siège social sont à Toronto, va bientôt ouvrir un bureau à Montréal, dans le but de donner un meilleur service à sa clientèle de l'Est. M. W.-H. Brown, qui doit prendre la direction de ce bureau, va venir se fixer à Montréal.

# Un des Jolis Magasins de Chaussures de Montreal



=====  
 Façade du  
 magasin de  
 M. Aimé de Montigny,  
 rue Ste-Catherine, à  
 Montréal.  
 =====

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
 vous vous assurez un meilleur service



## LE KRACH DANS LES CUIRS ET LA CHAUSSURE EN ALLEMAGNE

Les industries du cuir et de la chaussure, de même que le négoce et le commerce de détail, ont vécu depuis le moment où la circulation réglementée de la guerre (zwangswirtschaft) a été suspendue en août 1919, et que le libre échange a été rétabli entre commerçants dans une atmosphère surchauffée. La bulle de savon vient d'éclater, nous sommes en plein krach.

Pour voir clair dans la situation il faudra se figurer que pendant quatre ans le niveau des prix pour les cuirs et les chaussures a été maintenu par des prix maximum bien en dessous du prix mondial. Ce système inventé par l'office de guerre a été bien miné avec la fin des hostilités, car nombreux furent les cultivateurs qui, n'ayant pu se procurer du cuir, abattaient le bétail et faisaient tanner les peaux. Celles-ci étaient bien réquisitionnées, mais qui peut mettre un gendarme à côté de chaque bête? Comme petit à petit, ce système se propageait, car les cultivateurs trouvaient bien leur compte en vendant la peau brute très cher à des mercantis; en fraudant ainsi l'organisation officielle ils trouvaient desimitateurs dans les bouchers. L'occupation des pays rhénans faisait bien leur affaire, car, par le "trou dans l'ouest", ils se créaient un débouché sur les marchés internationaux. Sous la pression de ces faits, toute la circulation réglementée devenait une farce, car n'y faisaient attention que ceux qui étaient honnêtes et qui devinrent ainsi les dupes. Il ne restait qu'une solution: rétablir le libre échange. Par les pays occupés, la communication avec l'étranger étant établie, les prix pour la chaussure étaient à cette époque environ: 60 marks la paire, le cuir étant à 9 marks le kilo, la peau brute à 3 marks 60 la livre. Ces prix montaient pour la chaussure à 120 marks, pour le cuir à 30 marks, pour la peau brute à 12 marks et cela n'étaient pourtant que des prix transitoires. Nous avons vu depuis monter les chaussures à 400 marks pour la bottine chevreau noir, les cuirs jusqu'à 90 marks de kilo et la peau brute à 36 marks la livre.

Ce qui a amené ces prix n'est pas difficile à trouver. La cause principale fut l'état déplorable du change. Si l'on tient compte du fait que 1 franc français achetait 7 marks, il était payé 400 marks le prix d'une bottine chevreau noir valant 57 francs à l'époque où l'on payait des fabrications valant celles de Fenestrier de Romans. Comme les Hollandais touchaient à ce moment pour 1 florin 40 marks, ils achetaient pour 10 florins ce qui coûtait dans une bonne fabrication hollandaise 20 florins. Or, à Pirmasens, l'étranger enlevait ce que l'Allemand ne prenait pas, ou plutôt l'étranger prenait tout et ne laissait rien aux Allemands qui ne mettaient pas le prix mondial. C'est cela qui a fait monter aussi les chevreaux à 75 marks le pied.

Dans cette progression se trouvait le germe de la crise actuelle. Le consommateur achetait lorsqu'il fallait mettre 250 à 300 marks la paire, car l'ouvrier faisant des semaines

de 200 à 240 marks dans certaines industries, pouvait à la rigueur économiser sur la paie de plusieurs semaines les frais d'une paire de chaussures. Le commerce en général faisant de gros bénéfices dépensait largement son argent, car on craignait les mesures fiscales. Ce fut une frénésie de dépenses folles, avec le bolchevisme grondant à la surface et personne ne sachant si le lendemain son argent ne serait pas réduit à zéro. Avec ça survint une amélioration du change. Le franc valait seulement 3 mk. 50 et le florin 22 marks, lorsque survint la révolte militaire. Elle fut bouleversée par la grève générale décrétée par tous les partis démocratiques et inclus les partis bourgeois non réactionnaires; et cet arrêt brusque de la vie économique, combiné avec l'amélioration des changes, a culbuté l'échafaudage artificiel des valeurs gonflées hors mesure.

L'étranger n'a actuellement plus autant d'intérêt d'acheter les produits. Le box de 75 marks au change de 3,50 le franc vaut plus de 20 francs et on le trouve à moins en France. Les cuirs à semelles italiens vendus 25 livres étaient inaccessibles autrefois pour nous, mais maintenant, au change de 2,50 la lire, ils font une concurrence acharnée aux cuirs allemands, car à 65 marks ils peuvent lutter contre eux. Il n'y a donc rien d'étonnant d'apprendre que, dans ces conditions, les tanneries d'Aix-la-Chapelle pouvaient distribuer un dividende de 40 pour 100. Or, pour compléter, le gouvernement, qui depuis longtemps surveillait de près la situation sur le marché des peaux, cuirs et chaussures, a ouvert grandement les frontières à l'importation des cuirs pour chaussures.

Donc grève des consommateurs, car le riche "profiteur de la guerre" aussi n'achète plus ses chaussures 1000 à 2000 marks la paire en prévision de la baisse, et par conséquent le commerçant qui se trouve avec un stock de marchandises chères sur le dos ne peut plus en commander d'autres. Le grossiste ne trouve pas de débouchés et se trouve avec des stocks de millions de marks. L'industriel depuis quatre semaines travaille pour ses propres rayons, car tout le monde cherche à se soustraire à ses engagements. Sa situation est des plus délicates, avec quatre semaines sans expéditions, avec des stocks de cuirs payés plus de 100 marks, et tout ouvrier payé environ 200 marks par semaine, les fonds se font rares. Les conséquences se font déjà sentir. Pour se procurer des fonds, de gros industriels ont vendu à des prix réduits à la "Société des chaussures de l'Etat" qui fournit les gens moins aisés. Or, si l'on considère, sans parti-pris, la situation, on voit un marché de 60 millions d'âmes dépourvu de chaussures et en même temps la matière première très rare. Il se peut que, par suite d'une panique, il peut y avoir une baisse. A l'état de Hambourg on a payé la vache brute 12 marks au lieu de 4 mk. 50 auparavant. C'est la panique en plein, mais il y a l'espoir, puisque les grosses maisons ont les reins solides, d'éviter la débâcle, tout en arrivant à une situation raisonnable, tant souhaitée par tout le monde.

(Le Franc Parleur.)

## L'ATELIER DE FINISSAGE

### Travail Goodyear

Si le montage est l'âme de la chaussure, le finissage doit être la réflexion de cette âme.

La fabrication du pied se fait en deux catégories générales: montage, finissage.

Le travail du finissage, se divise lui-même en trois services: la couture, le talonnage, le finissage.

Ces trois services se subdivisent, dans les grandes manufactures, en quarante-huit opérations différentes, qui sont: Couture petits points, clouage, emboîtement, fraisage d'emboîtement, mouillage des gravures, passage colle gravures, fermage des gravures, coup de brosse, serrage gravures, premier passage de roulette, ébourrage de lisses, premier roulage semelles, deuxième passage de roulette, deuxième roulage de semelle, fraisage de lisses, verrage queues des semelles, pose du talon, chevillage, fraisage talon, gougeage du talon, battage d'emboîtement, verrage queue du talon, petits fers, fraisage et retouche d'emboîtement, verrage du talon, retouche queue de talon, déforme de lisses, troisième passage roulette, verrage de la semelle, ponçage de la semelle, mise au noir, mise en couleur du talon, quatrième passage roulette à la main, nettoyage des dessus noirs, déformage des queues et nettoyage, déforme du talon, déforme brosse, retraitage de l'enveloppe, bichonnage, passage roulette et petits fers, marquage des pointures, sortie de forme, passage du dressing, maillochage tiges, nettoyage de dessus couleurs ou vernis, nettoyage de doublures, collage des premières, laçage ou boutonnage, mise en boîte.

Nous verrons plus loin, de quelle façon pratique la comptabilité est réglée dans cet important service, qu'est le finissage.

Notre article étant documentaire, nous reprendrons des explications que déjà nous avons donné dans notre journal.

La première opération consiste dans la couture petits points, elle se fait naturellement après celle qui consiste à relever les gravures (service du montage).

La machine rapide petits points, si elle ne demande que peu de déploiement de forces à son opérateur, lui demande par contre beaucoup de soins, de la propreté, et de la légèreté de mains, ce qui assure une régularité parfaite des points.

La piqûre petits points se fait en points: blancs, rouges, jaunes, gris et poissés.

Comme première remarque: il est nécessaire que les fils de dessus soient employés humides.

Pour cela, un appareil placé derrière la machine assure l'humidité nécessaire.

Voyons les différentes couleurs de couture ainsi que leurs préparations:

**Points blancs.** Eau très propre, avec légère décoction de gomme adragante préalablement dissoute de façon que

le bain forme une huile claire, à seule fin que le fil soit lisse et éviter ainsi l'effilochage.

**Points rouges.** Pas d'eau, mettre de l'encre carminée ordinaire et très peu de gomme adragante; bien opérer le mélange avant de verser dans l'appareil à bain.

**Points jaunes.** Eaux et safran ainsi qu'un peu de gomme adragante.

**Points gris.** Eau et gomme adragante.

**Fils poissé.** Mettre de la poix à chauffer dans le bain.

Pour ce travail, il faut que l'intérieur de la machine, ainsi que le guide-fil, soient chauffés.

Il est nécessaire, pour obtenir de bonnes coutures, que le réglage du caoutchouc de l'appareil à bain, soit calculé de façon que le fil ne sorte par trop mouillé ou trop poissé.

Il arrive aussi fréquemment que les causes de mauvaises coutures sont dues à ce que les cannettes sont ou trop chaudes ou pas assez.

Les semelles et les trépointes trop sèches sont sujettes à faire casser les aiguilles et à donner une mauvaise tension au fil.

Régler, savoir régler sa machine est un art.

La légèreté de mains, le goût, le bon vouloir sont de précieuses qualités chez un opérateur.

#### Bonne alène, bonne couture

La beauté du point dépend de l'alène.

L'entraînement du travail doit se faire par les seuls mouvements de la machine; la main ne doit ni tirer, ni pousser le travail, elle doit seulement le maintenir.

L'extrémité de l'alène doit être légèrement arrondie et bien tranchante.

Il arrive souvent que pour des fils à 5, 6 ou 7 branches, on prend une alène un numéro plus gros que l'aiguille, c'est une erreur; l'expérience a prouvé que les points étaient plus "perlés" avec une alène d'un même numéro.

L'alène doit bien trancher le cuir, et le croisement des deux fils doit se faire bien au milieu de l'épaisseur.

La rapide petit point est une des machines qui rend le plus de services pour la grande production.

La solidité de son travail est incontestable.

La production varie suivant l'habileté de l'opérateur, et elle peut varier souvent de cent paires d'écart par jour.

Avant de passer la couture, au collage des gravures, le travail doit être reçu et visité pied par pied, par le chef du service de finissage.

La responsabilité de ce dernier est énorme, c'est une lourde tâche, et très souvent le résultat du travail dépend du contremaître, en ce sens que c'est lui qui doit guider ce travail; indiquer les mauvais tours de mains, etc., qu'il s'agisse d'articles courants ou de luxe.

De la capacité professionnelle du chef de service de finissage dépend la bonne exécution du travail.

Un contremaître soucieux de faire exécuter un beau et bon travail doit mettre la main à la pâte, s'il est nécessaire, il doit visiter chaque pied à chacune des machines de son service.

Il n'y a aucun autre moyen d'arriver à un bon résultat, sans cette condition nécessaire.

## LES SALONS DE REPARATIONS EN AMERIQUE

Les chaussures sont remises à neuf en quinze à vingt minutes. — Le client attend sa paire de chaussures dans des salons luxueusement installés en lisant des revues et journaux, comme il le ferait dans un salon de coiffure. — Beaucoup de détaillants en chaussures ont annexé un atelier de réparation à leur magasin et ils en tirent de grands profits. — La machine permet de réparer la chaussure en lui conservant son style primitif.

Une des leçons les plus frappantes et les plus utiles que la guerre aura fournie sera la recherche pour assurer aux choses leur conservation et leur durée extrêmes.

Quelles merveilles ont été réalisées pendant ces années dans l'utilisation de produits ou d'articles qu'auparavant on considérait comme inutilisables! Et pour rapporter ces enseignements à la partie qui nous intéresse et que nous connaissons le mieux, voyons ce qui a été fait dans le domaine de la chaussure.

Le problème de la conservation de la chaussure est un de ceux se présentant fréquemment à quiconque.

La paire, quant aux tiges, est encore bonne, mais les semelles et les talons sont usés. On la porte au cordonnier. Seulement voilà: cette opération aujourd'hui fort onéreuse, n'aura pas que cet inconvénient; après deux ou trois semaines vous entrerez en possession de chaussures auxquelles le ressemelage aura fait perdre toute forme élégante ou originale.

Or, depuis bien des années les Américains avec leur sens si développé du pratique mis en application ont solutionné la question dans un tout autre sens.

Là-bas dans chaque grande ville et dans les villages — même les très humbles — on voit de belles boutiques aussi fréquentées, aussi nombreuses, aussi luxueuses que les salons de coiffure dans lesquelles on peut faire remettre ses chaussures à neuf en quinze à vingt minutes. Pour que l'attente ne soit pas fastidieuse, de coquets et confortables salons sont installés et abondamment pourvus de journaux et de brochures illustrées qu'on peut lire après avoir chaussé la paire de pantoufles qui vous est remise à l'instant où vous confiez vos bottines à la réparation. Elle ne durera pas davantage grâce à des machines d'un extrême modernisme entièrement manœuvrées par l'électricité.

Il existe même en Amérique des ateliers de réparations si importants qu'ils en font des milliers journalièrement et travaillent par contrat presque uniquement pour de grands magasins de vente au détail.

Mieux encore: la plupart des grands magasins de nouveautés des Etats-Unis ont installé, attendant

à leur rayon de chaussures, des ateliers de réparations qui leur sont personnels. Ainsi ils peuvent complètement satisfaire leur clientèle, car il est courant que l'acheteur d'une paire neuve de bottines, laisse ses vieux souliers au magasin qui les lui enverra sitôt réparés.

Or aujourd'hui, on suit scrupuleusement le mode, surtout en ce qui concerne la chaussure. Il est donc naturel lorsqu'on donne une paire à réparer qu'on tienne à ce que sa forme primitive lui soit autant que possible conservée. Eh bien, ce résultat ne peut être obtenu qu'en faisant réparer les chaussures à la machine, et surtout par les mêmes machines ou les mêmes procédés qui ont servi à leur confection. Là réside le secret qui donne aux souliers réparés en Amérique le même aspect que lorsqu'ils étaient neufs.

Il ne faut pas croire qu'à cette seule innovation se borne le modernisme de nos amis. Dans quelques-unes de leurs grandes villes il existe des ateliers très importants dont la spécialité consiste dans la réparation par poste, en recevant et en envoyant par colis postaux, les chaussures, bottes, sandales, etc. Ces maisons publient des réclames dans les journaux, dont l'action s'étend parfois jusqu'à deux cents milles de leur siège. Les clients font l'envoi de la ou des paires à réparer et la plupart du temps ils les reçoivent remises à neuf au bout de vingt-quatre heures. Il y a ainsi des ateliers qui journalièrement en plus de leur travail courant assurent des milliers d'envoi. En effet l'expérience a prouvé que dans certaines de ces fabriques une paire de chaussures usées peut être entièrement réparée (semelles et talons) et remise complètement à neuf en un quart d'heure.

Il n'y a pas bien longtemps qu'on considérait comme hors d'usage, la chaussure dont la semelle était endommagée; maintenant grâce au système de réparation mécanique, aussi longtemps que la tige demeure bonne la paire est susceptible de réparation, et cela trois ou quatre fois, seule la machine ne déformant ni n'abîmant.

Vous voyez donc quel avantage une boutique de chaussures peut retirer en installant chez elle un atelier de réparations. Quatre-vingt-dix-neuf fois sur cent, l'acheteur sera bien aise de laisser sa vieille paire s'il sait qu'elle lui sera réparée et renvoyée à domicile. Il y aura aussi profit pour le commerçant, car ne croyez pas que ceci se fasse au détriment de la vente. Bien souvent le client, satisfait de sa réparation, retournera dans la maison l'ayant si parfaitement servi, et si le vendeur profite de cette occasion pour lui montrer les nouveaux modèles, il arrivera que la pratique ne quittera pas la boutique sans avoir fait l'acquisition d'une nouvelle paire.

Maintenant, souhaitons que ces renseignements ne demeurent pas vains et que certains sachent en faire leur profit.



## LA CHAUSSURES MODERNE ET ANTIQUE.

Une Américaine multi-millionnaire avait jadis, dans une soirée, exhibé des chaussures en brocart d'argent, ornées de diamants. La mode était lancée. Il n'y avait plus de réunion mondaine, dans la haute société du "pays des dollars", sans qu'on y vole, — côté des femmes seulement, bien entendu, — des souliers émaillés de rubis, de perles, d'émeraudes, de turquoises, d'améthystes, etc.

Il semble, heureusement, que les maîtres de la chaussures aient enfin compris qu'il était temps de redonner à celle-ci la grâce qu'elle avait depuis trop longtemps perdue. N'est-ce pas dans la forme que réside exclusivement la joliesse d'une bottine ou d'un simple brodequin? Voyez par exemple, si la petite employée qui porte des vernis découpés ne fait pas plus d'"effet" que la mondaine chaussée "dernier cri" et qui a payé quinze, vingt dollars ou plus, ses Derby ou ses Regent? La première est chaussée "chic", la seconde "riche"; l'une a de la ligne, l'autre n'en a point.

Consolons-nous: la forme reprend ses droits; les ornements d'hier ne sont plus; une ère nouvelle, à laquelle on peut prédire un long et brillant règne, vient d'éclorre. Le pied féminin, — bijou parfois méconnu, — retrouve, dans les nouveautés du moment, sa silhouette mince, élégante, divinement cambrée; il reprend son allure superbe de noblesse, de fière et pourtant discrète distinction.

Les chaussures féminines ne sont, après tout, que des réminiscences. Ainsi, le soulier à boucle, laissant à découvert le dessus du pied et dégageant si poétiquement le bas harmonieux de la jambe, et qui, par surcroît, est fleuri avec délicatesse, ce soulier-là est du Louis XIV. Une seule chose le différencie de ceux qu'on portait à la cour du Roi-Soleil: le talon carré alors, qui s'inspire du Louis XV. Le talon joue un rôle considérable, prépondérant même, dans la grâce de la chaussure. Doit-il être élevé ou bas, cintré ou droit, évasé par le haut ou pointu vers le bas? La semelle doit-elle être épaisse ou imperceptible? Autant de questions qui se résolvent d'elles-mêmes dès qu'on les pose. Or, dans la renaissance qui se manifeste, il semble que l'on ait été glaner un peu dans tous les siècles défunts ce qu'il y avait de joli, de souple, de crâne et d'exquis aussi, pour en faire, non un amalgame quelconque sans style, ou de style Arlequin, mais pour diversifier et caractériser la forme, en l'adaptant à notre époque. En un mot, on a repris de la beauté pour faire de la beauté, ce qui est possible, puisque celle-ci est éternelle.

Non, nous ne revlendrons pas aux souliers "à la poulaine" qui, aux alentours de 1420, étaient si allongés que les dames devaient, — c'était un chic de plus, — en attacher la pointe à une chaîne d'or ou d'argent, retenue à la jambe. Quelques-unes de

ces chaussures, étrangement arquées, étalent, par surcroît, munies de petits grelots.

Non, mesdames, vous jetteriez les hauts cris si l'on osait seulement vous proposer pareil retour à l'antiquité!

Mais disons, en toute justice, que les "artistes" de nos jours qui président aux destinées de la chaussure ont fait de la psychologie féminine et qu'ils ont compris que votre pied mignon devait exprimer toutes les élégances dont vos âmes sont remplies.

## LA VALEUR D'UNE EXPOSITION.

De l'Exportateur Français : Georges Delavenne.

Si, avant guerre, alors que le marché universel se présentait sous un aspect régulier, d'excellents esprits ont pu nier l'utilité des foires en invoquant les facilités de publicité et de communication, ce serait, à mon sens, une hérésie économique de reprendre aujourd'hui pareil raisonnement. La guerre a bouleversé les clientèles, les techniques, les fabrications, les sources de matières premières. Le monde des affaires a besoin de se rendre compte autrement qu'au moyen de longues correspondances et de catalogues indigestes. Il faut lui rappeler les anciens vendeurs, lui signaler les nouveaux, et révéler à ceux-là des débouchés possibles. Au seul point de vue national il ne serait pas sans utilité de nous rapprocher les uns des autres par ce que nous ignorons encore trop et nos propres ressources et les places qui restent à prendre.

Au point de vue international, il est essentiel de créer dès à présent, des courants commerciaux qui puissent au fur et à mesure de notre convalescence intérieure et de la renaissance de nos facultés d'exportation, aider au redressement désirable de nos changes. Il faut aussi que nous écartions définitivement certaines concurrences déloyales d'autrefois qui écoulaient sous une étiquette d'emprunt les produits de chez nous que nous ne savions pas faire connaître.

Telle est, à mon avis, la fonction essentielle de la Foire de Paris, et il en résulte clairement que son bilan financier, celui qui comprendrait seulement le détail chiffré des commandes passées, sera primé par son bilan moral comprenant les relations internationales nouées ou même amorcées simplement.

## UNE CAMPAGNE D'ANNONCE EN FAVEUR DES BONBONS.

La campagne sera faite sur les bases déjà employées dans celle de "Achetez le bonbon comme aliment", en y ajoutant l'objet de créer une préférence pour les produits canadiens. La dernière campagne avait pour but de faire comprendre au public que le bonbon n'était ni inutile ni nuisible. Il est reconnu qu'une industrie ne peut réussir sans l'opinion publique et que la seule protection d'une industrie est d'obtenir l'approbation du public.



**LES PERTES PAR LE FEU ONT ETE PLUS LEGERES EN JUIN.**

La valeur de la propriété détruite par le feu en Canada pendant le mois de juin s'élève à \$1,424,319 d'après une estimation officielle. C'est la perte la plus faible depuis octobre dernier et elle indique en même temps une amélioration notable sur celle de juin 1919 qui était de \$3,337,530 et sur le chiffre de \$3,080,982 rapporté pour juin 1918.

Les pertes du mois se répartissent comme suit:

Incendies dépassant \$10,000.. . . . .	\$866,000
Petits incendies rapportés.. . . . .	58,319
Estimation des feux non rapportés.. . . . .	500,000

**\$1,424,319**

Les statistiques des 4 dernières années indiquent les pertes mensuelles suivantes:

Mois	1917	1918	1919	1920
Janvier. . . . .	\$ 1,918,660	\$ 2,688,556	\$ 3,915,290	\$ 2,637,850
Février. . . . .	2,009,953	2,243,762	1,091,834	1,895,575
Mars. . . . .	2,050,650	1,682,286	2,154,095	1,793,200
Avril. . . . .	1,317,714	3,240,187	1,080,070	3,229,500
Mai. . . . .	1,163,110	3,570,014	1,785,130	2,001,819
Juin. . . . .	1,181,627	3,080,982	3,337,530	1,424,319
Juillet . . . . .	1,101,734	3,369,684	1,118,377	.....
Août . . . . .	1,230,183	3,110,445	1,374,495	.....
Septembre . . . . .	1,301,700	917,286	1,940,272	.....
Octobre. . . . .	704,605	5,119,145	1,023,288	.....
Novembre. . . . .	959,049	1,059,580	2,339,870	.....
Décembre. . . . .	5,144,100	1,733,917	2,047,496	.....

Totaux . . . . \$20,086,085 \$31,815,844 \$23,207,047 \$12,982,263

Le total pour les six premiers mois de 1920 est de \$12,982,263 contre \$13,353,949 pour les six premiers mois de 1919.

**LES COMPENSATIONS DES BANQUES CANADIENNES.**

Voici les compensations des banques pour la semaine finissant le 14 juillet, comparées avec la semaine correspondante de l'an dernier.

	Semaine finissant le 14 juillet	Semaine finissant le 17 juillet	Différence
Montréal. . . . .	\$170,114,423	\$136,108,427	+ \$34,055,926
Toronto. . . . .	105,686,766	91,646,337	+ 14,040,429
Winnipeg. . . . .	44,880,312	39,610,351	+ 5,269,961
Vancouver. . . . .	20,534,731	11,847,377	+ 8,687,354
Ottawa. . . . .	8,045,223	10,726,118	— 2,680,895
Calgary. . . . .	6,588,068	5,910,168	+ 677,900
Hamilton. . . . .	7,805,490	6,737,506	+ 1,067,984
Québec. . . . .	7,544,483	6,473,821	+ 1,070,662
Edmonton. . . . .	4,738,657	4,239,440	+ 499,217
Halifax. . . . .	6,270,796	5,330,825	+ 939,971
London. . . . .	3,679,328	3,644,744	+ 34,584
Pégina. . . . .	4,244,656	3,758,687	+ 485,969
St. John. . . . .	3,514,346	3,131,289	+ 383,057
Victoria. . . . .	4,899,846	.....	.....
Saskatoon. . . . .	2,181,522	2,109,605	+ 71,917
Moose Jaw. . . . .	1,649,214	1,549,513	+ 99,701
Brandon. . . . .	804,488	633,623	+ 170,865
Brantford. . . . .	1,434,580	1,114,212	+ 320,363
Fort William. . . . .	843,128	869,568	— 26,440
Lethbridge. . . . .	645,830	800,477	— 154,647
Medicine Hat. . . . .	443,194	429,809	+ 13,385
New Westminster. . . . .	878,688	553,905	+ 324,783
Peterboro. . . . .	974,817	699,688	+ 275,159
Sherbrooke. . . . .	1,119,479	1,027,969	+ 91,510
Kitchener. . . . .	1,349,081	908,057	+ 441,024
Windsor. . . . .	3,523,733	2,066,425	+ 1,457,308
Prince Albert. . . . .	449,988	431,444	+ 18,544

Totaux. . . . \$409,945,051 \$342,359,460 + \$67,585,591

# La chaussure blanche est la chaussure de saison

Nous pouvons vous fournir les meilleures lignes de Chaussures en canevas blanc, Chaussures et Pantoufles en feutre, Guêtres et Jambières, Caoutchoucs, etc.

Nous sollicitons une commande d'essai.

# La Maison Girouard, Limitée

(E. T. SHOE CO.)

## Saint-Hyacinthe, Québec

## Renseignements de Sherbrooke

ENREGISTREMENTS AU BUREAU D'ENREGISTREMENT DE LA DIVISION DE SHERBROOKE POUR LA SEMAINE

finissant le 17 juillet 1920

### ACTES DE VENTE

- Dame Hugh Connor à Armand Boulay ½ E. lots 729-12 & 13 quartier Est. Prix \$1.00 payé.
- Louis Pinard à Urbain Boisvert lots 836 & 838 quartier Est. Prix \$9,000.—payés.
- Joseph Krakowky à Eugène Lefebvre 60 pieds S. de ½ E. lot 862 et 6 pieds N. de ½ E. lot 863 quartier Est. Prix \$6,000.—payés.
- British American Land Co. à The Canadian Connecticut Cotton Mills Ltd partie lots 1538 & 1539 quartier Sud. Prix \$31,000.—payés.
- British American Land Co. à Sherbrooke Housing Co. partie lot 1538 quartier Sud. Prix \$20,000.—payés.
- Peter Swanson à Wharram Bros & Co. partie lot 182 Waterville. Prix \$1,750.—payés.
- J.A. Camirand à J.O. Camirand lot 110a et part 113 Orford. Prix \$1.00 payé.
- H.E. Johnson à Louis Carrier lots 6a & 5f rang 5 Compton. Prix \$1.00 payé.
- Damien Martel à John Fitzgerald lot 409 quartier Est. Prix \$265.—payés.
- Alfred Lanctôt & Fils Limitée à J.O. Côté lot 7-145 quartier Sud. Prix 9,500;—\$1,800.—payés.
- Etienne Brasier à Antonio Rhéaume lot 887 quartier Sud. Prix \$450.—payés.
- Augustine Benoit à Oram Paré lots 17c & 18a rang 2 Ascot. Prix \$5,200—\$3,000—payés.
- J.L. Trudeau à Ohilias Poulin lot 543, 6 pieds E. lot 544, résidu des lots 542 & 545 quartier Nord. Prix \$2,500.
- Philias Poulin à Sinai Leblond lot 543 et 6 pieds E. 544 quartier Nord. Prix \$5,000;—\$500.—payés.

### HYPOTHEQUES

- Gédéon Côté à Dame Paul Proulx & al. pour \$3,500—affectant lot 22b rang 9 Compton.
- J.E.W. Lévesque à H.E. Goodhue pour \$8,500—affectant lot 1344 quartier Sud.
- François Sabourin à Paul Bédard pour \$750.—affectant lot 579 Orford.
- Aiphonse Beaulieu à Dame Pierre Boles pour \$845.74 affectant lots 28a rang 5 et 28a rang 6 Ascot.
- Joseph Blitt à Sherbrooke Loan & Mortgage Co. pour \$10,000.—affectant part lots 179, 178 & 180 quartier Centre.
- Wharram Bros & Co. à H.W. Burton pour \$2,500.—affectant part lot 182 Waterville.
- Dame Frederick Emery & al. à Dame Richard Hamblay pour \$1,400.—affectant lots 11b, 12a, 12d & 12d rang 1 Compton.
- Joseph Duclou à Théodore Boudreau pour \$1,000.—affectant partie lots 147 & 148 Village de Compton.
- Louis Carrier à J.M. Couture pour \$1,200.—affectant lots 6a & 5f rang 3 et lots 7c & 8e rang 2 Compton.
- Arthur Chevallier à Dame Joseph Massé pour \$8,500.—affectant lot 202 quartier Centre.
- Philippe Lecompte à Dame Joseph Giroux pour \$2,000.—affectant lot 26d et part 27b rang 3 Ascot.

### DECHARGES

- Pierre Therriault à Henri Lemay & al. de l'hypothèque du 9 avril 1918.
- J.Z. Campbell à Firmin Campbell de l'hypothèque du 14 janvier 1910.
- Firmin Campbell à Joseph Blitt de l'hypothèque du 2 décembre 1919.
- Séminaire St-Charles Borromée à Firmin Campbell de l'hypothèque du 2 avril 1917.
- Thomas Little Sr à Fred Emery & al. de l'hypothèque du 3 mars 1899.
- Dame Joseph Massé à John St. Pierre de l'hypothèque du 20 février 1918.
- La Banque Nationale à Jos Guertin & al. de l'hypothèque du 15 novembre 1918.
- John Edwards à Jacob Kuhaner de l'hypothèque du 2 décembre 1909.
- Main-lévéé par Abel Demers à Etienne Barsier, libérant le lot 887 quartier Sud.

### TESTAMENTS ET ACTES DIVERS

- Testament de Dame Cubitt Gray, avec transmission affectant lot 424-4 quartier Est, légué à Cubitt Gray. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Dame Cubitt Gray.
- Testament de Frederick Emery, avec transmission affectant lots 11b, 12a 12d & 13d rang 1 Compton, légués à ses enfants, Willis J. Emery et Lona R. Emery. Reçu du Percepteur du Revenu Provincial déclarant qu'il n'y a pas de droits exigibles sur la succession de Frederick Emery.
- Contrat de mariage entre Arthur Bérard et Delle Fleur Ange Lorient, stipulant séparation de biens.
- Transfert par Dame J.A. Labonté à Joseph Rancourt de \$1,500.—dûs par Gédéon Côté.
- Transfert par O.A. Bégin à La Caisse Populaire St-Rock d'Orford de \$1,900.—dûs par Eugène Guertin.
- Transfert par O.A. Bégin à Victor Audet de \$1,000.—dûs par J.B. Paradis et Alfred Picard.
- Bail par Delle Annue M. Griffith & al. à McLean & Smith pour 3 ans de partie de la bâtisse sur lot 985 quartier Nord, pour \$480.—par an pour ledit terme.
- Bail par A.A. Thornton à F.H. Hébert et Thomas Fortier pour 3 ans de partie du lot 618 quartier Nord, pour \$1,800.—pour ledit terme.
- Transfert de bail par Jacob Steingart à Joseph Krakowsky affectant 43 pieds Nord du lot 1300 quartier Sud, pour \$600.—payés.

## Renseignements de Trois-Rivieres

SEMAINE DU 6 AU 14 JUILLET

- Vente—Cléophas Laforme à Geo. St-Pierre.
- Vente—Elie Boucher à Amédée Coulombe.
- Vente—J. E. Long à The Bank of Toronto
- Vente—Wilfrid Boisvert à Jean Laporte.
- Vente—Pierre Ed. Thomassin à Joseph Lafrenière.
- Vente—J. G. Is. Projean à Eug. Verville.
- Vente—Alex. Gladstone Baptist et al., à Dame Vve Alex Baptist.
- Vente—F. X. Vanasse à Adolphe Fugère.
- Obligation—J. Hubert Lampron à Ludger Poirier.
- Obligation—Arthur Parent, fils de Jos., à Delle Elodie Morinville.
- Quittance—Corporation des Trois-Rivières à Dallaire & Pothier.
- Quittance—Percepteur du Revenu à Succ. Albert Gauthier.
- Quittance.—Percepteur du Revenu à Succ. Alex. Baptist.
- Quittance.—Arthur Martineau à Denis Pelletier.
- Quittance.—J. G. Is. Projean à Eug. Verville.
- Déclaration sociale.—Ladies Home Dresses Manuf. Co.
- Déclaration.—A. Giguère & Frère.
- Déclaration.—F. Gauthier & Fils.
- Transport.—Albert Gervais à Marie Gauthier.
- Transport.—Dame Adolphe Garneau à Eucher Masse.
- Transport.—Dame Adolphe Garneau à Delle Corinne Blais.
- Transport.—Dame Adolphe Garneau à Mde Oct. Girard.
- Vente.—Ephrem Juneau à Edmond Vincent.
- Vente.—F. X. Lambert à Fortunat Rousseau.
- Vente.—Edmond Dupont à John Sirzalkowski.
- Vente.—Ernest Boisvert à Pierre Gélinas.
- Vente.—M. M. Vennes à Chs. Levack.
- Vente.—O. Lemire à Dame A. Hatt.
- Vente.—Alb. Ricard à H. M. St-Cyr.
- Vente.—Ls. Samson et J. Ricard à Albert Villemure.
- Obligation.—J. Emile Julien à Louis Julien.
- Quittance.—Jos. Chevallier et al., à Joseph Tardif.
- Quittance.—Dame Vve Dieudonné Maigret à Dollard Church.
- Quittance.—Dame Jos. Rivard à Jos. Dechêne.
- Quittance.—Chs. Dieudonné Gélinas à Valère Bourassa.
- Quittance.—Adrien Désaulniers à Valère Bourassa.
- Quittance.—Albert Bournival à Philias Grenier.

### JUGEMENTS.—COUR DE CIRCUIT

- Léo Beouchesne vs. Johnny Brousseau, Cap de la Madeleine, \$42.00.
- Nérée St-Arnaud vs. Arthur Daviau, Trois-Rivières, \$15.34.
- La Banque Nationale vss. J. A. Lacombe, Grand'Mère, \$22.55.
- W. J. Bouldenhouse vs. Robert Miller, Trois-Rivières, \$23.00.
- Boucher & Gélinas vs. Geo. Lajoie, St-Mathieu, \$42.90.
- Antonio Bernard vs. Célestin Dion, Trois-Rivières, \$18.75.
- J. N. Godin vs. K. M. Lampron, St-Boniface de Shawinigan, \$34.92.

# Le Marché de l'Alimentation

Mercredi, 21 juillet 1920.

Il n'y a que très peu de changement sur le marché de l'alimentation cette semaine. Le beurre de crèmerie a augmenté d'1 cent la livre. La poisson frais est un peu plus cher pour les lignes qui sont le plus demandées. La saison du saumon de Gaspé est sur le point de terminer et les cours sont plus élevés. La truite de lac et de ruisseau est rare et le doré est presque introuvable. Le saindoux, le Shortening et la Margarine sont sans changement avec la demande ordinaire. Les viandes fraîches se maintiennent fermes et sans changement. Il y a une grande demande pour les viandes cuites actuellement et le marché est très soutenu. Il n'y a pas de changement dans le prix de la volaille et le marché est plutôt tranquille.

## VIANDES FRAICHES

Nous cotons:	
Porcs vivants . . . . .	19.00 21.00
Porcs préparés—	
Tués aux abattoirs, petits 65-90. . . . .	30.50
Porc frais—	
Gigot de porc (trimé) . . . . .	0.37½
Longes (trimées) . . . . .	0.45½
Longes (non trimées) . . . . .	0.41
Epaules (trimées) . . . . .	0.34
Saucisse de porc (pure) . . . . .	0.26
Saucisse de ferme . . . . .	0.20
Boeuf frais—	
(Steers et Heifers):	
Quartiers derrière . . . . .	0.28 0.34
Quartiers devant . . . . .	0.18 0.20
Longes . . . . .	0.46
Côtes . . . . .	0.32
Chucks . . . . .	0.17
Hanches . . . . .	0.35
(Vaches)—	
Quartier derrière . . . . .	0.23 0.30
Quartiers devant . . . . .	0.14 0.18
Longes . . . . .	0.40
Côtes . . . . .	0.28
Chucks . . . . .	0.18
Hanches . . . . .	0.18
Veaux (suivant qualité) . . . . .	0.22 0.28
Agneaux, 50-80 lbs (entiers), la lb. . . . .	0.33
Mouton, 45-50 lbs No 1. . . . .	0.22 0.30

## VIANDES EN BARILS

Nous cotons:	
Porc en baril—	
Canadian short cut (brl) morceaux de 26-35 . . . . .	57.00
Dos clear fat (brl) mor- ceaux de 40-50. . . . .	56.00
Porc heavy mess (brl) . . . . .	52.00
Boeuf plate . . . . .	28.00
Boeuf mess. . . . .	25.00
Porc engraisé aux pois. . . . .	48.00

## VIANDES CUITES

Nous cotons:	
Langue de porc en gelée. . . . .	0.47
Boeuf pressé en gelée, la lb. . . . .	0.33
Jambon et langue, la lb. . . . .	0.38

Veau et langue. . . . .	0.35
Epaules, rôties. . . . .	0.50
Jambons cuits. . . . .	0.60
Epaules, bouillies. . . . .	0.43
Pâtés de porc (doux). . . . .	0.80
Boudin, la lb. . . . .	0.18
Mince meat, la lb. . . . .	0.15 0.19
Saucisse de porc, pure. . . . .	0.26
Bologne, la lb. . . . .	0.18

## LE BACON

Nous cotons:	
Jambons—	
8-10 livres. . . . .	0.48
Medium, fumé, la livre:	
12-14 livres. . . . .	0.47½
14-20 livres. . . . .	0.44½
20-25 livres. . . . .	0.44
25-35 livres. . . . .	0.38½
Plus de 35 livres. . . . .	0.35½
Bacon—	
Déjeuner. . . . .	0.45 0.53
Cottage roulé. . . . .	0.39
Jambons Picnic. . . . .	0.34

## LE SHORTENING

Nous cotons:	
Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.27½
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.27½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.28½
Morceaux, 1 lb, la lb. . . . .	0.29½

## LE SAINDOUX

Nous cotons:	
Tierces, 400 lbs, la lb. . . . .	0.28½ 0.29½
Tinettes, 50 lbs, la lb. . . . .	0.28½ 0.29½
Seaux, 20 lbs, la lb. . . . .	0.29 0.30
Morceaux, 1 lb., la lb. . . . .	0.31 0.32

## LE FROMAGE

Nous cotons:	
Nouveau, grand, la lb. . . . .	0.31 0.32
Double, la lb. . . . .	0.31 0.32
Triple, la lb. . . . .	0.32
Stilton, la lb. . . . .	0.36
Fantaisie, vieux fromage, la lb. . . . .	0.34

## LA MARGARINE

Nous cotons:	
Margarine—	
En moules, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.37
En tinettes, suivant la qualité, la lb. . . . .	0.31 0.35
White Nut. . . . .	0.35

## LE BEURRE

Nous cotons:	
Crèmerie, moule, qualité entrepôt. . . . .	0.60 0.61
Laiterie, en tinette. . . . .	0.50 0.51
Laiterie, moules . . . . .	0.52 0.53
Cuisine. . . . .	0.46

## LES OEUFs

Nous cotons:	
Frais pondus . . . . .	0.54 0.60

## LA VOLAILLE

Nous cotons:	
Poulets à rôtir (3-5 lbs.). . . . .	0.38 0.41
Poulets à rôtir (nourris au lait). . . . .	0.42 0.44
Dindons. . . . .	0.55
Dindons. . . . .	0.58
Oies. . . . .	0.34

## LE POISSON

Nous cotons:	
Poisson frais	
Hadock. . . . .	0.07½ 0.08
Morue, pour tranches. . . . .	0.11 0.12
Morue, pour le marché. . . . .	0.07½ 0.08
Crevettes. . . . .	0.45
Homards vivants . . . . .	0.60
Saumon de Gaspé. . . . .	0.50
Saumon (B.C.), la lb., rouge. . . . .	0.35 0.40
Maquereau. . . . .	0.15 0.16
Poisson blanc . . . . .	0.18 0.20
Aloue . . . . .	0.18 0.20
Flétan. . . . .	0.26 0.27
Brochet. . . . .	0.12
Carpe. . . . .	0.10
Barbotte. . . . .	0.15
Perchaude. . . . .	0.15
Poisson fumé	
Haddies, BXs, la lb. . . . .	0.15
Filets. . . . .	0.20
Blouters, la boîte. . . . .	1.50
Kippers. . . . .	2.50
Hareng fumé sans arêtes. . . . .	0.15

## Poisson gelé

Gaspereaux, la lb. . . . .	0.06½ 0.07
Flétan, gros et petit . . . . .	0.20 0.21
Flétan, de l'Ouest, moyen . . . . .	0.20 0.21
Haddock. . . . .	0.07½ 0.08
Maquereau. . . . .	0.15 0.16
Doré. . . . .	0.15 0.16
Morue en tranches. . . . .	0.08½ 0.09
Saumon de Gaspé, la lb. . . . .	0.26 0.28
Morue—	
Morue, gros baril, 200 lbs. . . . .	20.00
Morue, No 1, medium, brl de 200 lbs. . . . .	16.00
Morue No 2, brl de 30 lbs . . . . .	14.00
Pollock No 1, brl de 200 lbs. . . . .	12.00
Morue, sans arêtes, (boi- tes de 30 lbs), la lb. . . . .	0.20
Morue, sans arêtes, (car- tons de 24 lbs), la lb. . . . .	0.18
Morue (Ivory), morceaux de 2 lbs, boîtes de 20 lbs. . . . .	0.15
Morue, sans arêtes (2 lbs). . . . .	0.20
Morue, en filaments (boi- tes de 12 lbs). . . . .	2.40 2.50
Morue séchée, ballots de 100 lbs. . . . .	16.00
Hareng saur, la boîte. . . . .	0.24

## L'ÉPICERIE

Mercredi, 21 juillet 1920.

Le marché de l'épicerie est très ferme cette semaine dans toutes les lignes. On prévoit une hausse sur les fruits secs et les noix. La mélasse, le corn starch et les conserves sont très fermes aux prix cotés. Le thé, le café et le cacao sont fermes aux prix actuels et on ne constate aucun changement dans le prix des épices. Avec l'arrivée sur le marché des légumes et des fruits du pays, les prix sont un peu plus bas et tout le monde s'accorde à



prévoir une bonne saison. Le marché des céréales est ferme, mais il n'y a aucun changement à noter. Le sucre vient de faire un nouveau bond en avant et a augmenté du même coup de \$3.00 par 100 lbs. Le chocolat Menier est en hausse de 10 cents par livre et vaut \$1.00 la livre pour les paquets de ¼ livre et \$0.98 pour les paquets de ½ livre. Le raisin de Corinthe est en baisse de 1 cent et est coté 19 cents la livre. Le Homard vaut \$12.40 la douzaine de boîtes basses de 1 livre. Les plats en bois ont subi une augmentation générale de 10 pour cent.

### LA FARINE

Nous cotons:

Farines de blé—

Chars straight ou mixtes, 50,000 lbs, sur la voie, le baril, en (2) sacs de juste, 98 lbs. . . . .	14.85
La lb. en (2) sacs de coton, 98 lbs. . . . .	15.05
Petits lots, le baril (2) sacs de juste, 98 lbs. . . . .	15.15
Farine de blé d'hiver (baril). . . . .	14.50

### FOIN ET GRAIN

Nous cotons:

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

Foin:

Bon, No 1, tonne de 2,000 lbs. . . . .	29.00	30.00
Bon, No 2 . . . . .	27.00	28.00
Bon, No 3 . . . . .	27.00	28.00
Paille, . . . . .	15.00	

avoine:

No 2 C.W. (34 lbs) . . . . .	1.35
No 3 C.W. . . . .	1.32½
Extra Feed. . . . .	....
No 1 Feed. . . . .	....
No 2 Feed. . . . .	1.29½

Orge:

No 3 C.W. . . . .	1.80
No 3. . . . .	1.78
No 4 C.W. . . . .	1.74
Feed. . . . .	1.60

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

### LE SUCRE

Nous cotons:

Atlantic, extra granulé. . . . .	24.00
Acadia, extra granulé. . . . .	24.00
St. Lawrence, extra granulé. . . . .	24.00
Canada, extra granulé. . . . .	24.00
Dominion Cristal, granulé. . . . .	24.00
Glacé, barils. . . . .	24.20
Glacé, (boîtes de 25 liv.) . . . . .	24.60
Glacé, (boîtes de 50 liv.) . . . . .	24.40
Glacé, 1 livre. . . . .	....
Jaune No 1. . . . .	23.60
Jaune No 2 or. . . . .	23.50
Jaune No 3. . . . .	23.40
Jaune No 4. . . . .	23.20
En poudre, barils. . . . .	24.10
En poudre, 50s. . . . .	24.30
En poudre, 25s. . . . .	24.50
Cubes et dés, 100 lbs. . . . .	24.70
Cubes, boîtes de 50 lbs. . . . .	24.80
Cubes, boîtes de 25 lbs. . . . .	25.00
Cubes, paq. de 2 lbs. . . . .	26.50
En morceaux Paris, barils. . . . .	24.60

En morceaux 100 lbs. . . . .	24.60
En morceaux boîtes de 50 lbs. . . . .	24.80
En morceaux boîtes de 25 lbs. . . . .	25.00
En morceaux cartons 5 lbs. . . . .	25.75
En morceaux cartons 2 lbs. . . . .	26.50
Crystal Diamond, barils. . . . .	24.60
" " boîtes 100 lbs. . . . .	24.70
" " boîtes 50 lbs. . . . .	24.80
" " boîtes 25 lbs. . . . .	25.00
" " caisses de 20 cartons. . . . .	25.75

### LA MELASSE

Nous cotons:

Sirup de blé-d'Inde:—

Barils environ 700 livres. . . . .	0.10½
½ barils. . . . .	0.10½
Kgs. . . . .	0.11½
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse. . . . .	6.70
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse. . . . .	7.75
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse. . . . .	7.45
2 galls, seau 25 lbs., chaque. . . . .	3.00
3 galls, seau 38½ lbs., chaque. . . . .	4.85
5 galls, seau 65 lbs., chaque. . . . .	....

Sirup de blé-d'Inde blanc:

Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. . . . .	7.30
Boîtes de 5 livres, 1 doz. à la caisse, la caisse. . . . .	8.35
Boîtes de 10 livres, caisse ½ la caisse. . . . .	8.05
Sirup de canne (Crystal Diamond):	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse. . . . .	8.60
Barils, les 100 livres. . . . .	12.25
½ barils, les 100 livres. . . . .	12.50

Mélasses des Barbades:—

Prix pour l'île de Montréal.

Tonnes. . . . .	1.75
Barils. . . . .	1.78
Demi-barils. . . . .	1.80

### CEREALES

Nous cotons:

(Céréales—

Corneal, golden, granulé. . . . .	5.60
Orge perlé (sac de 98 lbs). . . . .	8.25
Orge mondé, (98 lbs). . . . .	7.25
Farine de sarrasin (8 lbs) nouv. . . . .	6.50
Hominy gruau, (98 lbs). . . . .	6.50
Hominy perlé, (98 lbs). . . . .	6.50
Graham, farine. . . . .	6.25
Graham, baril. . . . .	13.75
Oatmeal (standard granulé). . . . .	7.25
Avoine roulée, 90s (en vrac). . . . .	6.50

### PRODUITS EN PAQUETS

Nous cotons:

Breakfast food caisse 18 . . . . .	3.50
Coco, paq. de 2 onces, douz. . . . .	0.78½
Coco, cartons de 20 lbs, lb. . . . .	0.86
Flocons maïs, caisse 3 doz., . . . . .	3.50, 3.65, 3.50,
Flocons, avoine, 20s. . . . .	5.40
Avoine roulée, 20s. . . . .	6.50
Avoine roulée, 18s. . . . .	2.42½
Avoine roulée, grand, douz. . . . .	3.00
Oatmeal, coupe fine, paquets, caisse . . . . .	6.75
Riz puffé. . . . .	5.70
Blé puffé. . . . .	4.25
Farina, caisse. . . . .	2.35
Hominy, perle ou grain, 2 doz. . . . .	3.65
Health bran, (20 paquets) caisse. . . . .	2.60
Orge perlé écossais, caisse . . . . .	2.60
Farine à crêpe, caisse. . . . .	3.60

Farine à crêpe, préparée, douz. . . . .	1.50
Wheat food, 18-1½. . . . .	3.25
Farine de sarrasin, caisse. . . . .	3.60
Flocons de blé, caisse 2 doz. . . . .	2.95
Oatmeal, coupe fine, 20 paquets . . . . .	6.76
Blé à porridge, 36s. caisse. . . . .	7.30
Blé à porridge, 20s. caisse. . . . .	7.50
Farine préparée (paquets de 3 lbs), douz. . . . .	3.05
Farine préparée (paquets de 6 lbs), douz. . . . .	6.00
Coru starch (préparé). . . . .	0.14
Farine de pomme de terre. . . . .	0.16
Empois (buanterie) . . . . .	0.12½
Fleur tapoca. . . . .	0.15 0.16

Poudre à pâte "The Cook's Favorite"—

	la douzaine
Boîte carrée, 1 lb. (2 doz. par caisse). . . . .	3.45
Boîte ronde, 1 lb. (2 doz. par caisse). . . . .	1.35
Boîte ronde, ½ lb. (2 doz. par caisse). . . . .	3.35
Boîte ronde, ¼ lb. (2 doz. par caisse). . . . .	2.00
Escompte spécial par lot de 20 caisses. . . . .	....

### FARINE PREPAREE DE BRODIE ET HARVIE

"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	3.25
"XXX" (étiquette rouge) Paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	6.40
Superbe (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	3.15
Superbe (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	6.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 3 lbs, la douz. . . . .	3.20
Crescent (étiquette rouge) paquets de 6 lbs, la douz. . . . .	6.30
Crêpes (étiquette rouge) paquets de 1½ lbs, la douz. . . . .	1.60

### LES CONSERVES

CONSERVES DE LEGUMES—

Asperges (américaines vertes), doz. 2½s. . . . .	4.50	4.85
Fèves, Golden Wax. . . . .	2.00	2.00
Asperges importées, 2½s. . . . .	5.50	5.55
Fèves, Refugee. . . . .	....	2.00
Blé-d'Inde (2s). . . . .	....	1.82
Betteraves, 2 lbs. . . . .	....	1.35
Carottes (tranchées) 2s. . . . .	1.45	1.75
Blé-d'Inde (en épis) gal. . . . .	7.00	7.50
Epinards, 3s. . . . .	2.85	2.90
Epinards, Can. (2s). . . . .	....	1.50
Epinards Californie, 2s. . . . .	3.15	3.50
Tomates, 1s. . . . .	1.45	1.50
Tomates, 2s. . . . .	....	1.50
Tomates, 2½s. . . . .	....	1.90
Tomates, 3s. . . . .	....	....
Tomates, gallons. . . . .	7.02½	7.05
Citronille, 2½s. (doz.). . . . .	1.20	1.55
Citronille, gallon (doz.). . . . .	....	4.00
Pois, standards . . . . .	....	1.95
Pois, early June . . . . .	1.92½	2.05
Pois, très fins, 20 oz. . . . .	....	3.00
Pois, 2s., 20 oz. . . . .	....	1.90
Pois importées—		
Fins, caisse de 100, la caisse. . . . .	....	27.50
Extra fins. . . . .	....	30.00
No 1. L. . . . .	....	23.00

CONSERVES DE FRUITS

Pommes, 2½s. douz. . . . .	1.40	1.65
Pommes, 3s., douz. . . . .	1.80	1.95
Pommes, gal., douz. . . . .	5.25	5.75
Blueberries, 2s. . . . .	2.40	2.45
Groseilles, noires, 2s douz. . . . .	4.00	4.05
Cerises, rouges, sans noyau, sirup épais, la douz. . . . .	4.80	5.15



crises blanches, sans  
moyau. . . . . 4.50 4.75

**LE RIZ**

Nous cotons:  
Caroline. . . . . 19.00 21.00  
Bangoon "B" . . . . . 14.00  
Bangoon "OC" . . . . . 13.75  
Riz brié, fin. . . . . 10.00  
Apioca 1/2 lb. (seed). . . 0.13 0.14  
Apioca, (pearl). . . . . 0.13 0.14  
Apioca, (pearl). . . . . 0.13 0.14

**LE THE**

Nous cotons:  
Thés Japon—(nouvelle récolte)  
Choix . . . . . 0.85  
Early Picking . . . . . 0.90  
Meilleures variétés . . . . . 1.00

Javas—  
Pekeos . . . . . 0.44 0.45  
Orange Pekeos brisé . . . 0.45 0.48  
Orange Pekeos . . . . . 0.45 0.48

Les qualités inférieures de thés brisés peuvent être obtenues des marchands de gros sur demande à des prix raisonnables.

**LE CAFE ET LE CACAO**

Café— La livre  
Rio. . . . . 0.33 0.35  
Mexique. . . . . 0.50 0.51  
Jamaïque. . . . . 0.46 0.48  
Bogota. . . . . 0.49 0.51  
Moocha (genre). . . . . 0.50 0.52  
Santos, Bourbon. . . . . 0.47 0.49  
Santos. . . . . 0.47 0.48  
Cacao— La douz.  
Boîtes, 1 lb. . . . . 5.80

Boîtes, 1/2 lb. . . . . 3.00  
Boîtes, 1/4 lb. . . . . 1.60  
Petite taille. . . . . 1.15

**LES POIS ET LES FEVES**

Fèves—  
Fèves canadiennes, triées à la main. . . . . 5.00 5.25  
Japonaises. . . . . 5.25 5.40  
Lima japonaises, la lb., suivant la qualité. . . . 0.10 0.12  
Lima, Californie. . . . . 0.20  
Pois—  
Blanc, le minot. . . . . 5.00  
Bleus, le minot. . . . . 5.40  
Cassés, récolte nouvelle (98 lbs.) . . . . . 8.25 8.50  
Pour bouillir, le boisseau 4.80 5.00  
Japonais, verts, la lb. . . 0.10 0.11

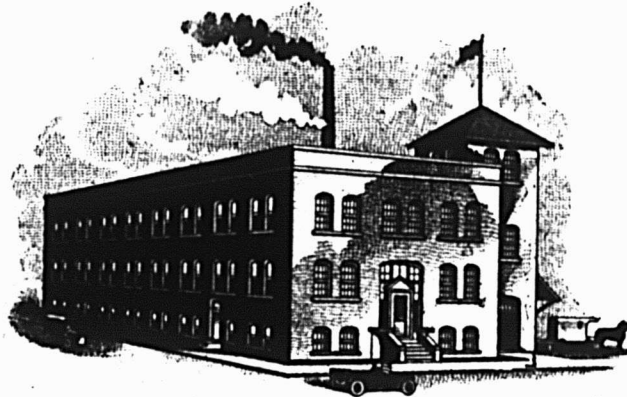
**CHAUSSURES**

**VISSEES**

**STANDARD**

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

**A. A. COTE ET FILS,**  
LIMITEE,



**CHAUSSURES**

**COUSUES**

**McKAY**

pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants.

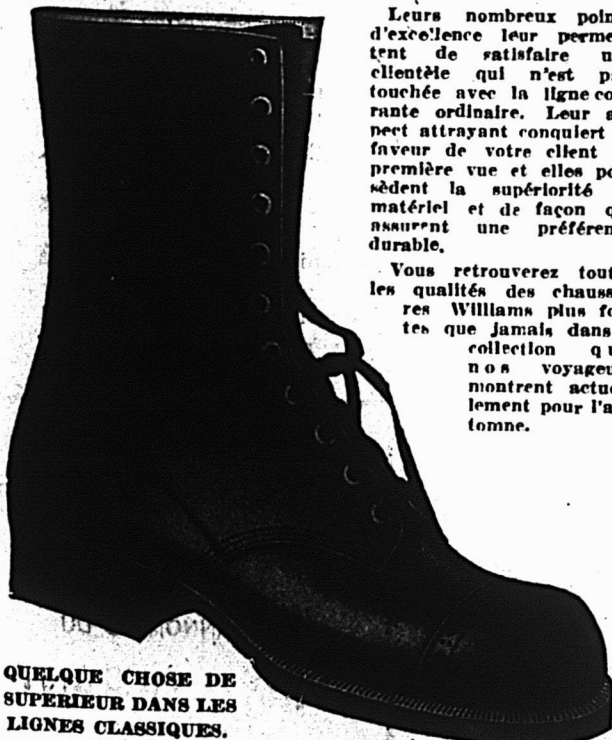
**St-Hyacinthe.**  
QUEBEC.

Fabriquent des lignes de chaussures courantes McKay pour hommes, garçons, garçonnets, jeunes gens et enfants, ainsi qu'une forte ligne de grosses chaussures de travail, faites des meilleurs cuirs en côtés tannés au chrome, sur des formes chaussant bien, à des prix raisonnables. Semelles vissées Standard, dessous cousu, dessous fini naturel, de sorte que l'acheteur peut voir la nature du cuir et savoir ce qu'il achète. C'est la ligne qu'il vous faut.

**Vos clients vous resteront fidèles**

Si vous leur offrez des valeurs et une satisfaction complète pour l'ajustage et la solidité telles que celles qui peuvent être obtenues avec les

**Chaussures WILLIAMS**



Leurs nombreux points d'excellence leur permettent de satisfaire une clientèle qui n'est pas touchée avec la ligne courante ordinaire. Leur aspect attrayant conquiert la faveur de votre client à première vue et elles possèdent la supériorité de matériel et de façon qui assurent une préférence durable.

Vous retrouverez toutes les qualités des chaussures Williams plus fortes que jamais dans la collection que nos voyageurs montrent actuellement pour l'automne.

QUELQUE CHOSE DE SUPERIEUR DANS LES LIGNES CLASSIQUES.

**Williams Shoe, Limited** BRAMPTON, ONTARIO



**SEL SEL SEL**

Pour quelque usage que ce soit pour lequel il est besoin de sel, les produits de la Canadian Salt Company viennent en tête pour la qualité et la pureté.

**SEL DE TABLE WINDSOR**  
(pour l'usage général de la maison.)

**SEL DE TABLE REGAL**  
(coulant facilement—vendu en cartons.)

**SEL DE LAITERIE WINDSOR**  
(le favori du beurrier.)

**SEL A FROMAGE WINDSOR**  
(Celui qui a la palme)

Ces sels ont gagné la confiance du public. Leur réputation de confiance leur assure une demande constante.

Faits au Canada.

**The Canadian Salt Co., Limited**  
WINDSOR, Ont.

LES ENGRAIS

Nous cotons:

Engrais—

Son, wagons mélangés . . . . .	54.25
Short, wagons mélangés . . . . .	61.25
Moulée d'avoine . . . . .	70.00 78.00
Farine à bestiaux, 98 lbs. . . . .	3.80
Engrais de gluten:	
f.o.b. Cardinal . . . . .	66.00
f.o.b. Fort William . . . . .	64.00

PEAUX VERTES ET LAINES

Peaux de cheval, la pièce . . . . .	5.00
Peaux de mouton, la pièce . . . . .	0.60
Peaux de boeuf ou vache, la lb. . . . .	0.18
Peaux de taureau, la lb. . . . .	0.14
Peaux de veau de lait, la lb. . . . .	0.26
Peaux de veau de son, la lb. . . . .	0.28
Laine lavée, la lb. . . . .	0.30
Laine non lavée. . . . .	0.20

PARAFFINE

Cire paraffine, la lb. . . . .	0.15
--------------------------------	------

LEGUMES

Nous cotons:

Tomates de Floride (caisse 40 lbs) . . . . .	12.00
Haricots nouveaux importés (manne) . . . . .	7.00
Betteraves nouvelles, sac (Montréal) . . . . .	3.50
Concombres, manne . . . . .	6.00
Chicorée, douz. . . . .	0.50
Chou-fleur américain, douz., double caisse . . . . .	....
Chou-fleur américain, douz. caisse simple . . . . .	....
Chou (Montréal) caisse . . . . .	6.50
Carottes (sac) . . . . .	1.75
Ail, lb. . . . .	0.50
Railfort, lb. . . . .	0.60
Laitue (Boston), caisse . . . . .	5.50
Poireaux, douz. . . . .	4.00
Menthe . . . . .	0.60
Champignons, lb. . . . .	1.00
Oignons jaunes, 75 lbs. sac . . . . .	8.00
Oignons rouge, 75 lbs . . . . .	....
Oignons Texas, caisse . . . . .	3.00
Oignons espagnols, caisse . . . . .	....
Salsifis, douz. . . . .	0.80
Persil (canadien) . . . . .	0.75
iments verts, douz. . . . .	0.80
Panais, sac . . . . .	1.75
Pommes de terre. Nouvelles, (Montréal), sac 90 lbs. . . . .	5.25
Pommes de terre, Nouvelles, des E.-E., le quart. \$8.50 . . . . .	15.00
Pommes de terre sucrées, manne . . . . .	3.50 3.75
Radis américains, douz. . . . .	0.75
Epinards, baril . . . . .	6.00
Navets, (Québec) sac . . . . .	2.50
Navets (Montréal) . . . . .	2.00
Tomates, serre, lb. . . . .	0.40
Laitue, Floride (manne) . . . . .	9.00
Persil américain, douz. . . . .	1.50
Céleri, Floride (caisse 4 douz.) . . . . .	10.00
Cresson (douz.) . . . . .	0.75

LES FRUITS

Pommes—

Baldwins . . . . .	7.50 8.00
Ben Davis No 1 . . . . .	6.00 7.00
Greenings . . . . .	7.50 8.00
Gravensteins . . . . .	....
Spies . . . . .	10.00
Rouges d'hiver . . . . .	6.50 7.00
Pommes en caisses . . . . .	5.00 5.50
Bananes (suivant qualité) le régime . . . . .	6.00 7.00

Airelles, baril . . . . .	11.00
Airelles, gallon . . . . .	0.60
Raisin, Emperor, keg. . . . .	13.00
Pamplemousse Jamaïque, 64, 80, 96. . . . .	5.00
Pamplemousse Floride, 54, 64, 80, 96. . . . .	6.00
Citrons, Messine . . . . .	8.00
Poires, Calif. . . . .	5.00
Grenades, (boîtes d'environ 80) . . . . .	....
Oranges, Cal., Valencia. . . . .	9.50
Oranges, Cal., Navels . . . . .	8.00
Oranges, Floride, caisse . . . . .	6.00
Ananas, caisse . . . . .	8.50

FRUITS SECS

Abricots, fancy . . . . .	0.40
" de choix . . . . .	0.34
Abricots, slabs . . . . .	0.30
Pommes (éaporées) . . . . .	0.19
Pêches (fancy) . . . . .	0.26 0.30
Poires de choix . . . . .	0.30 0.35
Pelures séchées:	
De choix . . . . .	0.26
Ex. fancy . . . . .	0.30
Limon . . . . .	0.45
Citron . . . . .	0.68
Pelures (mélangées et tranchées) doz. . . . .	3.25

Raisin:

En vrac, boîtes de 25 lbs., la lb. . . . .	0.18 0.23
Muscatsels, 2 couronnes . . . . .	0.23
" 1 couronne . . . . .	0.25
" 3 couronnes . . . . .	0.24
" 4 couronnes . . . . .	0.19 0.20
Sans pepins de Calif., cartons, 16 onces . . . . .	0.26 0.27
Corinthes, (loose) . . . . .	0.19
Corinthes grecs, 16 onces . . . . .	0.24
Epepiné, fancy . . . . .	....
15 onces . . . . .	0.21 0.28
Dattes, Excelsior (36-10 15 onces) . . . . .	0.25
Farcies, boîtes de 12 lbs. . . . .	3.25
En paquets seulement. . . . .	0.19 0.20
" Dromadaire (36 10 onces) . . . . .	0.19
En paquets seulement, Excelsior . . . . .	0.20
Figues (par couches) boîtes de 10 lbs, 2s, la lb. . . . .	0.40
Figues, 2 1/2s, la lb. . . . .	0.45
" 2 1/2s, la lb. . . . .	0.48
" 2 1/2s, la lb. . . . .	0.50
Figues blanches (70 boîtes 4 onces) . . . . .	5.40
Figues espagnoles (pour cuire) 28 boîtes de 1 lb chacune . . . . .	0.12
Pruneaux (boîtes de 25 lbs):	
20-30s . . . . .	0.33
30-40s . . . . .	0.30
40-50s . . . . .	0.27
50-60s . . . . .	0.23
60-70s . . . . .	0.22
70-80s (boîtes de 25 lbs) . . . . .	0.20
80-90s . . . . .	0.19
90-100s . . . . .	0.17 1/2
100-120s . . . . .	0.16 0.17

LES NOIX

Amandes Tarragone, la lb. . . . .	0.24 0.26
Amandes (écalées) . . . . .	0.60
Amandes (Jordan) . . . . .	0.75
Noix du Brésil, (nouvelles) . . . . .	0.26
Chataignes (canadiennes) . . . . .	0.27
Avelines (Sicile), la lb. . . . .	0.20 0.23
Avelines Barcelone . . . . .	0.25 0.26
Noix Hickory (grosses et petites) . . . . .	0.10 0.15
Pecans (New Jumbo) la lb. . . . .	0.35
Peanuts (rôties)—	
Jumbo . . . . .	0.24

Salées espagnoles, la lb. . . . .	0.29 0.31
Ecalées No 1, Espagnoles . . . . .	0.24 0.26
Ecalées No 1 . . . . .	0.16 0.18
Ecalées No 2 . . . . .	0.11 0.13
Peanuts (salées)—	
Fancy entières, la lb. . . . .	0.21 0.23
Fancy cassées, la lb. . . . .	0.11 0.13
Pecans (nouvelles Jumbo) la lb. . . . .	0.39 0.41
Pecans, grosses, No 2, pelées . . . . .	0.32 0.34
Pecans, Nouvelle-Orléans, No 2 . . . . .	0.21 0.23
Pecans, "Paper shell", très grosses Jumbo . . . . .	0.16 0.18
Pecans, écalées . . . . .	1.60 1.70
Noix (Grenoble) . . . . .	0.29 0.31
Noix (Nouvelles de Naples) . . . . .	0.21 0.23
Noix (écalées) . . . . .	0.11 0.13
Noix (Chili) . . . . .	0.11 0.13

LES EPICES

Allspice . . . . .	0.21 0.23
Cassia . . . . .	0.33 0.35
Cannelle—	
Rouleaux . . . . .	0.31 0.33
Pure moulue . . . . .	0.35 0.40
Clous . . . . .	0.85 0.90
Crème de tartre (française pure) . . . . .	0.75 0.80
Chicorée canadienne . . . . .	0.21 0.23
Américaine (high test) . . . . .	0.80 0.85
Gingembre . . . . .	0.40 0.45
Gingembre (Cochin ou Jamaïque) . . . . .	0.31 0.33
Macis . . . . .	1.00 1.10
Epices mélangées . . . . .	0.30 0.35
Muscade, entières . . . . .	0.60 0.70
Muscade, moulue . . . . .	0.65 0.75
Poivre noir . . . . .	0.28 0.30
Poivre blanc . . . . .	0.21 0.23
Poivre (Cayenne) . . . . .	0.35 0.37
Epices à marinades . . . . .	0.28 0.30
Peprika . . . . .	0.30 0.35
Turmeric . . . . .	0.28 0.30
Acide tartrique, la lb. (en cristaux ou en poudre) . . . . .	1.00 1.10
Graine de cardemone, la lb., en vrac . . . . .	2.00
Carvi (carraway) holl nominal . . . . .	0.30 0.35
Cannelle, Chine, la lb. . . . .	0.30 0.35
Cannelle, la lb. . . . .	0.21 0.23
Graine de moutarde, en vrac . . . . .	0.35 0.40
Graine de oserli, en vrac (nominal) . . . . .	0.75 0.80
Noix de coco filamenteuse, en seaux . . . . .	0.21 0.23
Clous ronds, entiers . . . . .	0.16 0.20

SI VOUS EPROUVEZ QUELQUE EMBARRAS DANS VOS ACHATS

CONSULTEZ

LES ANNONCES DU

PRIX COURANT

ET ECRIVEZ AUX ANNONCEURS

## Les Tribunaux

### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

M.L.H. & Power Co. vs E. Paré, \$24.  
 R.A. Stonehouse vs W.A. Séguin, St-Pierre, \$63.  
 Prud'homme & Frère vs Odilon Buis-sière, Lachine, \$18.  
 G. Ouellette vs A. Douglas, Lachine, \$13.  
 J.E. Goudreault vs J.C. Leblanc, Qué-bec, \$53.  
 Renfrew Machinery Co. vs Jos Mi-chaud, Armand, \$19.  
 Maison Charles Ltée vs Walter Mc-Graw alias McGown Mtl Est \$19.  
 J. Perlman & Bros vs Mde C. Dellar et vir \$10.  
 J. Lamothe vs A. alias G. Ouellette, \$26.  
 B. Machlovitch Bros vs D. Morin, \$38.  
 J.R. Picard vs T. Lacasse, \$13.  
 H. Thibault vs A. Martineau, \$22.  
 R. Prieur vs M. Tracey, \$11.  
 M.L.H.&P. Co vs O Salvail, \$17.  
 M.L.H.&P.Co. vs G.C. Stames, \$59.  
 N.G. Valiquette Ltée vs J.S. Stafford, \$20.  
 S.L. Routtenberg & Co. vs J.D. Bes-sette, \$34.  
 B. Ranger vs G. Rabineau, \$17.  
 Children's Wear Ltd to Jos. St-Mars, \$29.  
 H. Lamontagne Inc. vs V. Berthiau-me, \$85.  
 A. Sorignet & al. vs J.E. Chevalier, \$29.  
 L. Préfontaine vs A. Lépine, \$44.  
 A. Khoury vs J.D. Beaudry, \$38.  
 A. Gagnon vs Jos Turby, \$88.  
 R. Daoust vs Jos Turby, \$80.  
 M. Malboeuf vs Jos Turby, \$88.  
 W. Malboeuf vs Jos Turby, \$80.  
 M. Miller & Co. vs A. Larin, \$11.  
 G. Charke vs John Chapman, Lachine, \$34.  
 M.L.H. & Co. vs Art. Robert, Verdun, \$12.  
 M.L.H. & P. Co. vs Aimé Robichaud, Verdun, \$18.  
 W. Crewder vs Wm. Begras, Verdun, \$26.  
 J.W. Crevier vs Osias Bourgeois, Ste-Thérèse, \$18.  
 Dupuis Frères Ltée vs Gabriel Ver-dier, Montréal-Nord, \$81.  
 C. Lussier vs M. Bélanger, Mont-Lau-rier, \$65.  
 Mde M.L. St-Germain vs Alb. Lapon-de, Longueuil, \$16.  
 J. Proulx vs Remillard, Ste-Claire, \$57  
 M.L.H.&P.Co. vs A. Barton, \$71.  
 — vs A. Trudel, \$56.  
 — vs F. Lafortune, \$15.  
 — vs P. Query, \$25.  
 — vs Melville Waddell, \$27.  
 J.H. McConnell vs Wm H. Clegg, \$34.  
 J.R. Picard vs R.A. Forest, \$22.  
 J.W. Moreau vs A. Chartrand, \$53.  
 Mde C. Bourdon vs P. Bolduc, \$25.  
 C.W. Scott vs A.W.F. Powell, \$65.  
 J.H. Alarie vs J.A. Devilliers, \$12.  
 O. Fisette vs J. Marcoux, \$15.  
 S. Davis & Sons vs L. Lupien, Louise-ville, \$32.  
 F.L. Ausereau vs J.B. Gosselin, \$51.  
 U. Pauté & Fils Inc. vs C.A. Hersco-ritch, \$76.  
 Greenberg Wollens Ltd vs J. Pru-d'homme & Co. \$67.  
 O. Lajeunesse vs J.O. Boulette, \$73.  
 C. Mercier vs Lucien Coulée, \$26.  
 H. Cohen vs Adolphe Morin, \$19.  
 J. Maher vs M. Larivière, \$33.

R. Beaulieu vs H.E. Hutcheson, \$23.  
 J. & W. Duncan Ltd vs A. Marsan, \$80.  
 Elect'ic Ltd vs B. Carpain, \$76  
 I. Brodsky vs C. Lafleur, \$45.  
 L. Hamelin vs A. Dwyer, \$64.  
 F. Fauteux es-qual vs G. Dandurand, \$45.  
 Y. Rioux vs C. Bruteau, \$88.  
 A. Langlois vs A.A. Gagnon, \$24.  
 G. Grenier vs A. Feldman, \$36.  
 Z. Pesant vs Ls Brochu, \$30.  
 J.A. Primeau vs G. Gauthier, \$16.  
 V. Brosseau vs Alex. Caron, \$29.  
 J. McGibbon vs Jos. Pagé, \$53.  
 A.O. Ranger vs J.B. Bourdon, \$59.  
 C. Lussier vs J.J. Therrien, \$65.  
 L. Marsolais vs H. Moss, \$18.  
 M. Barck vs A. Lalande, \$14.  
 F. Wheeler vs J. Coppold, \$87.  
 W. Desparois vs L. Sullivan, \$16.  
 J.P.W. Dagenais vs Wenceslas GaJar-neau Sr., \$20.  
 Mde E. Couillard vs A. Desrosiers, \$12.  
 T. Demers vs E. alias R. Carter, \$41.  
 S. Safe vs S. Bloomfield, \$30.  
 W. Boucher vs O. Major, \$40.  
 Byon Button Co. vs Walker Button Co. \$40.  
 P.P. Duval vs S. Mondat, \$22.  
 S. Malouin vs Nap. Bourdon, \$19.  
 R. Mercier vs Jos alias Bernard Léger, \$38.  
 L. Labelle vs A. Gagné, \$46.  
 N. Gascon vs J.A. Hardoim, St-Jéro-me, \$24.  
 E. Massé & Co. vs A.C. Lair, Tétrault-ville, \$41.  
 Montreal Biscuit Co. vs C.B. Tellier, \$49.  
 M. Bandler vs S. Fistel, \$72.  
 D. Lalonde vs Abraham Loyer, \$97.  
 Can. Hospital Supply Co. Ltd vs J.C. Mackay, \$62.  
 Lyman Knox Co. Ltd vs Ed. Lemleux, \$10.  
 Canada Paint Co. Ltd vs Ed. Bros-seau, \$17.  
 J. Dufresne vs Jos Coallier, \$17.  
 E. Sirois vs A. Généreux, \$84.  
 A. Roy vs Gustave Butler, \$10.  
 Central garage Ltd vs R. St-Jean, \$23.  
 D. Brault vs T. Phillips, \$39.

### JUGEMENTS EN COUR SUPERIEURE

J. Edmond Alarie vs L.W. Robitaille, Montréal, \$363.  
 C. Alfred Provost et al vs J.C. St-An-dré, Montréal, \$164.  
 John Purcell vs James Rodger, Mont-réal, \$248.  
 Ville St-Michel vs Mde O. Robitaille et vir, Trois-Rivières, \$650.  
 D. Clément vs C.P.R., Montréal, \$3000.  
 Frank Bramson vs T. C. Kerley, Mont-réal, \$703.  
 Corona Phonograph Co. Ltd vs Gauvin Frères, Montréal, \$147.  
 René Beaulieu vs Fred L. Bulmer, Montréal, \$115.  
 Colonial Speciality Co. vs Ad. Lapiere, Joliette, \$108.  
 Hébert J. Morgan vs Mde Hessie Ba-dinsky et al, Montréal, \$150.  
 The Merchants Bank of Canada vs Harry Wind, New York, \$6160.  
 Paul Brosseau vs Victor Chartrand, Montréal, \$300.  
 M.L.H. & P. Co. vs Daisy Jacobs Wid. John Comeau, Montréal, \$4.  
 John Wellington Ross vs A. Lafond et al, Montréal, \$887.  
 Pinard Pierre & Grenier Ltée vs H.

Fauteux, Montréal, \$134.  
 J.A.E. Dion vs Ls Racine, Montréal, \$247.  
 Mde C Laurin et vir vs G. Ruggi et al, Montréal, \$273.  
 Narcisse Alf. Lepailleux vs Arthur Thessereault, Lachine, \$136.  
 Mde Geneviève Côté vs Eugène Geo. Lévesque, Winnipeg, \$300.  
 Wilfrid Bessette vs J.B. Bélanger, Montréal, \$307.  
 Israel Schchter vs Emery Vanier, La-chine, \$176.  
 Mde Tellie Browstein vs Moses Simi-novitch, Montréal.  
 Pierre Bernard vs D. Meunier, Mont-réal, \$109.  
 Edith May Webster vs Mde H.F. Pre-voist, Beloeil, \$219.  
 Ville Pointe aux Trembles vs Z. Gi-rouard, Montréal, \$40.  
 J.F. Bisson vs J.H. Fortier, Montréal,  
 J.C. Lamothe et al vs Jos Dandurand, Outremont, \$127.  
 Mde L.M. Karch vs L. Lalonde, Or-phée Lalonde, Rhode-Island, \$12,000  
 Achille Wave alias Achille Houle vs Can. Vickers Ltd, Montréal, \$1100.  
 Inns of Court Ltd vs C.E. Deakin, Québec, \$1725.  
 The G.A. Holland & Son Co. Ltd vs G.S. Hemsley, Montréal.  
 H. Antonweck vs Y. Dombrowsky, Montréal.  
 H.A. Signer vs H. Cohen, Montréal.  
 Paul Goulet vs Cie des terrains de la Banlieue de Montréal, \$77.  
 Philip Selesky vs Douglass Bremmers Co. Ltd, Montréal, \$1700.  
 Léonard Bouchard vs Adélaré April, \$155.  
 J. D. Legault vs Wm McArdle, Mont-réal.  
 G.N. Clermont Ltée vs M. Mallen, Mtl.  
 Mécéric Chamberland vs Dom. Car-riage Co. Ltd, Montréal.  
 J. Brunet Limitée vs Mde M Rose La-belle et vir, Montréal, \$2400.  
 L. C. Palletier et al vs Moses Cohen, Montréal.  
 Joseph Alphe Champagne vs M. Mar-tin, Montréal, \$114.  
 Edward O. Brien vs James Brooks, Montréal.  
 Dame Rose Dansereau vs Alf. Lerrault, Montréal.  
 Staphens Lamoureux vs Désiré A. Le-clair, Montréal, \$8.  
 John Willington Bros vs J.A. Lafran-ce et al, Montréal.  
 Ahny's Limited vs Mde Susan Shea, Lachine.

### 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.*

Robert W. Rolth vs Henry Timmis, 24 juillet, 10 a.m., 20 St-Nicolas, La-very.  
 Antoine A. Dufault vs Adélaré Duran-ceau, 26 juillet, 1 p.m., 301 Beau-jeux, Pauzé.  
 Joseph Hébert vs Paul Quéry, 26 juil-let, 11 a.m., 938 Ethel, Pauzé.  
 Beaudoin Limitée vs Oscar Boudrias, 31 juillet, 10 a.m., 12, 12ème avenue, Lachine, Pauzé.  
 François Lévesque vs Williams Ga-rand, 26 juillet, 3 p.m., 564 St-An-toine, Pauzé.



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

Mercredi, 21 juillet 1920.

Dans la quincaillerie, l'activité est remarquablement active, si l'on tient compte que la saison est aussi avancée. Les ordres reçus de la campagne sont nombreux et il y a une demande de la part des commerçants de la ville pour certains articles d'été. Les articles de sport et les munitions sont très actifs — beaucoup plus qu'il n'était ordinaire depuis plusieurs années.

Il y a quelques changements importants cette semaine. Les tuyaux de fer sont plus chers ainsi que les joints. Il y a de grandes chances pour que les clous augmentent encore. Une hausse notable a eu lieu sur les lanternes. Le fer et l'acier en barres ont augmenté de 25 cents par 100 lbs. Les bancs pliants pour lavage, les tordeurs, les machines à laver, etc., ont augmenté de prix. Les pics de tout genre valent tous \$1.00 de plus par douzaine. Les brouettes ont un peu augmenté. Les vieux matériaux sont en baisse pour la plupart, mais il y a un mouvement de vente plus actif cette semaine. Les enclumes standard sont cotées plus cher. Le marché des limes est ferme et les prix pourraient augmenter. Les planches à laver en verre peuvent subir une hausse. Les manches en bois de toute sorte sont fermes et les manches en noyer peuvent augmenter. Les huiles lubrifiantes et combustibles sont plus chères. Le prix de la soudure est plus faible. Il y a une baisse de 5 pour cent dans le prix des équerres en acier et dans quelques lignes de quincaillerie pour meuble. La situation du charbon et des transports cause quelque anxiété.

### LE FIL DE FER

	Rouleau de 80 perches
2 pt x 5 . . . . .	4.89
4 pt x 6 . . . . .	5.30
4 pt x 4 . . . . .	5.76
	les 100 lbs
Fil de fer barbelé . . . . .	6.15
Fil galvanisé treasé uni . . . . .	6.65
Ressort spirale galvanisé—	
No 9 . . . . .	5.80
No 12 . . . . .	5.95
No 13 . . . . .	6.05
Fil de fer galvanisé uni—	
Nos 0 à 8 inclus . . . . .	6.15
No 9 . . . . .	5.75
No 10 . . . . .	6.20
No 11 . . . . .	6.25
No 12 . . . . .	5.90
No 13 . . . . .	6.00
No 14 . . . . .	6.60
No 15 . . . . .	7.05
No 16 . . . . .	7.20

### Broche de coutellerie—

No 9 . . . . .	6.75
No 10 . . . . .	6.85
No 11 . . . . .	6.90
No 12 . . . . .	7.00
No 13 . . . . .	7.10
No 13 1/2 . . . . .	7.15
No 14 . . . . .	7.30
No 15 . . . . .	7.45
No 16 . . . . .	7.60

### Attaches à ballots, avec boucle simple:

No 12 . . . . .	6.80
No 13 . . . . .	6.90
No 13 1/2 . . . . .	7.00
No 14 . . . . .	7.05
No 15 . . . . .	7.20
No 16 . . . . .	7.40

D'après le nouveau système en vigueur un supplément de 15 cents par quintal est chargé pour la recuite.

### PRODUITS DE PLOMB

Tuyau de plomb . . . . .	17.00
Rebuts de plomb . . . . .	18.00

Nota—Le tuyau de plomb est sujet à un escompte de 10 p. c.

Coudes et trappes en plomb, liste plus 30 p. c.	
Plomb "wool", la lb. . . . .	0.16
Plomb en feuilles, 3 à 3 1/2 la lb., pied carré . . . . .	13 1/2
Plomb en feuilles, 4 à 6 lbs., pied carré . . . . .	0.13
Feuilles coupées, 1/4 c extra et feuilles coupées à la dimension, 1/4 c par lb. extra.	
Soudure, garantie, la lb. . . . .	0.42
Soudure, strictement, la lb. . . . .	0.40 1/2
Soudure, commerciale, la lb. . . . .	0.37 1/2
Soudure, wiping, la lb. . . . .	0.36
Soudure en broche (No 8)—	
45-55 . . . . .	0.42 1/2
50-60 . . . . .	0.45 1/2
Zinc en feuilles, casks . . . . .	0.16 1/2
Zinc en lots brisés . . . . .	0.17

### FER ET ACIER.

Acier doux . . . . .	5.30
Acier à machinerie, fini fer. . . . .	6.35
Fer de Norvège . . . . .	13.50 15.00
Acier à ressort . . . . .	5.75
Acier à pneus . . . . .	5.45
Acier à bandes . . . . .	6.25
Acier à outils Black Diamond, la lb. . . . .	0.24 1/2
Fer ordinaire en barre, les 100 lbs. . . . .	4.90
Fer raffiné, les 100 lbs. . . . .	5.00

### TOILES

Tôle noire en feuilles:	
	Les 100 lbs
Calibre 10 . . . . .	9.00
Calibre 12 . . . . .	9.05
Calibre 14 . . . . .	9.10
Calibre 16 . . . . .	9.35
Calibre 18-20 . . . . .	9.40
Calibre 22-24 . . . . .	9.45
Calibre 26 . . . . .	9.50
Calibre 28 . . . . .	9.50
Tôle galvanisée en feuilles:	
10 3/4 onces . . . . .	12.50
Calibre 28 . . . . .	12.10

Calibre 26 . . . . .	10.75
Calibres 22 et 24 . . . . .	11.55
Calibre 16 . . . . .	11.55
Calibre 18 . . . . .	11.55
Calibre 20 . . . . .	10.25

### Tôle anglaise:

Calibre 28 . . . . .	12.50
Calibre 26 . . . . .	12.25
Calibre 24 . . . . .	11.65
Calibre 22 . . . . .	11.30
Calibres 18 et 20 . . . . .	10.25

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

### VIEUX MATERIAUX

Vieilles claques . . . . .	0.06 1/2	0.06 1/2
Pneus à bicycle . . . . .	0.02 1/2	0.03
Pneus à automobile . . . . .	0.03 1/2	0.04
Cuivre jaune . . . . .	0.09	0.10
Cuivre rouge . . . . .	0.16	0.17
Cuivre léger . . . . .	0.06 1/2	
Retailles de zinc . . . . .	0.07	0.08
Fer forgé, No 1, grosse tonne . . . . .	19.00	20.00
Rebuts malléables (tonne) . . . . .	22.00	
Bouts de tuyaux (tonne) . . . . .	30.00	
Plaques de poêles (tonne) . . . . .	30.00	
Acier pour faire fondre . . . . .	22.00	
Bushelling No 2 . . . . .	10.00	12.00
Plaques de chaudières . . . . .	17.00	18.00
Fonte de Machinerie (tonne) . . . . .	35.00	37.00

### LA PEINTURE

Mercredi, 21 juillet 1920.

Le fait saillant de la semaine a été la baisse de l'huile de lin et de la térébenthine. L'huile a atteint le prix de \$2.05 à \$2.07 1/2 et quelques-uns pensent qu'elle sera à moins de \$2.00 d'ici quelques semaines. La demande est limitée, ce qui a amené quelques-uns à liquider leur stock. Quelques broyeurs s'attendent à ce que le minimum soit atteint bientôt.

La térébenthine est cotée cette semaine à \$2.85 le gallon. En réalité il y a plusieurs prix en cours, selon les fluctuations de l'approvisionnement. Bien que les stocks soient amplement suffisants pour répondre aux besoins actuels, il n'y a apparemment pas beaucoup de surplus, et de l'avis de certains, tout semble faire prévoir un prix encore plus bas. En réalité, c'est surtout une question de transport qui est en jeu. Le verre, le mastic, le blanc de plomb et les vernis se maintiennent tous fermes, avec peu de chances d'aucun changement aussi longtemps que les récipients seront aussi rares et aussi chers. La situation est un peu plus calme cette semaine, mais les affaires de réassortiment sont satisfaisantes pour la saison.



**TEREBENTHINE**

Gallon impérial

Térébenthine—		
Par baril simple. . . . .	2.85	3.00
Par petits lots . . . . .	2.95	3.10
Emballage en sus.		

**HUILE DE LIN**

Gallon impérial

Brute—		
1 à 2 barils. . . . .	2.05	2.15
3 à 4 barils. . . . .	....	....
Bouillie—		
1 à 4 barils. . . . .	3.07½	2.17½
3 à 4 barils. . . . .	....	....

**MASTIC**

Mastic Standard:

Au-dessous

	5	1	de 1
	tonnes	tonne	tonne
En barils. . . . .	\$6.50	\$6.75	\$7.10
En ½ barils. . . . .	6.65	6.90	7.20
Par 100 livres. . . . .	7.30	7.60	7.95
Par 25 livres. . . . .	7.60	7.85	8.20
Par 12½ livres. . . . .	7.85	8.10	8.45
En boîtes 8 et 5 lbs	9.60	9.85	10.30
En boîtes 8 et 3 lbs	11.10	11.35	11.70
En caisses 100 lbs.	6.65	8.90	9.25

Mastic à l'huile de lin pure \$2.50 par cent livres en plus des prix ci-dessous.

Mastic de Vitriers \$1.80 par cent livres au-dessus des prix ci-dessous.

Termes: 2% 15 jours, net 60.

**BLANC DE PLOMB**

(Moulu dans l'huile)

Anchor, pur. . . . .	\$20.00	\$20.35
Crown Diamond. . . . .	20.00	20.35
Crown, pur. . . . .	20.00	20.35
O. P. W. Dec., pur. . . . .	20.00	20.35
Eléphant, véritable . . . . .	20.50	20.85
Red Seal. . . . .	20.00	20.35
Decorators, pur. . . . .	20.00	20.35
O. P. W. anglais . . . . .	20.00	20.35
Green Seal. . . . .	20.00	20.35
Moore, pur. . . . .	20.00	20.35
Ramsay, pur. . . . .	20.00	20.35

B.B. véritable plomb, moins d'une tonne, \$23.40, Toronto; \$23.00, Montréal. Lots d'une tonne, moins 5 p.c.; lots de 5 tonnes, moins 10 p.c.

**LES COULEURS**

Alabastine:

Couleurs et blanc — en paquets 2½ livres, \$10.10 les 100 livres, en paquets de 5 livres, \$9.60 les 100 livres, f.o.b. Montréal.

Bleu:

La livre. . . . . 0.11 0.12

Couleurs sèches:

Terre d'Ombre brute, No 1, tonnelets de 100 livres. . . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres. . . . .	0.11	0.15
Terre d'Ombre brûlée, No 1, tonnelets de 100 livres. . . . .	0.08	0.09½
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres. . . . .	0.16	0.18
Vert Imp. tonnelets de 100 livres. . . . .	0.17	0.19
Vert Chrome, pur. . . . .	0.31	0.35
Chrome jaune. . . . .	0.25	0.41
Vert Brunswick, 100 lbs. . . . .	0.10	0.14½
Rouge Indien, Kegs 100 livres. . . . .	0.15	0.20
Rouge Indien, No 1, Kegs 100 livres. . . . .	0.06	0.17

**Rouge Vénitien, brillant**

supérieur. . . . .	0.07	0.09
Rouge Vénitien, No 1. . . . .	0.03½	0.05½
Noir fin, pur sec. . . . .	0.09	0.15
Ocre d'Or, 100 livres. . . . .	0.08	0.18
Ocre blanche, 100 livres. . . . .	0.03½	0.06
Ocre blanche, barils. . . . .	0.04	0.04½
Ocre jaune, barils. . . . .	0.03½	0.05½
Ocre français, barils. . . . .	0.08	0.10½
Ocre sapin, 100 livres. . . . .	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, en barils. . . . .	0.02½	0.04½
Rouge Super Magnétic. . . . .	0.05	
Vermillon. . . . .	1.00	
Vermillon anglais. . . . .	2.25	
f.o.b. Montréal, Toronto.		

**COULEURS A L'HUILE PURE**

boîtes d'une livre.

Rouge Vénitien. . . . .	0.25
Rouge Indien. . . . .	0.36
Jaune chrome, pur. . . . .	0.55
Ocre d'or, pur. . . . .	0.34
Ocre de sapin français, pur. . . . .	0.29
Verte, pur. . . . .	0.34
Terres de Sienne. . . . .	0.36
Terres d'Ombre. . . . .	0.36
Bleu ultra marin. . . . .	0.60
Bleu de Prusse. . . . .	1.20
Bleu de Chine. . . . .	1.20
Noir fin. . . . .	0.39
Noirivoire. . . . .	0.40
Noir de peintre d'enseigne, pur	0.41
Noir de marine, 5 livres. . . . .	0.20
f.o.b. Montréal, Toronto.	

**EMAILS (blancs)**

Gallon

Duralite. . . . .	7.50
Albagloss, C.P.C. . . . .	6.30
Email "Blanc", B-H. . . . .	8.00
Mooramel. . . . .	7.00
Email blanc Dougall. . . . .	8.00
Vitralite. . . . .	9.00
Sunshine blanc. . . . .	7.00
Jasperlac. . . . .	5.75
Invincible. . . . .	6.90
Hivcrest. . . . .	7.00

Colle forte:

	La lb.
Anglaise, en feuille. . . . .	40-50
Blanche, pied de porc. . . . .	-50

Cake bone, sacs de 112 lbs. . . . .	40-45
Peau, sacs de 112 lbs. . . . .	45-55

Colles broyées, sacs de 112 lbs.

Anglaise. . . . .	35-40
Canadienne. . . . .	28-35
Brandford	la caisse
No 7, 50 paquets, 1 lb. . . . .	\$25.00
No 8, 100 paquets, ½ lb. . . . .	28.00
No 9, 200 paquets, ¼ lb. . . . .	35.00

Vert de Paris:

En barils, environ 600 lbs. . . . .	0.52
En kegs de 250 lbs. . . . .	0.52½
En barilletts, 50 et 100 lbs . . . . .	0.53
En barilletts, 25 lbs . . . . .	0.54
En paquets de 1 lb., caisse de 100 lbs. . . . .	0.56
En paquets de 1-2 lb., caisse de 100 lbs. . . . .	0.58

Peintures préparées:

Eléphant, blanche. . . . .	5.35
Eléphant, couleurs. . . . .	5.35
B-H Anglaise, blanche . . . . .	5.05
B-H Anglaise, couleurs . . . . .	4.85
B-H à plancher . . . . .	4.00
B-H, plancher-vestibule . . . . .	4.80
Minerve, blanche . . . . .	4.90
Minerve, couleurs . . . . .	4.60
Crown Diamond, blanche . . . . .	4.80
Crown Diamond, couleurs . . . . .	4.55
Crown Diamond, à plancher . . . . .	4.00
B-H Fresconette, blanche . . . . .	3.60
B-H Fresconette, couleurs . . . . .	3.50
Moore, couleurs, nuances . . . . .	4.80
Moore, couleurs, blanches . . . . .	5.00
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs . . . . .	3.85
Moore, peinture de plancher . . . . .	3.75
Moore, Sani-flat . . . . .	3.75
Moore, Mooramel . . . . .	....
Jamieson's & Crown Anchor . . . . .	4.30
C.P.C. pure, blanche . . . . .	5.05
C.P.C. pure, couleurs . . . . .	4.80
O.P.W. marque Canada, blanche	4.80
O.P.W. marque Canada, couleurs	4.50
O.P.W. marque Canada, à plancher . . . . .	4.00
O.P.W. à mur, blanche . . . . .	3.60
O.P.W. à mur couleurs . . . . .	3.50

**Single Harness Buy it NOW**

Le cuir a augmenté et bien que les selliers aient élevé leurs prix, nous continuons à offrir les valeurs exceptionnelles qui ont fait la réputation de nos articles. La garantie de Trees, aussi bonne que l'or, soutient le Harnais de la Marque Impériale. Demandez à votre marchand, s'il ne le tient pas, écrivez-nous directement.

**HARNAIS de BUGGY MARQUE IMPERIAL**

No 1—Avec bride à oeilères, rênes de sûreté, Ericole ajustée avec traits à boucles de 11-8 pouces. Sous-ventrière double avec porte brancards No 221, sellette rembourrée flexible, rênes avec poignées fauves, garnies de nickel ou de caoutchouc imitation. **\$36.75**

Nous nous ferons un plaisir de répondre à tout marchand qui désire tenir nos lignes ou à tout acheteur particulier qui ne peut trouver dans un magasin les Harnais de la marque Impériale.



**SAMUEL TREES & COMPANY Limited**  
Manufacturers of Harness Established 1866  
42 Wellington Street East, Toronto

Ram&a pure, blanche . . . . .	5.40
Ramsay pure, couleurs . . . . .	5.15
Martin-Senour, 100% blanche . . . . .	5.05
Martin-Senour, 100% couleurs . . . . .	4.80
Martin-Senour, Porc peint . . . . .	4.55
Martin-Senour, Newton, blanche . . . . .	3.60
Martin-Senour, peinture à plancher . . . . .	4.00
Sherwin-Williams, blanche . . . . .	5.05
Sherwin-Williams, couleurs . . . . .	4.80
Sherwin-Williams, à plancher . . . . .	4.00
Flat Tone, blanche . . . . .	3.60
Flat Tone, couleurs . . . . .	3.50
Lowe Bros., H. S., blanche . . . . .	5.05
Lowe Bros., H. S., couleurs . . . . .	4.80
Lowe Bros., Hard drying floor . . . . .	4.00
Mellotone, blanche . . . . .	3.75
Mellotone, couleurs . . . . .	3.50
Sanitone, blanche . . . . .	3.60
Maple Leaf, blanche . . . . .	5.55
Maple Leaf, couleurs . . . . .	5.30
Maple Leaf, à plancher . . . . .	4.75
Pearcy, préparées, blanches . . . . .	5.00
Pearcy, préparées, couleurs . . . . .	4.75
f. o. b. Montréal, Toronto.	
Shellac.	
Blanc pur, gall. . . . .	6.25 7.40
Orange pur, gall. . . . .	6.00 6.90
BLANC	
XXX . . . . .	0.18
XX . . . . .	0.16½
X . . . . .	0.15½
XC . . . . .	0.13½
Japonais . . . . .	0.13
XXX Extra . . . . .	0.19
XX, grand . . . . .	0.17½
XLCR . . . . .	0.16½
X Empire . . . . .	0.15½
X Press . . . . .	0.14
COULEURS	
No 5 . . . . .	0.13½
No 1 . . . . .	0.12
No 1 . . . . .	0.12½
No 7 . . . . .	0.11½
No 1A . . . . .	0.10½
No 1B . . . . .	0.09½
Fancy . . . . .	0.15
Lion . . . . .	0.13½
Standard . . . . .	0.12
Popular . . . . .	0.10½
Keen . . . . .	0.09

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

Vitre	Simple épais-sepr	Double épais-sepr
Les 100 pieds		
Au-dessous de 25 . . . . .	19.90	22.90
26 à 34 . . . . .	20.80	24.85
35 à 40 . . . . .	21.80	26.40
41 à 50 . . . . .	23.50	30.00
51 à 60 . . . . .	24.60	30.80
61 à 70 . . . . .	26.50	32.70
86 à 90 . . . . .	48.85	
91 à 94 . . . . .	49.80	
95 à 100 . . . . .	58.55	
101 à 105 . . . . .	65.35	
106 à 110 . . . . .	73.10	

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

**TOITURES EN ROULEAUX**  
(En rouleaux de 36 pouces de large, contenant 108 ou 216 pieds carrés. Chaque rouleau contient les clous, le ciment et le mode d'emploi.)

Neponset Paroid. (Surface grise unie).	
Neponset Paroid . . . . .	3.20

" " épais . . . . .	3.80
" " extra épais . . . . .	4.40
" enduit d'un seul côté . . . . .	8.55
(Surface ardoise).	
Rouge ou vert (108' x 36") . . . . .	4.00
Rouge ou vert (116' x 18") . . . . .	4.50
Marque Canadienne. (fini caoutchouc gris).	
1 pli . . . . .	2.40
2 plis . . . . .	2.75
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	3.10
Santite (surface sablée).	
1 pli . . . . .	2.20
2 plis . . . . .	2.55
3 plis (rouleaux de 108 pieds carrés seulement) . . . . .	2.90
Papiers pour construction:	
le rouleau	
Neponset noir 36"x500' . . . . .	8.90
Neponset enduit 36"x500' . . . . .	3.40
Neponset feutre à l'épreuve de gel e, 36"x200" . . . . .	4.40

**Feutre asphalte Neponset:**

10 lbs 400 pieds carrés . . . . .	2.50
15 lbs 400 pieds carrés . . . . .	3.75
25 lbs 200 pieds carrés . . . . .	3.15

**Peintures:**

Neponset noir . . . . . gallon	1.05
Neponset rouge ou brun . . . . .	1.65
Neponset vert . . . . .	3.20
Noir canadien . . . . .	0.90

**Ciment Neponset:**

Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10
Pinte (2½ lbs) . . . . .	0.30
Chopine (1¼ lbs) . . . . .	0.15
Ciment plastique.	
Gallon (10 lbs) . . . . .	1.10

**Composé asphalte:**

Marque Canadienne, le gallon. . . . .	0.30
Enduit à toiture, le gallon . . . . .	0.90
f.o.b. usine Hamilton, Ont. Termes: 2 pour cent 10 jours, ou 30 jours net.	

**PRODUITS POUR TOITURES**

Everlastic, 1 pli . . . . .	\$2.25	
Everlastic, 2 plis . . . . .	2.75	
Everlastic, 3 plis . . . . .	3.20	
Panamoid, 1 pli . . . . .	3.15	
Panamoid, 2 plis . . . . .	2.60	
Panamoid, 3 plis . . . . .	3.05	
Toiture préparée "Red Star",		
2 plis . . . . .	2.13	
Toiture préparée "Red Star",		
3 plis . . . . .	2.55	
Enduit liquide "Everlastic" pour toiture en barils le gallon . . . . .		0.60
Par lots de 5 et 10 gallons . . . . .	0.75	
Boîtes d'un gallon, la douz. . . . .	10.20	
Coaltar (raffiné), le baril . . . . .	9.25	
Coaltar (brut), le baril . . . . .	8.00	
F.o.b. Toronto et Montréal.		

**Papiers:**

Rouleau de 400 pieds.	
Fibre sèche, No 1, Anchor. . . . .	\$1.65
Fibre sèche, No 2, Anchor. . . . .	1.25
Fibre goudronnée, No 1, Anchor. . . . .	1.75
Fibre goudronnée, No 2, Anchor. . . . .	1.45
Feuille de dimension, résinée, bleue. . . . .	1.30
Fibre surprise. . . . .	1.30
Feuille "Stag". . . . .	1.30
Feutre goudronné,	
7, 10 et 16 onces, le quintal. . . . .	5.70

Feutre goudronné, Spécification Barrett, le rouleau . . . . .	3.85
Feutre à tapis. 16, 20 et 24 onces, le quintal. . . . .	9.00
Feuilles "paille" goudronnées pesantes, le quintal. . . . .	7.75
Feuilles "paille" sèches pesantes, le quintal. . . . .	7.75
Peinture élastique "Everjet":	
Baril d'environ 40 gallons, le gallon . . . . .	0.75
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon . . . . .	0.80
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon . . . . .	0.90
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	10.45
Huile à mouches "Creonoid"	
Baril d'environ 40 gallons, le gallon . . . . .	0.55
½ baril d'environ 25 gallons, le gallon . . . . .	0.60
Bidons de 5 et 10 gallons, le gallon . . . . .	0.70
Récipients de 1 gallon (1 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	11.00
Ciment à raccommodage "Elastigum"	
Barils d'environ 600 lbs, la livre . . . . .	0.08½
½ baril d'environ 300 lbs, la livre . . . . .	0.09
Barillets d'environ 100 lbs, la livre . . . . .	0.09½
Barillets d'environ 25 lbs, la livre . . . . .	0.11½
Barillets d'environ 5 lbs, la livre . . . . .	0.13
Boîtes de 1 lb (2 douz. à la caisse) la caisse . . . . .	5.50
Fibre d'épinette, 36" et 72", le quintal. . . . .	10.50

**PRODUIT POUR ENLEVER LA PEINTURE ET LE VERNIS**

Taxite, boîte 1 gallon. . . . .	\$3.60
Varnisher, B. H. . . . .	3.60
Cumolf. . . . .	3.60
Dougall Lingerwett. . . . .	3.60
Takeoff. . . . .	3.60
OPW Prests. . . . .	3.00
Solos. . . . .	3.00
Varn-off. . . . .	3.60
F.o.b. Montréal, Toronto.	
Vernis.	
Tuyau, ½ chopines:	
B.H. . . . .	La douz. \$1.50
O.P.W. . . . .	1.60
Anchor. . . . .	1.40
Le gallon	
Meubles No 1, extra, en barils. . . . .	1.80 2.40

**INVENTIONS**

Protégées en tous pays

Si vous avez une invention à développer et à protéger, nous sommes en mesure de faire connaître, vendre et commercialiser votre invention.

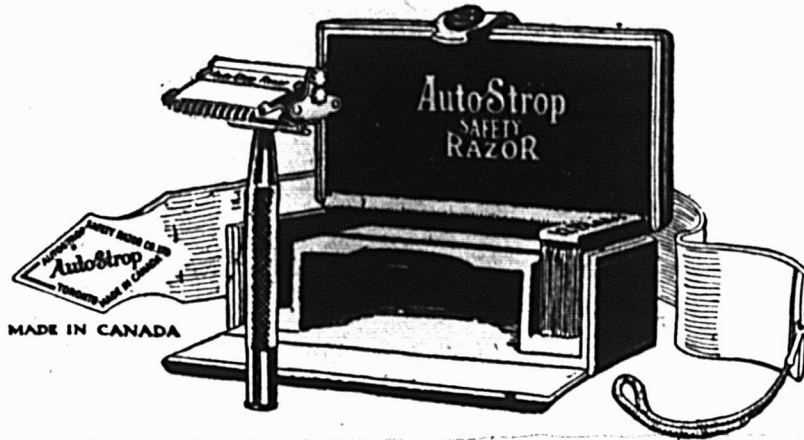
Nous avons des bureaux de faire pour vous les démarches nécessaires. Nous vous garantissons les plus grands et plus vite des résultats que les autres agents.

**FISHER & LYNDORNE**

100, rue St. Jacques, Montréal

FISHER, FISHER & FISHER

Les "Papiers" INVENTIONS



## Comment faire pour vendre plus de rasoirs AutoStrop



**D'**ATTRAYANTS étalages de vitrine de rasoirs AutoStrop, accompagnés de la publicité AutoStrop, feront augmenter vos ventes de rasoirs AutoStrop. Ceci est vrai en tout temps, mais peut-être encore davantage pendant les mois de chaleur où les gens passent le plus de temps possible au dehors.

Faites donc bon usage de vos découpés de vitrine, de vos cartes d'étalage et de comptoir que nous vous adressons.

Et ne négligez pas la puissance de vente de la démonstration.

Bien souvent avec quelques paroles pleines de tact et une simple démonstration du Rasoir AutoStrop, pendant laquelle vous donnez au client éventuel une chance de manier lui-même le rasoir, on peut conclure une vente qui aurait pu au-

trement être perdue ou différée.

Faites l'explication du Rasoir AutoStrop à un homme et presque toujours il aura envie de l'acheter. Et une fois vendu, le Rasoir AutoStrop reste vendu et vous acquiert de la reconnaissance chaque fois qu'un homme s'en sert.

Si vous n'êtes pas déjà approvisionné notre département du service de détail se fera un plaisir de vous fournir de jolies pancartes d'étalage et des découpés pour vitrine ainsi que des dispositifs pour Show-case. Les électros pour la publicité dans les journaux vous seront également adressés gratuitement. En un mot tout ce que vous pouvez avoir besoin parmi nos articles de publicité est à votre disposition à n'importe quel moment et sans aucun frais pour vous.

# AutoStrop Safety Razor Co., Ltd.

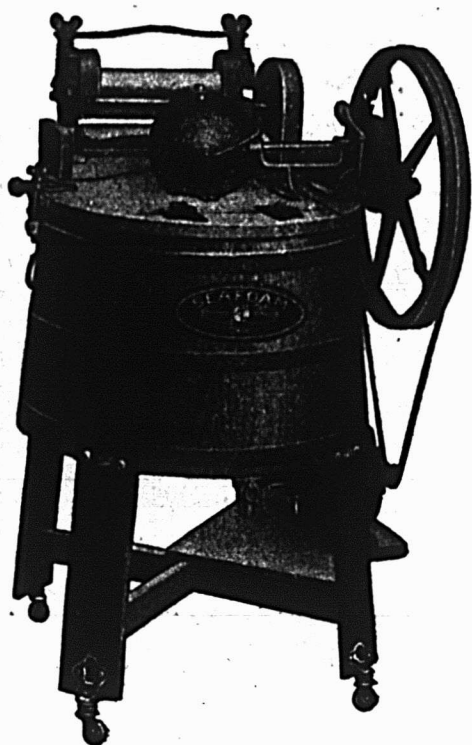
AutoStrop Building, Toronto, Canada.



**La machine à laver et à  
essorer à moteur électrique**

# “SEAF OAM”

est une laveuse et tordeuse rationnelle et pratique qui se vend à prix abordable et qui répond à la demande populaire. C'est une machine de fabrication canadienne qui a donné une satisfaction réelle depuis dix ans. Les marchands qui ne tiennent pas la “Seafoam” manquent beaucoup de ventes de machines à laver. Elle peut se vendre facilement à des gens qui sont des acheteurs avisés — qui apprécient la valeur parce qu'ils peuvent se procurer à un prix raisonnable une machine à laver et à essorer qui n'est surpassée nulle part à aucun prix. La “Seafoam” fait parfaitement tout le lavage et l'essorage par force motrice sans user ni déchirer le linge. Quelle est la machine qui peut faire davantage même à prix double?



Elle tord tout en lavant et lave tout en tordant

## Caracteristiques Seafoam

Principe de lavage sans égal. Lessiveuse en bois avec mouvement demi-circulaire avant et arrière forçant l'eau bouillante à passer dans le linge et le lavant parfaitement en quelques minutes.

Cuve en bois de cyprès — rien qui puisse tacher ou détériorer le linge — tient l'eau très chaude.

Tordeur renversable avec rouleaux de la meilleure qualité — se met en marche, s'arrête ou se renverse instantanément. Contrôlé par un levier convenablement placé sur le côté de la cuve.

Se manoeuvre sans danger, car étant mû par une courroie le moteur est garanti contre toute surcharge. Toutes les pièces étant recouvertes, tout danger d'accident est écarté. Les enfants peuvent se tenir autour sans danger.

De construction simple. Ne se déränge pas facilement.

Finie d'une façon attrayante et durable. Expédiée complètement prête à fonctionner sur une installation de lumière ordinaire.

SE FAIT EGALEMENT POUR ETRE ACTIONNEE PAR MOTEUR A GAZOLINE.

# Dowswell, Lees & Co.,

LIMITED

## HAMILTON, CANADA.

Représentant pour l'Est:

JOHN R. ANDERSON,  
36 rue St-Dizier,  
Montréal, Qué.

# La Construction

## CHAMBLY-CANTON

Manufacture de fournitures pour chaussures, \$76,000. Propriétaire: Bennett Ltd, 59 rue St-Henry, Montréal. Entrepreneur général: Anglin-Norcross Co. Ltd, 65 Ave Victoria, Montréal. Maçonnerie, charpente, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture par l'entrepreneur général à la journée. Ciment armé: Trussed Concrete Steel Co. Ltd, 285 Côte du Beaver Hall Montréal. Tôles: McFarlane-Douglass Co. Ltd, 34A rue Dorchester Ouest, Montréal.

## FRASERVILLE

Agrandissement de l'Hôpital St-Joseph \$175,000. Propriétaires: Les Rév. Socurs de la Providence. Architecte: Pierre Lévesque, 115 rue St-Jean, Québec. Chauffage: J.W. Bérubé, Rivière du Loup.

## GRANBY

Succursale de la Banque de Montréal, coin des rues Principale et Dufferin. Architecte: K.G. Rea, 285 Côte du Beaver Hall, Montréal.

## GRAND-MERE

Deux écoles, \$184,000. Secrétaire-trésorier de la commission scolaire, Auguste Desilets. Entrepreneurs généraux: Arsenault & Ahearn Ltd, 44 rue St-Pierre, Trois-Rivières.

## HULL

Réparations à la Banque Canadienne du Commerce, rue Principale. Entrepreneurs généraux: Alex. Christie & Son, Kenniston Apts, rue Elgin, Ottawa. Réparations intérieures générales.

## L'ANNONCIATION

Réparations et changements au presbytère. Architecte: Ludger Lemieux, 364 avenue Université, Montréal. Nouveau système de chauffage à installer.

## MANIWAKI

Résidence \$12,000. Propriétaire: J. H. Lamberg. Architecte: J.P. McLaren, 104 rue Sparks, Ottawa. Contrats à accorder par le propriétaire pour électricité, plomberie et chauffage.

## MONTREAL

Garage \$2,800., avenue Laurier Est. Entrepreneur général: J. V. Lapointe, 1526 rue Hutchison. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à magasin et résidence \$5,000; 665-7 rue Ste-Catherine Ouest. Propriétaire: A.-T. Higgins, St. Lawrence Hall, rue Craig. Entrepreneur général: W. Evely, 449 rue Bleury. Plomberie: D.A. Bethune Ltd, 483 rue Bleury. Balance des travaux à faire à la journée.

Fabrique de vitrines d'étalage (show-cases) 190 Boulevard Pie IX, détruite par le feu. Propriétaire: M. O.E. Meunier, 200 Boulevard Pie IX. Locataire: Joseph Clément. Perte \$5,000. Sera reconstruite sous peu.

Résidence \$10,000, rue St-Denis. Propriétaire et entrepreneur général: J. R. Dagenais, 376 rue Marquette. Contrats à accorder par le propriétaire pour charpente, toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture. Demande prix pour tous matériaux.

Réparation et agrandissement de résidence, \$12,000. Propriétaire: John Hyde, 346 rue de la Montagne. Architectes: Nobbs & Hyde, 14 Square Phillips. Entrepreneur général: J.B. Gratton, 600 rue Labrecque. Briques et ciment: Emile Corbeil, 637 rue Demontigny Est. Balance des travaux à faire à la journée.

Garage public \$30,000. Propriétaire: N.J. Lavoie, 92 rue Berri. Entrepreneur général: Alex. Deschamps, 1162 rue St-Hubert. Soumissions reçues par entrepreneur général pour toiture, électricité, plomberie et chauffage. Demande prix pour fournais, appareil à gazoline et monte-charge.

Résidence \$40,000., rue de la Montagne. Propriétaire: Madame Jules Hamel. Architecte: Robert Findlay, 416 Place Phillips. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparation et agrandissement de résidence \$9,000, 131 rue Durocher. Propriétaire: F. Levasseur, 629 rue St-André. Entrepreneurs généraux: J. Gillet & Co. 22 rue Mayor. Plomberie et chauffage: W.J. Barber & Co. 91A rue Ste-Geneviève. Peinture: Johnson & Lamarre, 285 rue Sherbrooke Ouest. Balance des travaux à faire à la journée.

Résidence \$5,000. Propriétaires et entrepreneurs généraux: D'Armour Bros., 2902 rue St-Hubert. Travaux à faire à la journée.

Soumissions demandées pour école \$400,000. Boulevard Morgan, Montréal-Est. Propriétaire: Commission des Ecoles protestantes, 36 rue Belmont. Soumissions reçues jusqu'au 27 juillet par les architectes: Ross & Mac Donald, 1 rue Belmont.

Fabrique de vêtements \$250,000, place Phillips. Propriétaire: L.A. DuBrulle, 223 rue McGill. Architecte: Ernest Cormier, 10 rue Cathcart. Toiture et électricité à faire à la journée. Pas d'autres sous-contrats à accorder.

Cottage \$20,000., avenue Hartland, Outremont. Propriétaire et entrepreneur général: J.O. Laverge, 294 rue Ste-Catherine Est. Architecte: W. Gagnon, Côte du Beaver Hall. Pas de matériaux achetés. Le propriétaire pourra faire les travaux à la journée. Demande prix pour toiture, électricité, plomberie, chauffage, plâtrage et peinture.

Résidence \$13,000. — avenue Delormier. Propriétaire: J. E. Desrochers, 496 rue Dorchester Est. Entrepreneur général: A. Bouchard, 263 rue Wolfe. Travaux à faire à la journée. Le propriétaire a acheté tous les matériaux.

Résidence \$8,000., 5e Avenue, Maisonneuve. Propriétaire et entrepreneur général: A. Leclair, 188, 4e Avenue. Maisonneuve. Travaux à faire à la journée. Achètera les matériaux à mesure des besoins.

Réparations au théâtre Gayety, 52 rue Ste-Catherine Ouest. Architecte: D.J. Spence, 246 Côte du Beaver Hall. Entrepreneur général: D. F. Sheehy, 16 rue Ste-Cécile. Plâtrage: J.C. Horton, 122 rue Chatham. Plomberie: W.J. Barber, 91A rue Ste-Geneviève. Peinture: H. Daniels 139 rue Fulford. Brique: J. Young. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Addition de 2 étages au magasin départemental de Goodwins Ltd, rue Ste-Catherine Ouest. Entrepreneur gé-

néral: Anglin-Norcross Co. Ltd, 65 rue Victoria. Ciment armé: Trussed Steel Concrete Co. Ltd, 285 Côte du Beaver Hall. Toiture: J. E. Ménard, 100B Avenue Papineau. Sprinkler: H. C. Vogel Co. Canada Ltd, 169 Duke. Electricité, plâtrage et peinture par le personnel du propriétaire. Plomberie et chauffage à faire à la journée par l'entrepreneur général.

Agrandissement de fabrique, \$40,000., 35 rue Vallée. Propriétaire: Coca Cola Co., 645 rue St-Paul Ouest. Entrepreneur général: D.F. Sheehy, 16 rue Ste-Cécile. Travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Théâtre \$500,000, rue Ste-Catherine Ouest. Propriétaire: Famous Players Canada Corp., 208 rue Victoria, Toronto. Entrepreneur général: Atlas Construction Co., 37 rue Belmont, Montréal. Plâtrage: McNulty Bros., 182 rue de la Montagne. Pierre de taille: John Quinlan & Co. Ltd, Lachine. Balance des sous-contrats à accorder sous peu. Le propriétaire achète les meubles et les sièges.

2 résidences \$14,000. — rue Grey. Propriétaires et entrepreneurs généraux: Laflamme & Bedford, 168 avenue Colbrooke. Tous travaux à faire à la journée. La plupart des matériaux achetés.

Fabrique \$12,000., rue Marie-Anne entre Mentana et Boyer, Propriétaire: Montréal, Light, Heat & Power Consol., 83 rue Craig Ouest. Entrepreneur général: John Quinlan, 1165 avenue Green, Westmount. Toiture: Douglas Bros. Co. Ltd, 19 rue St-Maurice. Balance des travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Résidence \$14,000. — avenue Wilder. Propriétaire et entrepreneur général: W.J. King, 2058 rue Hutchison. Architectes: Audet & Charbonneau, 194 Parc Georges-Etienne Cartier. Tous travaux à faire à la journée. Pas de matériaux requis.

Réparations à résidence \$1,000—rue Cherrier. Propriétaire: Dr J.A. Germain, 140 rue Ste-Famille. Entrepreneur général: A. Chartrand, 107 avenue Lassalle. Travaux à faire à la journée. Matériaux achetés.

Réparations à résidence \$15,000. — 762 rue St-Hubert. Propriétaire: J.D. Fortin, 333 avenue de l'Hôtel de Ville. Entrepreneur général: J. J. Brodeur, 141 rue Cherrier. Travaux à faire à la journée.

Résidence \$1,800., 1229 rue Cartier. Propriétaire et entrepreneur général: D. Monaco, 1545 rue Marquette. Achètera matériaux à mesure des besoins. Travaux à faire à la journée.

Réparations à résidence \$1,200. — 2651 rue St-Hubert. Propriétaire: A. Chouinard, 281 avenue Laurier. Tous travaux à faire à la journée.

Garage \$2,000. — Propriétaire: S. Dick, 250 avenue Addington. Architectes: Hand & Parker, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Travaux à faire à la journée.

Garage \$2,000—Propriétaire: R. A. Nickson, 64 rue Belmont. Entrepreneurs généraux: Hand & Parker, 4865 rue Sherbrooke Ouest. Tous travaux à faire à la journée.

Réparations à garage \$9,000.—Propriétaire: J.D. Morgan, 127 avenue des Cèdres. Entrepreneur général: H. Morgan Co. Ltd, Côte du Beaver Hall. Travaux à faire à la journée. Tous matériaux achetés.

Envoyez-nous vos Volailles Vivantes  
et vos Oeufs Frais pondus.

PROMPTE REMISE TOUJOURS.

**P. Poulin & Cie, Limitée**

39 MARCHE BONNECOURS,  
Montréal.

## HOTEL VICTORIA

QUEBEC

H. FONTAINE, Propriétaire

COTE DU PALAIS

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

## Arthur Brodeur

MANUFACTURIER  
D'EAUX GAZEUSES

SPECIALITES:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE  
LABALLE 288



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

# Un Service Egal pour toutes les Parties du Canada

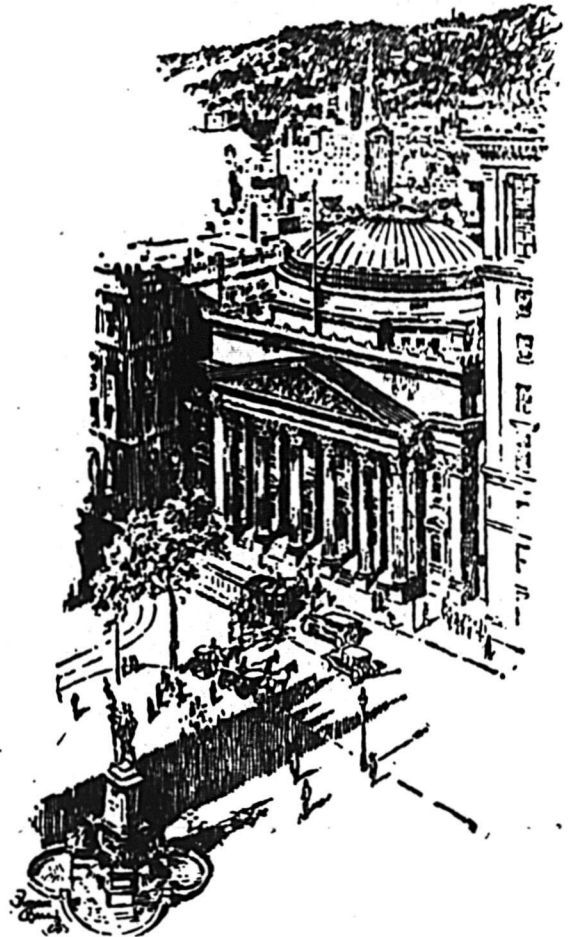
LE CANADA a des intérêts commerciaux nombreux et divers.

Chaque Province et chaque groupement a ses problèmes locaux qui ont des relations importantes avec le bien-être du Dominion. Bien des esprits travaillent à ces problèmes et chacun contribue de ses talents pour trouver une solution sage.

NOS talents spéciaux—connaissances des choses de banque et service—sont mis sans restriction à la disposition du développement du commerce canadien, soit général, soit local.

Chaque succursale connaît les problèmes de l'homme de l'endroit, qu'il soit marchand, cultivateur, manufacturier ou ouvrier dans n'importe quel genre d'industrie—grande ou petite—et l'on peut se fier à ce que les officiers qui sont mis en charge coopèrent de toutes les manières possibles avec ceux qui demandent conseil et veulent profiter de notre service de banque.

Tout notre service, toutes nos connaissances, toute l'expérience que nous avons acquise pendant un siècle d'affaires sont dévoués aux intérêts du Canada entier.



## La BANQUE de MONTREAL

Etablie depuis plus de 100 ans

Communication directe par fil entre Montréal, Toronto, Winnipeg,  
Vancouver, New-York, Chicago et San Francisco.

Bureau-chef à Montréal

Actif total au delà de \$500,000,000.

Succursales dans tous les centres importants du Canada et de Terre Neuve

## Le Black Diamond pour couper

Quand vous achetez une lime, vous achetez un article pour couper. Pour avoir la meilleure valeur pour couper, achetez les "Black Diamonds". Fabriquées depuis 1868 en une qualité standard de lime qui a obtenu les plus grands honneurs aux expositions aussi bien qu'à l'atelier.

Deux simples pas suffiront pour vous donner un meilleur limage, à moins que vous ne vous serviez déjà de Black Diamonds. Notre catalogue est envoyé gratuitement sur demande. Un essai à l'atelier ne vous coûtera rien et vous donnera des résultats convaincants.

## Black Diamond File Works

G. & H. Barnett Company 1078 Frankford Ave. Philadelphia, Pa.

Owned and Operated by Nicholson File Co.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
vous vous assurez un meilleur service.





NE DITES JAMAIS "TEINTURE" = DITES RIT

# C'est maintenant que vos CLIENTES ont BESOIN de RIT

De toutes les saisons, l'été est celle où les femmes éprouvent partout le plus grand besoin de Rit.



Une robe fanée à recolorer; des bas, des blouses, des robes d'enfants à remettre à neuf; des draperies et tentures à qui donner un regain de durée; même les chaussettes d'hommes, les chemises et les cravates viennent demander une part d'attention. Car Rit est le renovateur universel et populaire—et les femmes le connaissent.

Le mode d'emploi de Rit est si simple et si facile et ses résultats sont si agréables qu'une femme en parle avec enthousiasme à une autre, et commence ainsi inconsciemment une chaîne sans fin de la meilleure publicité

qui soit au monde, et qui consiste dans les éloges qu'en font entre elles les clientes satisfaites.

De plus, notre campagne de publicité nationale apporte la bonne nouvelle de Rit à des milliers de foyers au Canada. Vous pouvez mettre à profit une partie de cette extraordinaire influence de vente en exposant des morceaux de Rit et des découpés dans vos vitrines, ainsi que des boîtes et des cartes d'étalage Rit sur votre comptoir.

Un des meilleurs moyens de publicité est d'exposer sur votre "show case" le carton dans lequel Rit est emballé. Plus il y aura de ces cartons exposés sur le show case, plus l'attention de vos clientes sera attirée violemment sur Rit.

Insistez auprès de vos clientes sur le fait que Rit lave et colore en une seule opération; qu'il fait l'ouvrage instantanément sans faire bouillir; et que les couleurs sont bon teint.

Si vous avez besoin d'enseignes de magasin, découpés, cartes de comptoir, etc., en français, en anglais, ou dans les deux langues, faites-nous le savoir. Nous nous ferons un plaisir de vous les adresser gratis sur demande.

PAS D'EBULLITION **RIT** COULEURS BON TEINT

Sunbeam Chemical Company of Canada, Limited

84-90 JARVIS STREET, - - - TORONTO.

Egalement à Chicago, Los Angeles et New-York.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

# PLUS D'AFFAIRES, PLUS DE PROFITS, VENTES PLUS RAPIDES

"Easifirst" procure beaucoup d'ordres de répétition. L'économie et la pureté de ce fameux Shortening en font un grand favori des ménagères canadiennes.

Pourquoi ne pas augmenter vos ventes? Soyez prêt à fournir "EASIFIRST".

**Gunns**  
LIMITED

TORONTO et MONTREAL.



57

57



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

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

**H. J. Heinz Company**

PITTSBURG TORONTO MONTREAL

57

57

## Nova Scotia Steel & Coal Co. LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRÉS MARCHAND, MACHINERIE à ROUES, TRANSMISSIONS en ACIER COMPRIÈME 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.)

## LOI LACOMBE.

Employé

Patron

Archambault, L.-Z.  
Asperie, Chas.-W.,  
Bannett, Dosithé,  
Cabana, Louis,  
P.-T. Grenier,  
Daudelin, Adélarde,  
Robinson, P.,  
Véroneau, Henri,

Hon. Juge F.-X. Choquette.  
Canadian Packing.  
W. Clark Ltd.  
J.-B. Baillargeon.  
Grand Trunk Ry.  
H. Slain.  
J. Damas Langelier Ltée.  
P. Paquette & Cie.

# Considérez les Avantages d'une Ligne Complète de Peinture

Souvent un produit en fera vendre un autre, de même un client satisfait de la peinture que vous lui aurez vendue, reviendra souvent pour acheter du vernis, de l'émail, etc, portant la même marque. Il y a une ligne complète dont l'introduction se traduira par une augmentation dans les ventes. C'est la



## CANADA PAINT "La Peinture de Mérite"

Cette liste comprend un choix complet de peintures et de vernis, appuyés par les méthodes de publicité les plus efficaces.

On y trouvera un fini parfait pour toutes les surfaces. Rien n'a été oublié. Quelle que soit la surface que vous voulez couvrir, le fini parfait pour sa protection et pour son embellissement sera trouvé dans la ligne Canada Paint.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour avoir un exemplaire de notre brochure gratuite: "Paint and Varnish as a profitable Investment for a merchant", décrivant également en détail toute la proposition de l'agence C.P.



**THE CANADA PAINT CO.  
LIMITED**

PAINT-VARNISH & DRY COLOR MAKERS-LINSEED OIL CRUSHERS  
MONTREAL-TORONTO-WINNIPEG-CALGARY-VANCOUVER-HALIFAX



# Les Outils de Bûcherons de Pink

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

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

TELEPH. LONGUE DISTANCE No 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

THE

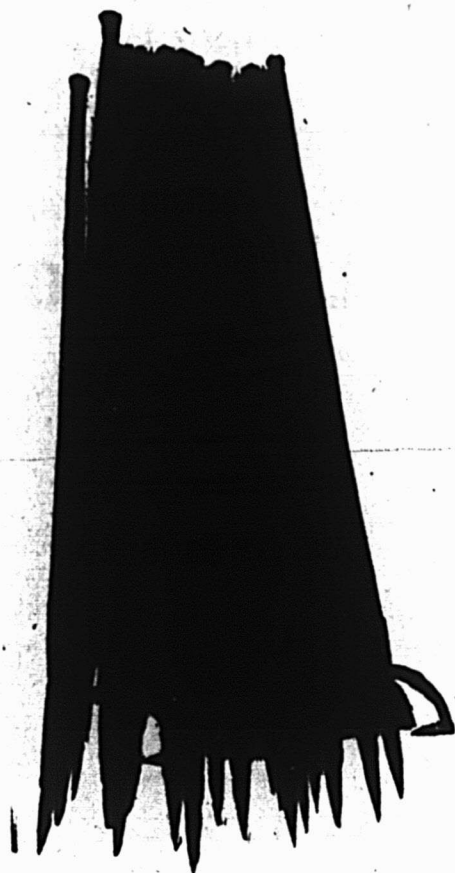
## THOS. PINK CO., Limited

Manufacturiers d'OUTILS DE BUCHERONS

PEMBROOKE

(ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



**OUTILS EN ACIER FORGE**

HACHES, MARTEAUX, CLEFS ANGLAISES (WRENCHES)

CANADA

FOUNDRIES & FORGINGS LIMITED

BROCKVILLE, CANADA

**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, MONTREAL  
Moulin à Papier: - - - JOLIETTE, P. Q.

*"Sachez la surface et vous  
sauvez tout" (Peinture et Vernis)*

## Vendez à votre "nouveau" client en peinture

La ligne de Peintures et Vernis de qualité qui vous assurera sa clientèle permanente. Les

## PEINTURES ET VERNIS de

# RAMSAY

*"Les Peintures et Vernis appropriés  
pour Peinturer et Vernir convenablement"*

ont, depuis 78 ans, été la source de ventes répétées. Vous pouvez donner satisfaction et accroître vos affaires avec n'importe quel produit de Ramsay.

Il y a 78 années d'expérience en peinture dans chaque canistre.

## A. RAMSAY & SON COMPANY,

Fabricants de Peintures et Vernis depuis 1842.

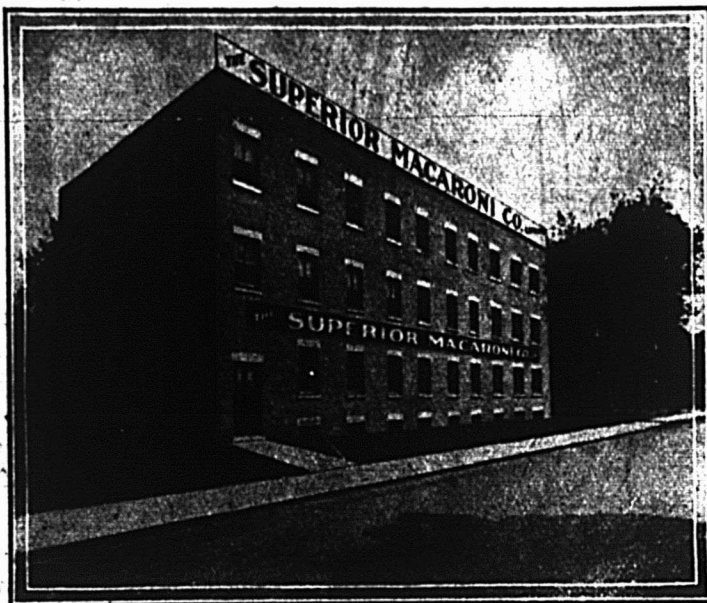
TORONTO

MONTREAL.

VANCOUVER

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
vous vous assurez un meilleur service.

# Macaroni Marque Supérieure



LA vignette ci-dessus représente la belle usine neuve où est fabriqué le Macaroni de la Marque Supérieure.

La Marque Supérieure est tout ce que son nom implique, supérieure comme goût, supérieure comme qualité, supérieure à tous les points des points de vue.

C'est maintenant le meilleur moment de pousser le macaroni. Aussi, M. l'Épicier, jetez donc un coup d'œil à votre stock et faites-nous compléter votre approvisionnement avec la Marque Supérieure — le macaroni qui est réellement supérieur.

AGENTS DE VENTE POUR LE CANADA

**Sainsbury Bros.**

116 Edifice St-Nicolas, - MONTREAL.

VANCOUVER  
134 Abbott St.

WINNIPEG, Man. TORONTO  
510 Confederation Bldg 215 Board of Trade Bg.

HALIFAX  
223 Hollis St.

## The Superior Macaroni Co. Ltd.

TORONTO, ONT.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

ANTIDERAPANTS



# Royal Oak Tires



Plus résistants  
que le Chêne

Cela vous paiera de vendre à vos clients un pneu de distinction réelle, car il sort victorieux des épreuves ordinaires pour la résistance au plus dur usage. Son aspect, sa forme et son fini distingués annoncent la qualité d'un produit supérieur qui vous

procurera des bénéfices très appréciables sur votre capital investi.

Nous vous fournissons des électros, des cartes d'étalage et de vitrine, des jauges à gazoline et une infinité d'articles publicitaires pour vous aider de toutes les manières possibles dans vos ventes de produits ROYAL OAK.

**OAK TIRE AND RUBBER COMPANY,  
19 Dundas St. E. TORONTO. LIMITED,**

Fabrique: OAKVILLE, ONTARIO, CANADA.  
Succursale de Winnipeg: 120 Lombard Street.  
Succursale de Montréal: 542 Rue St-Jacques.

**Les Mèches  
"Drill"**

# MORROW

Donnent  
Plus de  
Trous  
Avec  
Moins  
D'Aiguillage.

**F. Bacon & Compagnie, Agents,  
MONTREAL.**

Essayez d'abord chez votre  
marchand de gros.

## INGERSOLL

**LA FORCE D'UNE HACHE  
RESIDE DANS SON MANCHE.**

# STILL

vous procure un outil de travail plus solide car les MANCHES DE STILL sont faits avec les meilleurs des bois canadiens.

La vente des

## Manches de Still

surpasse de beaucoup celle des autres marques.

Il y a une raison.

Manches de hache, de pic, de masse et de marteau. Manches Cant, Hook and Peavie. Cela paie de vendre les Still

**J. H. STILL MFG. CO.,**

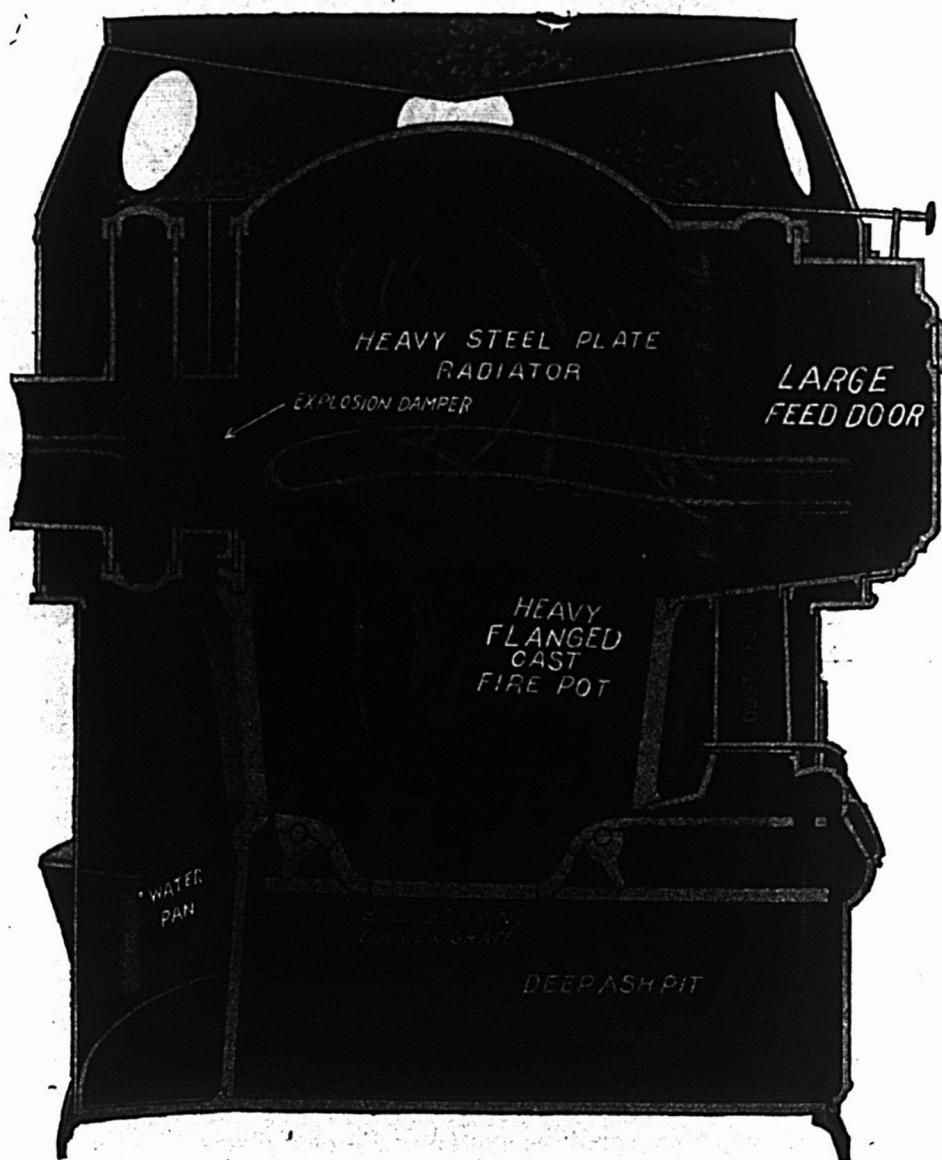
ST-THOMAS

ONTARIO



# Cela vous paiera de tenir la NEW IDEA

## Fournaise à air Chaud



La raison qui nous fait dire que cela vous paiera de tenir la fournaise NEW IDEA, c'est qu'une fois installée vous n'entendrez jamais que des louanges de la part de votre client.

Mieux encore, tout homme qui emploie la fournaise NEW IDEA devient un propagateur et vous aide à faire de nombreuses ventes. Nous savons cela parce que les marchands nous l'ont dit.

Il n'y a jamais eu une meilleure fournaise depuis que nous avons débuté en affaires il y a plus de soixante-quinze ans.

Ecrivez pour avoir le catalogue

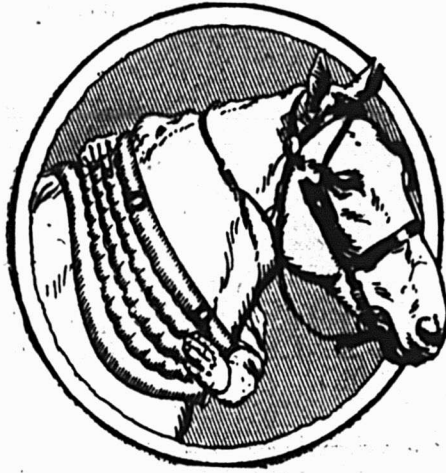
**THE HAMILTON STOVE & HEATER CO., LIMITED**  
 SUCCESSEURS DE  
**GURNEY, TILDEN & CO., LIMITED, HAMILTON, ONT.**  
 VANCOUVER. WINNIPEG. MONTREAL.

75 ans de succès dans la fabrication

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
 vous vous assurez un meilleur service.

## Faites pour les acheteurs difficiles.

Le marchand réfléchi admet qu'après tout l'acheteur difficile est son meilleur client. Un client de ce genre est une réclame par lui-même.



## Les bourrures de collier **TAPATCO** BRAND.

sont faites à l'intention de l'acheteur difficile. Elles se vendent aux nouveaux clients avec une certaine facilité — par suite de notre vaste publicité dans les journaux agricoles. Un client qui les a employées n'accepte plus de substitut. Souples et flexibles avec un dispositif breveté d'attache, qui est une caractéristique exclusive—les bourrures de collier Tapatco donnent une satisfaction parfaite.

Les marchands ont beaucoup de bonnes raisons pour pousser les bourrures de collier de la marque Tapatco—ce qui n'est pas la moindre, c'est le bénéfice appréciable sur chaque vente.

Commandez à votre jobber:

### LES GANTS TAPATCO

sont également faits à l'intention de l'acheteur difficile. "Satisfaction au consommateur" telle est la première considération dans la fabrication de chaque paire.

### STYLES

Gantelets, à poignets en tricot et dessus à bande. Pesanteurs lourde, moyenne et légère. Egalement gants à bouts en cuir et paume en cuir. Gants et mitaines de Jersey en tan, ardoise et ox-fords.

Faits exclusivement des meilleurs tissus.

**The American Pad & Textile Company**  
CHATHAM, - ONTARIO,

## Rendez votre Rue Payante

Pouvez-vous voir les possibilités d'affaires profitables dans les automobiles qui passent devant votre magasin?

Placez-y une Pompe à Gazoline

**BOWSER**  
ESTABLISHED 1897

Notre littérature explique comment et pourquoi les systèmes Bowser d'emmagasinage de l'huile et de la gazoline sont populaires parmi les conducteurs d'automobiles et profitables aux propriétaires de magasins.

Nous enverrons cette lecture explicative à quiconque y est intéressé.

**S. F. Bowser Company, Limited**

Bureaux de ventes dans  
tous les centres.

66-68 FRASER AVE., TORONTO, Canada.

Représentants  
partout.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
vous vous assurez un meilleur service.

# THÉS ET CAFÉS

Nous avons en mains un grand assortiment de thés et cafés de diverses qualités que nous venons de recevoir de différentes provenances et que nous sommes à même de fournir à des prix extrêmement avantageux.

Avant de placer vos ordres de thé et de café, ne manquez donc pas de vous rendre compte de ce que nous pouvons vous offrir comme qualité et comme prix. Il y va de votre intérêt!

Echantillons et prix adressés promptement sur demande.

## KEARNEY BROS.

Importateurs de Thés et Cafés.

33 Rue St-Pierre,

MONTREAL.

Maison fondée en 1874

### Sert à deux usages---Epargne une dépense

Une Section-comptoir "Office Specialty" sert à deux usages pour le même prix. Elle procure un beau comptoir fort et solide. Et en outre elle rend d'importants services comme cabinet classeur pratique et convenable. Elle épargne de la place de plusieurs façons. Elle évite le volumineux comptoir à n'importe quel endroit.

Des groupes de Sections-comptoirs "Office Specialty" ont de bonnes divisions économiques de département et de bons comptoirs dans les grands bureaux.

#### Les Sections-Comptoirs "OFFICE SPECIALTY"

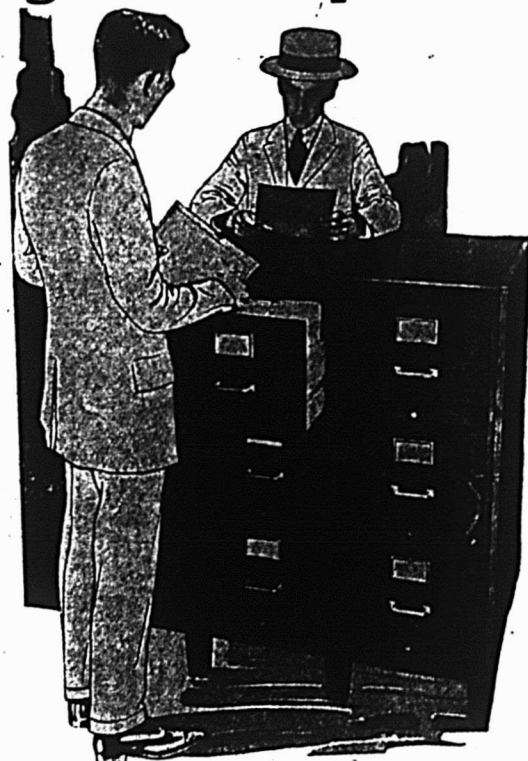
Les sections-comptoirs "Office Specialty" ont 44 pouces de hauteur. Les meubles en dessous du plateau du comptoir sont munis de l'agencement voulu pour le classement et la conservation de tout dossier ou document.

Les Sections-Comptoirs "Office Specialty" sont bien et solidement faites par la principale compagnie manufacturière d'agencement de bureau du Canada. Demandez la brochure intéressante "La Conservation de l'emplacement".

THE OFFICE SPECIALTY MFG Co., Limited

Siège Social NEWMARKET Canada.  
Magasins d'agencement de classement à  
Toronto Montréal Ottawa Halifax Hamilton Winnipeg  
Regina Edmonton Calgary Vancouver

**OFFICE SPECIALTY**  
**FILING SYSTEMS**



Sections comptoirs "Office Specialty"

Lorsque les affaires sont faites sur le dessus de "Sections-comptoirs", nous portons un grand coup à notre ancien ennemi, le meuble au dessus de la tête.



## 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**

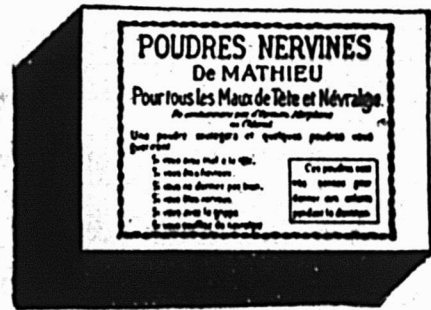
### J. J. DUFFY & CIE

117 RUE ST-PAUL OUEST, — MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

## COOK'S FAVORITE

## LE CHOIX DE VOS CLIENTS POUR LE SOULAGEMENT DES MAUX DE TETE, Etc.



Vous trouverez cette ligne très profitable à tenir. Ces poudres sont composées de produits efficaces et sont hautement recommandées pour le soulagement de la migraine, de la nervosité, de la fièvre, de la névralgie, etc.

Un stock sous la main et un étalage en vue sur votre comptoir aideront vos efforts de vente.

Commandez-en une provision aujourd'hui.

### La Compagnie J.-L. Mathieu

PROPRIETAIRE

SHERBROOKE

P.Q.

## Papiers Peints STAUNTON

Tous nos modèles sont en 2 pouces de large. Cette uniformité idéale de largeur permet un bien meilleur développement des dessins de sorte que ces papiers excellent par leurs qualités attrayantes, qu'ils se vendent plus rapidement et incitent beaucoup plus de gens à retapisser leur demeure.

Nouveaux dessins à effets de cretonne, d'indienne, de tapisserie, de rayures ou unis dans une variété extraordinaire de beauté exquise. Toutes les qualités de papiers peints sont représentées depuis les articles les meilleurs marché jusqu'aux spécialités du plus beau choix. Bordures droites ou découpées, dans toutes les dernières nouveautés.

LES PAPIERS "SEMI-ROGNES" de STAUNTON. La largeur de ces papiers est partiellement séparée et est facilement enlevée rien qu'en frappant le bord du rouleau sur la table, laissant le papier exactement et parfaitement rogné. Ces papiers épargnent du temps et du travail, sont faciles à poser et suppriment la moitié des ennuis qui accompagnent ordinairement la pose du papier.

Nous vous invitons cordialement à correspondre avec nous.

### STAUNTONS LIMITED

FABRICANTS DE PAPIERS-PEINTS

TORONTO

Salles de ventes à Montréal: Chambre No 810  
Edifice Mappin & Webb, 10 rue Victoria.

D. D. McARTHUR.



## LA LIMONADE DE VICHY

### AU GAZ NATUREL

hygiénique, rafraichissante,  
digestive,

est la seule boisson du genre possédant un certificat authentique de la Société d'Hygiène de France.

Les plus hautes récompenses aux expositions.

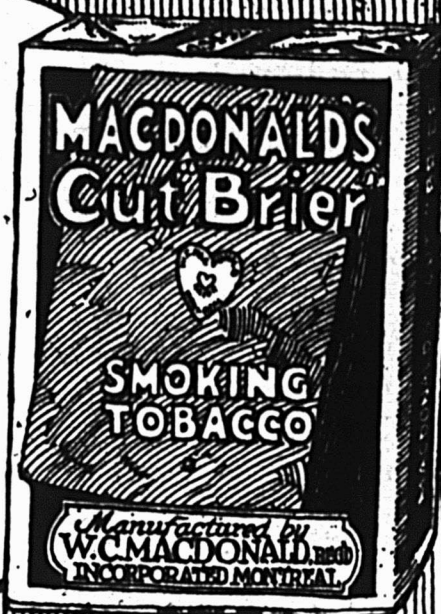
Prenez en stock cette  
BOISSON IDEALE POUR L'ETE.

Adressez sans retard votre commande à:—

### NAPOLEON MORRISSETTE

Importateur

16-18 Place Jacques-Carrier, - MONTREAL.



## Encore de nouveaux avantages avec notre Tabac a Fumer Hache

Tous ceux qui apprécient la qualité, désirent le tabac de Macdonald, mais dans le passé quelques personnes ont exprimé le désir d'avoir leur marque favorite sous la forme hachée. Nos deux nouveaux emballages offrent de gros avantages aux détaillants de "Cut Brier" et "British Consols".

### A FUMER EN PALETTES

BRIER

INDEX

BRITISH CONSOLS

### A CHIQUER EN PALETTES

PRINCE OF WALES

CROWN

BLACK ROD (Torquettes)

NAPOLEON

### A FUMER HACHE

## Cut Brier et British Consols

Nos agents vendeurs sont les suivants:

Hamilton — Alfred Powis & Son.

London — D. C. Hannah.

Manitoba, Saskatchewan et Alberta—The W. L. Mackenzie & Co., Limited, Winnipeg.

Colombie Anglaise—The W. L. Mackenzie & Co. Limited, 1314 Standard Bank Bldg, Vancouver.

Québec — H. C. Fortier, Montréal.

Nouvelle-Ecosse — Pyke Bros, Halifax.

Nouveau-Brunswick — Schofield & Beer, St-Jean.

Kingston — D. Stewart Robertson & Sons.

Ottawa — D. Stewart Robertson & Sons.

Toronto — D. Stewart Robertson & Sons.

# W. C. MACDONALD, REG'D.

Incorporated

## MONTREAL.

# AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE EN GROS

—  
VENDEZ LA MEILLEURE

## Melasse Pure de Fantaisie

- PRODUITE -

# aux Barbades et à St-Kitts

NE VENDEZ PAS DE MELANGE IMITATION OU DE COMPOSES.

Nous pouvons vous fournir l'article authentique venant  
directement des îles.

Ecrivez ou télégraphiez pour avoir les prix.

# AUX DISTRIBUTEURS DE MELASSE AU DETAIL

Dites à vos clients que la MELASSE FANTAISIE PURE DES BARBADES  
coûte moins par livre que le beurre de crêmerie, les confitures, les marmelades,  
le beurre de peanut, le sirop d'érable ou tout autre aliment de même  
valeur nutritive.

## PURE CANE MOLASSES COMPANY of CANADA, LIMITED

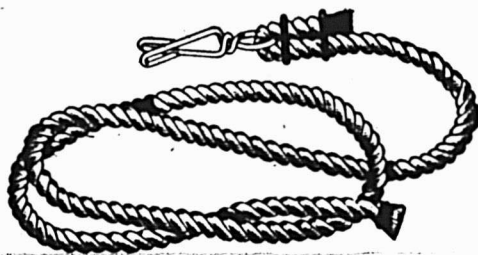
118 Rue Saint-Paul Ouest . . . . . MONTREAL.



## LES SPECIALITES DE HARNAIS *Griffith*

attirent l'intérêt de vos clients et vous rapportent des bénéfices rapides.

### Longe de sûreté pour la jambe.

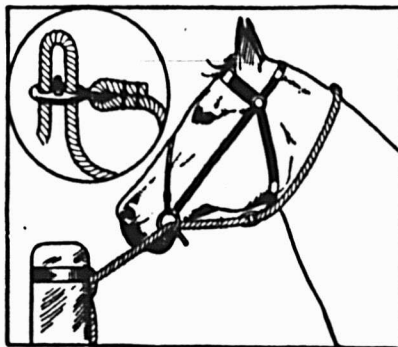


Nous n'avons encore jamais vu un cheval qui ait pu briser une longe de sûreté pour la jambe de Griffith ou s'en débarrasser.

Le fermoir de sûreté est absolument garanti — il ne peut se relâcher ni se briser. L'épissure est maintenue par deux anneaux d'acier posés avec une presse d'une tonne. Prix:

	La doux.
Corde Sisal, souple, 9/16 pouce, . . . . .	\$2.30
Corde Sisal, dure, 1/2 pouce, . . . . .	3.00
Corde Sisal, dure, 9/16 pouce, . . . . .	3.75
Corde de coton, 1/2 pouce, . . . . .	7.00

### Attache pratique.



Une attache qui se fixe aussi facilement que vous faites claquer vos doigts et qui est absolument garantie. Aussi pratique qu'un fermoir et un anneau, mais ne peut se briser. Peut être attachée ou détachée sans ôter les gants. Prix:

	La doux.
Corde de 9/16 pouce, . . . . .	\$5.10
Corde de 1/2 pouce, . . . . .	4.50
Corde de 7/16 pouce, . . . . .	3.90

Demandez notre catalogue complet de Harnais et de spécialités de Harnais.

**G.L. Griffith & Sons** - - Stratford, Ont.  
Limited

# Les Produits EDDY

**CREENT DE BONS BENEFICES  
ET UNE BONNE CLIENTELE**

Derrière chaque étalage d'Eddy se trouve la force obligatoire de la réputation d'Eddy qui aide à créer un écoulement rapide qui est le but de tout marchand progressif.

Et en outre — une campagne de publicité faite par le consommateur qui augmente journallement le nombre de gens qui achètent de préférence les produits Eddy.

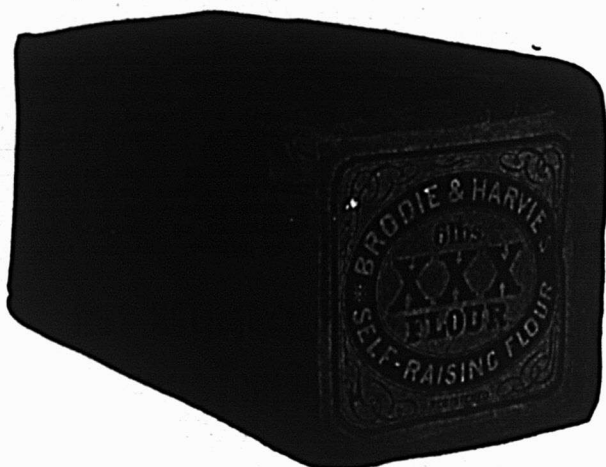
C'est pourquoi les marchands progressifs de partout trouvent que cela les paie de tenir toujours en avant les produits Eddy.

Avez-vous jamais su quelle augmentation de bénéfices et de clientèle, un étalage journalier d'allumettes et d'articles en fibre durcie d'Eddy peut vous rapporter?

**The E. B. EDDY COMPANY, Limited**

HULL, Canada

vous vous assurez un meilleur service.  
En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",



La farine préparée de Brodie XXX satisfiera votre clientèle et lui donnera en même temps la meilleure valeur pour la moindre dépense.

**Brodie & Harvie, Limited**

**Rue Bleury, Montréal.**

Agents de vente:

J. B. Renaud & Cie Inc., Québec ;  
Chadwick & Co., 34 Duke St., Toronto.

## Nos Biscuits font plus que de donner une satisfaction ordinaire

Nous voulons dire par là que nous nous efforçons dans nos procédés de manufacture non pas de produire un article d'une qualité assez bonne pour la vente, mais de produire un article qui donne une satisfaction maximum pour la valeur reçue.

Depuis plus de trente-cinq ans nous faisons affaires dans la Province du Québec, et nous nous sommes acquis une réputation qui vous permet d'offrir nos Biscuits Soda en toute confiance, sachant parfaitement qu'ils répondront aux besoins de vos clients et que vous n'aurez jamais de plainte à leur sujet.

Nos voyageurs sillonnent la Province en tous sens, porteurs de nos échantillons. Ils sont à votre disposition pour vous donner tous renseignements concernant les approvisionnements dont vous pouvez avoir besoin. Voyez-les donc à leur passage, ou bien écrivez-nous en nous demandant leur visite, ce qui ne vous engagera en rien.

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

DEMANDEZ-NOUS NOS LISTES DE PRIX

**The Montreal Biscuit Co.**

MANUFACTURIERS DE  
BISCUITS ET CONFISERIES

**MONTREAL**

## LE Tue-Mouche DE J. B. Chouinard

Vous débarrassez infailliblement en quelques minutes des mouches, poux, mites, punaises, coquerelles et tous insectes nuisibles. Garanti ne contenir aucun poison.

**EN VENTE PARTOUT 35 cents LA BOITE.**

Si vous préférez vous adresser directement au manufacturier, sur réception du prix nous vous adresserons ce produit à nos frais par malle.

Adressez vos commandes comme suit :

**Le Tue-Mouche de J. B. Chouinard**

1311 Rue Ontario Est, MONTREAL, P. Q.

## 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



## Qu'appelle-t-on une Confiture "PURE" ?

Toute confiture qui ne contient pas plus de 10 pour cent d'adultérant, est autorisée d'après les lois du Gouvernement à être étiquetée "Confiture pure"

### Que sont les Confitures Old City?



Elles sont faites avec des fruits mûrs fermes et du sucre sans addition d'aucun élément étranger.

Hygiénique, rien ne peut l'être davantage que les fruits et le sucre empaquetés d'une façon absolument propre d'après la méthode de 1920.

Voyez leur couleur et leur consistance, goûtez-les et comparez ensuite leur prix.

Vous serez satisfait et vos clients le seront également.

Commandez sans retard. Il y a de grosses affaires en perspective pour vous dans cette ligne.

# Old City Manufacturing Co., Reg'd

**Fabricant de  
Confitures, Gelées, Catsups et Sirops de toutes sortes**

**Québec, P. Q.**



# Les fèves au lard de CLARK

avec sauce tomate, Chili ou nature sont aussi populaires que jamais parmi le Public Canadien.

## Faites en Canada

par des Canadiens et joignant la plus haute qualité à la meilleure réputation, elles tiennent hautement la tête parmi



## les Produits de meilleure vente



Voyez notre liste "d'autres bonnes choses".

# W. CLARK, Limited

## MONTREAL

# Un aliment d'été profitable

Dites "marque Brunswick" à vos clients et montrez-leur nos produits alimentaires marins lorsqu'ils cherchent un aliment préparé convenant pour les sorties d'été.

Des poissons soigneusement choisis et fraîchement pêchés dans les eaux claires de l'océan. Leur saveur invite à répéter les ordres.



### UN APERÇU DE NOTRE ASSORTIMENT

¼ Sardines à l'Huile.

Finnan Haddies.

Harengs Marinés.

Clovisées.

¼ Sardines à la Moutarde.

(boîtes ovales et rondes)

Harengs sauce tomate.

Commandez aujourd'hui directement à votre fournisseur de gros.

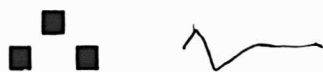
## CONNORS BROS., LIMITED, Black's Harbour, N. B.

# Quelque chose de nouveau!

## Fraises en conserve

MISES EN BOITES A

### NIAGARA FALLS



Ces fraises en conserve contiennent deux fois la quantité de sucre employée ordinairement pour les fraises conservées dans le sirop épais.

*Qualité strictement  
de premier choix.*

*Les avez-vous vues?*



# DOMINION CANNERS LIMITED

## HAMILTON - CANADA

# Banque d'Hochelega

Fondée en 1874

Capital autorisé - - - - - \$10,000,000  
Capital versé et Réserve - - - - - 7,800,000  
Total de l'Actif - - - - - 72,000,000

## CONSEIL D'ADMINISTRATION:

J.-A. Vaillancourt, Président; l'hon. F.-L. Béique, Vice-Président; A. Turcotte; E.-H. Lemay; l'hon. J.-M. Wilson; A.-A. Larocque; A.-W. Bonner.

BEAUDRY LEMAN, Gérant-Général.

305 Succursales et sous agences en Canada.

42 Succursales dans la Cité et le District de Montréal.

Nous allouons l'intérêt au plus haut taux courant sur tout dépôt de \$1.00 ou plus fait à notre Département d'Épargne.

Tél. Calumet 18

## P. BROUILLET

ENTREPRENEUR

2879 Christophe-Colomb, MONTREAL, P. Q.

Téléphone 49

## C. CHENIER

BOUCHER

Toujours en mains

Boeuf, Lard, Veau, Mouton, Etc.

STE-ANNE DE BELLEVUE, P. Q.

Tél. Bell 39

## J. E. TANGUAY

ÉPICERIE DE CHOIX ET RESTAURANT.

Agent pour gramophones,  
Assurances de tout genre.

MARIEVILLE, Co. Rouville.

Tél. Bell 60

## S. E. DUCLOS

MAGASIN GENERAL.

Ferronnerie, Peinture.—Grains de toutes sortes.—  
Épicerie. — Marchandises sèches.

CHAMBLY CANTON.

# BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$ 5,000,000.00  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS . . . . . 2,000,000.00  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . 24,000,000.00

105 Succursales dans les Provinces de Québec, Ontario, Nouveau-Brunswick et de l'Île du Prince-Édouard.

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

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

Vice-Président: W.-F. CARSLÉY.

Vice-Président: TANCRÈDE BIENVENU, administrateur Lake of the Woods Milling Co., limited.

M. G.-M. BOSWORTH, président de la "Canadian Pacific Ocean Services Limited."

Honorable NEMÈSE 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 CONTRÔLE

(Commissaires-censeurs)

Président: l'honorable sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la Cour du Banc du Roi.

Vice-Président: L'honorable N. PÉRODEAU, N.P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec, administrateur "Montreal Light, Heat & Power Consolidated".

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

## BUREAU-CHEF

M. Tanocrède BIENVENU,

Directeur-général.

M. J.-A. TURCOT,

Secrétaire.

M. C.-A. ROY,

Chef "Bureau des Crédits".

Auditeurs représentant les Actionnaires

M. ALEX. DERMATHEAU, Montréal, M. J.-A. LARUE, Québec.

## 60 ANS DE SERVICES

au Commerce, à l'Industrie et à l'Épargne.

La confiance de l'épargne et l'augmentation constante de ses dépôts, nous ont permis de donner, au commerce et à l'industrie, l'appui financier nécessaire au développement de toute entreprise établie sur des bases sérieuses et de contribuer ainsi à la prospérité générale du pays.

Nous accueillons avec plaisir les comptes des marchands, industriels et commerçants, qui apprécieront les avantages et l'organisation de

La plus vieille Banque Canadienne-Française,

LA BANQUE NATIONALE

— Fondée en 1860 —

BUREAU CENTRAL: QUEBEC, QUE.

310 Succursales et Agences au Canada.

Actif: plus de \$68,000,000.00.

CORRESPONDANTS DANS LE MONDE ENTIER.

Tél. St-Louis 1537.

## C. E. PHENIX

ÉPICERIE DE CHOIX.

1114 Rue Rachel Est,

MONTREAL.

Tél. Est 4113

## LACROIX & VEZEAU

MENUISIERS

Contracteurs Généraux.

Réparations de tous genres exécutées avec soin.

Ouvrage fait avec promptitude et à bas prix.

371 Rue Labrecque,

MONTREAL.



## FINANCES

### LE MERGER DES ACIERIES CANADIENNES

#### Les actionnaires de la Dominion Steel ont ratifié le projet de fusion.

C'est par un vote unanime et sans qu'une voix dissidente se soit fait entendre que les actionnaires de la Dominion Steel Corporation réunis en assemblée spéciale ont ratifié l'accord conclu entre les directeurs de la compagnie et les promoteurs de la British Empire Steel Corporation. Le vote a été pris à main levée et confirmé ensuite par un décompte des 298,760 actions dont les porteurs étaient représentés à cette assemblée.

Les préliminaires ont été de courte durée. M. C.-S. Cameron, en sa qualité de secrétaire de la compagnie, a donné lecture des avis de convocation qui avaient été envoyés aux actionnaires, de la législation permettant de tenir une telle assemblée et de l'accord conclu entre le bureau de direction et la British Empire Steel Corporation.

Le président Roy-M. Wolvin présenta ensuite une résolution ratifiant cet accord et sir Clifford, déclare-t-on, seconda cette résolution déclarant en même temps qu'en sa qualité de membre du sous-comité chargé d'examiner chaque point du projet, il n'avait aucune hésitation à en recommander l'adoption aux actionnaires.

La motion fut alors mise aux voix et adoptée à l'unanimité; les scrutateurs annoncèrent ensuite que sur un total de 430,000 actions, 298,760 étaient représentées en personne ou par procuration. C'est le vote le plus considérable qui ait été enregistré depuis que la compagnie existe et c'est aussi la première assemblée tenue à Halifax à laquelle aient assisté la majorité des membres du bureau de direction.

#### Une assemblée de la Collingwood Shipbuilding Co. aura lieu prochainement.

Les actionnaires de la Collingwood Shipbuilding Company viennent de recevoir une circulaire contenant les conditions d'entrée de la compagnie dans le merger de la British Empire Steel Corporation et convoquant une assemblée spéciale pour le 27 juillet prochain à Collingwood. D'après l'accord conclu, la Collingwood Shipbuilding Company accepte de céder ses entreprises et son actif à une organisation mentionnée dans la circulaire sous le nom de Collingwood Shipbuilding Corporation qui semble être un nouveau chaînon entre la compagnie actuelle et la British Empire Steel Corporation.

La Collingwood Shipbuilding recevra en échange:

a—Des obligations première hypothèque dix ans six pour cent d'une valeur au pair de \$1,950,000 garanties par la British Empire Steel Corporation.

b—Des actions privilégiées cumulatives 1re catégorie 7 pour cent de la British Empire Steel Corporation

d'une valeur au pair de \$1,040,000.

c—Des actions privilégiées cumulatives 2ème catégorie 7 pour cent de la British Empire Steel Corporation d'une valeur au pair de \$1,040,000.

d—Des actions ordinaires de la British Empire Steel Corporation d'une valeur au pair de \$1,040,000.

La dette consolidée de la Collingwood Shipbuilding Company se chiffre à \$1,950,000 et son capital à \$2,600,000.

### LE RAPPORT DE LA BANQUE PROVINCIALE

#### Les profits de l'année accusent une augmentation de près de \$45,000.

#### DEPOTS ET ACTIFS

Le rapport général préliminaire de la banque Provinciale du Canada pour l'exercice terminé le 30 juin dernier vient d'être publié. Il montre que les profits nets pour douze mois ont été de \$333,882.00 contre la somme de \$434,594.00 pour l'exercice précédent, qui était de dix-huit mois, ce qui donne une augmentation proportionnelle pour le dernier exercice d'une somme de \$44,152.

Le total des obligations dues au public, dépôts, etc., s'élève maintenant au chiffre de \$35,788,363.00 contre \$28,594,720.00 l'année précédente, soit une augmentation de plus de \$7,190,000.00.

Le total de l'actif de la banque s'élève maintenant à près de \$40,000,000, soit la somme de \$39,977,524 contre la somme de \$31,693,379.00, donnant une augmentation de plus de \$8,000,000.00.

L'actif liquide, soit le trésor de la banque, \$9,264,000 avec, en plus des Bons du Gouvernement et des Municipalités de \$17,225,000, s'élève à la somme totale de \$26,489,528, donnant un pourcentage de plus de 74% sur les obligations ou dépôts dus au public.

Le 2 juillet courant, la Banque Provinciale du Canada a fait une nouvelle émission de capital d'un million, au prix de \$120, laquelle émission a été souscrite et payée avec une large marge, or, le capital payé de la banque est maintenant de \$3,000,000 avec un fonds de réserve de \$1,300,000, en tout la somme de \$4,300,000.

### LAKE OF THE WOODS

Les directeurs de la Lake of the Woods, réunis en assemblée, ont adopté un règlement pour l'émission de 7,000 actions ordinaires de la compagnie au prix de \$100 chacune et à raison d'une nouvelle action pour quatre anciennes.

Ils ont de plus déclaré un dividende spécial de \$25 sur les actions ordinaires ainsi que le dividende régulier de 3 pour cent sur ces mêmes actions qui sera payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 21 août et le dividende de 1% pour cent sur les privilégiées payable le 1er septembre aux actionnaires inscrits le 31 août.

Assurances et Cartes d'Affaires

Maison fondée en 1870

**AUGUSTE COUILLARD**

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres & Vitres Peinture, etc.

Spécialité: — Peiles de toutes sortes.

Nos 222 à 229 rue St-Paul

Ventes 12 et 14 St-Amable, Montréal

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

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

COMPTABLE LICENCIÉ  
(CHARTERED ACCOUNTANT)

Chambres 215, 216, 217, Edifice  
Banque de Québec  
11 Place d'Armes, MONTREAL

Main 7059

**PAQUET & BONNIER**

Comptables Liquidateurs, Auditeurs,  
Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St-Jacques, 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.

**L'Assurance Collective**

contribue à développer la bonne entente entre Employeurs et Employés.

Les hommes d'affaires qui s'intéressent à cette méthode moderne de rémunération des services et de protection des employés devraient s'enquérir des contrats d'Assurance Collective émis par la

**CANADA LIFE**

ASSURANCE COMPANY

Siège social - - - TORONTO

**ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE**

Contre l'incendie

Actif . . . . . \$1,308,797.79

Bureau Principal:

179 rue Girouard, St-Hyacinthe.

**GARAND, TERROUX & CIE**

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal.

**SOLIDES PROGRES**

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 qu doublé dans les sept dernières années et ont plus que triplé dans les cinq dernières années. Aujourd'hui, elle dépassent de loin celles de toute compagnie canadienne d'assurance-vie.

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

**WESTERN ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

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

ACTIF, au-delà de. - \$8,300,000

Bureau Principal: TORONTO (Ont.).

W. A. MEKLE  
Président et gérant général  
C. S. WAINWRIGHT, Secrétaire

Succursale de Montréal:  
61, RUE SAINT-PIERRE  
ROBT. BICKERDIKE, gtr

**L.-R. MONTBRIAND**


Architecte et Mesureur,

230 rue St-André, - MONTREAL

**CANADIENNE — SOLIDE — PROGRESSIVE**

**BRIEN ET COLONIAL**

UNE INFLUENCE COMME



**ASSURANCES-INCENDIE**  
AUX TAUX DE L'ASSOCIATION  
DES ASSUREURS.

Tél. Bell 12

**J. E. BERGERON**

MAGASIN GENERAL.

Rue Ste-Marie, - - - MARIEVILLE, Qué.

Tél. Bell 53

**A. GLADU**

RESTAURANT, EPICERIE DE CHOIX.  
**MARIEVILLE.**

Téléphone Bell 18

Bureau de P

**ADRIEN BRIEN**

MARCHAND GENERAL.

Marchandises Sèches, Groceries, Ferronneries, Chaussures, Merceries.

Spécialité: Habit "Semy Ready".

**CHAMBLY BASSIN, P. Q.**

Tél. Bell 56

**I. Alphée Gendreau**

LIBRAIRE

Articles de toilettes — Bijouteries — Articles de Sports.

**MARIEVILLE, P. Q.**

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant", vous vous assurez un meilleur service.

# ASSURANCES

## LICENCES D'ASSURANCES EMISES EN JUIN

Deux nouvelles compagnies obtiennent une charte pour faire affaires en Canada. — Quatre autres ont étendu leurs pouvoirs. — Sociétés de secours mutuels également enregistrées.

Deux nouvelles compagnies d'assurances ont obtenu en juin des licences fédérales et quatre autres déjà licenciées en vertu des lois canadiennes, ont été autorisées à étendre leurs pouvoirs. Les nouvelles compagnies qui ont obtenu leurs licences sont: Traders and General Insurance Association, Ltd, autorisés à traiter des affaires d'assurance-incendie, avec siège social à Toronto, Ont., et Carson & Williams Bros, comme agents généraux; Pacific Marine Insurance Company, autorisée à traiter des affaires d'assurance-incendie, automobile et transports intérieur, avec siège social à Vancouver, O.B., et L. A. Wright, président de la Compagnie, comme agent général.

Les compagnies qui ont obtenu l'autorisation d'étendre leurs pouvoirs sont: London & Lancashire Fire Insurance Co. Ltd, autorisée à émettre des polices d'assurance contre l'explosion; General Accident Assurance Co. of Canada, autorisée à émettre des polices d'assurance contre le vol; Casualty Company of Canada, autorisée à émettre des polices d'assurance-automobile en plus de l'assurance contre le bris des glaces pour laquelle elle est déjà licenciée; Globe Indemnity Co. of Canada, autorisée à émettre des polices d'assurance contre le faux.

En outre de ces chartes, deux Sociétés de Secours mutuels ont obtenu des licences: La Société des Macca-lées a été autorisée à traiter en Canada des affaires d'assurance de maladie et d'incapacité dans les limites autorisées par son acte d'incorporation, en plus de l'assurance-vie pour laquelle elle est déjà licenciée. L'Association Canado-Américaine, société nouvelle, a été également autorisée à faire des affaires d'assurance-vie dans les limites autorisées par son acte d'incorporation. L'agence principale de cette association sera dans la cité de Montréal et M. J. Emile Lussier en a été nommé l'agent général.

### Nouvelles chartes provinciales.

Les nouvelles compagnies qui ont obtenu des licences provinciales pour faire affaires dans la province de Québec sont les suivantes: British Northwestern Fire Insurance Company, autorisée à faire des affaires d'assurance-incendie, avec G. Gordon Lewis, Edifice Lewis, Montréal, comme agent général; Tokio Marine & Fire Insurance Co. Ltd, autorisée à traiter des affaires d'assurance-incendie, avec Wm. Boyd, de chez Irish & Maulsen, Montréal, comme agent général; American Central Insurance Company, autorisée à faire des assurances contre l'incendie, la grêle et le cyclone, avec W.-G. MacKenzie, Edifice Lewis, Montréal, comme agent général.

La Caledonian-American Insurance Company, qui est déjà licenciée en vertu des lois de Québec, de la Colombie britannique et du Manitoba, a reçu son certificat d'enregistrement pour traiter des affaires d'assurance-incendie dans la province d'Alberta. La Retail Merchants' Mutual Fire Insurance Company a été également enregistrée d'après les lois de l'Alberta pour traiter des assurances mutuelles d'incendie dans cette province.

Un permis a été accordé à la Canada Security Assurance Company pour la Western Underwriters' Agency, lui permettant de traiter dans la province du Manitoba, les affaires d'assurance-incendie, grêle et automobile.

La General Accident Fire & Life Assurance Corporation, Ltd, a également obtenu un permis pour la Scottish Canadian Underwriters' Agency, l'autorisant à traiter dans la province du Manitoba les affaires d'assurance-incendie, grêle et automobile (à l'exception de l'assurance contre les pertes occasionnées par blessures corporelles sur la personne).

## NOUVEAUX CONTRATS D'ASSURANCE COLLECTIVE

Le personnel de la Banque d'Hamilton a reçu ces jours derniers des Polices d'assurance sur la Vie payées par la Banque, sous le système d'assurance collective, couvrant pratiquement toute personne à son emploi, et d'après lequel tous ceux qui sont à son emploi pendant un an et plus sont assurés pour des montants d'augmentation constante jusqu'à ce que le maximum de \$3,000 soit atteint. Cette assurance, qui a été réglée sans déboursé pour tous les assurés, est en plus du Fonds de Pension protégeant les employés âgés et invalides du personnel, aussi bien que les veuves et les orphelins, et est encore une preuve plus évidente de l'intérêt que les Directeurs de la Banque prennent pour le bien-être et l'avenir de ceux qui travaillent pour la Banque d'Hamilton.

La Banque de Toronto a également offert à tous les membres de son personnel une police d'assurance-vie émise sur des bases identiques et n'infirmité en rien les privilèges des employés en ce qui concerne le fonds de pension et la retraite.

L'Association entre Arthur McBean et A. S. Hill, agents d'assurances de Montréal, a été dissoute. La maison continue à exister sous le nom de A. McBean & Co, dans le même bureau, Edifice Lewis, rue St-Jean. La nouvelle compagnie continue à représenter les compagnies d'assurances Occidental et Nova Scotia Fire.

Geo.-A. Symons, qui était depuis deux ans caissier de la division dans les cantons de l'Est (Québec) de la Sun Life Assurance Company, abandonne les travaux de bureau pour se consacrer entièrement à la sollicitation. Mr Symons est secrétaire-trésorier de la Eastern Townships Life Underwriters' Association.





# Chêne Massif Uni

Les meubles en chêne massif uni de Victoriaville sont construits dans des modèles attrayants avec les meilleurs matériaux possibles.

En apportant une attention minutieuse aux détails de la construction, nous avons fait de cette ligne une de celles qui se vendent le mieux et qui procurent le plus de profits parmi celles actuellement sur le marché.

Style, qualité, aspect et prix sont les caractéristiques principales de la ligne Victoriaville.

**Victoriaville Furniture Company,**  
Limited

VICTORIAVILLE, QUEBEC.

DEMANDEZ NOTRE CATALOGUE NOUVEAU No 10.

En écrivant aux annonceurs, si vous mentionnez le "Prix Courant",  
VOUS VOUS ASSUREZ UN MEILLEUR SERVICE.

## 353 milles en 8 heures et 35 minutes, soit une moyenne de 41.6 milles à l'heure.

### Epreuve internationale d'endurance sans arrêt

Un touring car ordinaire Franklin, No 62749, a fait le premier juillet le voyage de New-York à Rouses Point (frontière canadienne) en 8 heures et 35 minutes, parcourant une vitesse moyenne de 41 milles 8-10 à l'heure. M. John Banks a conduit durant tout ce voyage.

Pour compléter l'épreuve, pendant qu'il y était, Banks continua de Rouses Point à Montréal où il arriva à 11 heures et 2 minutes du matin, couvrant la distance entre New-York et Montréal, soit 398 milles, en 9 heures et 27 minutes, réduisant ainsi de 32 minutes le record précédent déjà excellent.

La voiture était une Franklin usagée, qui avait été vendue neuve à M. C. S. Address de Upper Montclair (qui l'avait échangée pour un autre modèle). M. Address a conduit cette voiture sur un parcours de plus de 10,000. Dans cette épreuve sans arrêt la gasoline et l'huile ordinaires ont été employées tout comme pendant les deux semaines du concours Franklin "Montrez l'auto".

L'épreuve a été absolument sincère et authentique. Même M. Frank Hatch, citoyen éminent de Newark, jusqu'ici quelque peu sceptique sur les records remarquables obtenus par les autos Franklin, n'a pas pu mettre en doute le témoignage de son propre observateur.

Ce dernier exploit d'une Franklin—et encore d'une Franklin usagée — détruit positivement l'antique théorie d'après laquelle il fallait un poids lourd pour tenir un auto sur la route à grande vitesse et le faire marcher aisément. Le fait actuel est que la Franklin est l'auto scientifique à poids léger du monde entier, de même que la plus confortable et la plus économique au point de vue du combustible et des pneus.

LIVRAISON IMMEDIATE DE VOITURES NEUVES

# Legaré Automobile & Supply Co., Limited

180 rue Amherst,

1 Avenue du Parc,

1545 Bd St-Laurent,

375 rue Ontario Est.

Il n'y a qu'une seule  
Chaussure

# “SLATER”

Les visiteurs qui ont répondu à notre appel en se rendant en foule à la Foire de la Chaussure ont largement couronné nos efforts incessants pour maintenir la supériorité de notre industrie nationale.

Nous leur en sommes grandement reconnaissants et espérons qu'ils voudront bien nous continuer leur concours dans notre campagne pour encourager l'achat de la chaussure faite en Canada de préférence à tout article de fabrication étrangère.

**UNE ARDOISE NETTE DEPUIS 60 ANS.**

***The Slater Shoe Company, Ltd***

L.-E. Gauthier, Président.