



LE DU COURANT

Ecole des Hautes Etudes
Commerciales,
Coin Viger et St-Hubert



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 26 juillet 1918

Vol. XXXI - No. 30



ACCOUTREMENT DE CHANTIER

NOUS SOMMES EN MESURE DE REMPLIR
VOS COMMANDES DANS TOUTES LES
LIGNES DE VETEMENTS TELLES QUE :

Gants et Mitaines, Pantalons,
cassins, Bas de Chantier, Souliers
en Cuir à l'Huile, Tricots, et autres
spécialités.

COMMANDES PAR MALLE REMPLIES AVEC SOIN

ACME GLOVE WORKS, LIMITED, MONTREAL



Par ces Temps de Grande Chaleur

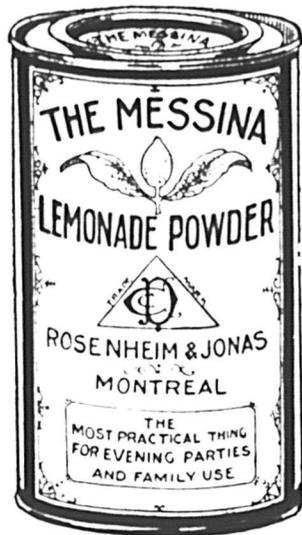
que nous traversons il n'y a rien de meilleur pour se rafraîchir que la limonade. Mais les citrons étant rares et chers les consommateurs recherchent avec raison les poudres à limonade. Aucune de celles-ci, sûrement, ne vaut la célèbre

Poudre Messina

grâce à laquelle, en un clin-d'œil, on peut préparer un excellent breuvage à très peu de frais.

La Poudre Messina est la meilleure qui existe pour faire la limonade.

Elle est sur le marché depuis 43 ans. La recette pour faire une bonne limonade à l'aide de cette poudre est très simple: On en fait dissoudre une à deux cuillerées à thé dans



un verre d'eau. On fait un demi-gallon de limonade avec une seule boîte. Toutes les ménagères demandent la Poudre Messina.

Pendant les chaleurs l'appétit demande à être aiguë. Rien n'est meilleur que la

SAUCE WORCESTERSHIRE "PERFECTION" DE JONAS

pour donner du piquant à tous les mets. Cette sauce, absolument pure, ne contient que ce qu'il y a de meilleur en fait d'épices. Elle est sans rivale pour l'assaisonnement de la viande, du poisson, de la soupe, de la salade, etc.

Les épiciers ont intérêt à l'avoir en stock,

car toute personne qui en a goûté une fois en redemande.

SEULS FABRICANTS:

Henri Jonas & Cie

MAISON FONDÉE EN 1870

173-177 rue Saint Paul Ouest, Montréal



La Choucroute est Hollandaise— non pas Allemande!

Si certains de vos clients se font un scrupule de manger de la Choucroute pour des raisons patriotiques, faites-leur connaître la dépêche suivante de Washington:—

Washington, 30 Mai. La Choucroute peut être mangée sans déloyauté. L'Administration des Vivres explique aujourd'hui que ce mets est d'origine plutôt Hollandaise qu'Allemande et que ceux qui en font un usage courant rendent un service patriotique en stimulant une plus grande consommation du chou, permettant ainsi d'économiser les céréales dont on a besoin à l'étranger."

La Choucroute Marques "Simcoe" et "Dominion"

est de la plus haute qualité. Sa saveur délicieuse plaît à tous les goûts. Commandez-en un approvisionnement, mais commandez-le rapidement, car l'approvisionnement est limité. Télégraphiez votre commande aujourd'hui, à nos frais.

Dominion Canners
Limited
HAMILTON, CANADA



"Le Sceau de la Qualité"

PRIX COURANT

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de $\frac{1}{2}$ livre et de $\frac{1}{4}$ livre, boîte de 12 livres, par livre 0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$, 1 et 5 livres 0.41

Chocolat sucré, Caracas, $\frac{1}{4}$ et $\frac{1}{2}$ de liv., boîtes de 6 liv. 0.33

Caracas Tablets Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte . . . 1.45

Caracas Tablets, cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte . . . 0.75

Caracas Assortis 33 paquets par boîte, la boîte . . . 1.80

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.26

Chocolat sucré Cinqulème, pains de 1-5 de livre, boîtes de 6 livres, la livre 0.26

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre 0.36

Les prix ci-dessus sont F.O.B. Montréal.

BRODIE & HARVIE, LIMITED

Farines préparées de Brodie. La doz. "XXX" (Etiquette rouge) paquets

de 3 livres 2.80

Paquets de 6 livres 5.50

Superb, paquets de 3 livres 2.70

Paquets de 6 livres 5.30

Crescent, paquets de 3 livres 2.75

Paquets de 6 livres 5.40

Buckwheat, paquets de $1\frac{1}{2}$ livres . 1.75

— — — 3 livres. — — — 6 livres.

Griddle Cake, paquets de 3 liv.

Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre

Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 0.00

Pancake, paquets de $1\frac{1}{2}$ livre.

Les caisses contenant 12 paquets de 6 livres ou de 2 douzaines de 3 livres, à 30 cents chaque.

La pleine valeur est remboursée pour caisses retournées complètes et en bon état seulement.

Pour les cartons contenant $\frac{1}{2}$ douzaine de paquets de 6 livres, ou 1 douzaine de paquets de 3 livres, pas de frais.

Condition: argent comptant.

HENRI JONAS & CIE

Montréal.

Pâtes Alimentaires "Bertrand"

La lb.

Macaroni "Bertrand" Manquant

Vermicelle — —

Sphaghetti — —

Alphabets — —

Nouilles — —

Coquilles — —

Petites Pâtes — —

Extraits Culinaires "Jonas" La doz.

1 oz. Plates Triple Concentré 1.00

2 oz. Carrées — — 2.30

4 oz. — — — 4.00

8 oz. — — — 7.50

16 oz. — — — 14.60

2 oz. Rondes Quintessences 2.40

2 $\frac{1}{2}$ oz. — — — 2.70

5 oz. — — — 4.60

2 oz. — — — 1.90

3 oz. — — — 3.00

8 oz. Carrées Quintessences 8.00

4 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 5.00

8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri 9.00

2 oz. Anchor Concentré 1.20

4 oz. — — — 2.10

8 oz. — — — 3.60

16 oz. — — — 7.20

2 oz. Golden Star "Double Force" 0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

2 oz. Plates Solubles 0.95

4 oz. — — — 1.75

8 oz. — — — 3.25

16 oz. — — — 5.75

1 oz. London 0.65

2 oz. — 0.95

Extraits à la livre, de . . . \$1.25 à \$4.00

— au gallon, de 8.00 à 24.00

Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.



REGISTERED TRADE-MARK

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 en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



UNE CHOSE PETITE A VOIR—IMPOR- TANTE A TROUVER

"Comment aimez-vous cela?" disait un épicier à un client, et il lui tendait un pot contenant des confitures.

Le client prit le pot. Il regarda le nom, ensuite il regarda le haut, et dit: "qu'est-ce que c'est que cela?"

"Oh! rien," répondit l'épicier. "Voyez-vous, on m'a dit que lorsque les gens choisissaient un pot scellé de n'importe quelle sorte, ne contenant pas de matière disant ce que c'était, ils regardaient invariablement le nom. Ensuite, ils REGARDAIENT TOUJOURS AUTOMATIQUEMENT LA PARTIE SUPERIEURE. J'ai essayé de l'éviter, mais j'ai reconnu que l'homme qui m'avait dit cela avait raison. Cela a son importance neuf fois sur dix."

Cela est absolument vrai; et pour cette raison, la question du BOUCHAGE d'un pot d'une façon soignée, propre et attrayante, constitue un des plus importants facteurs, et lorsque vous insistez sur l'emploi des CAPSULES ANCHOR, en donnant votre commande de marmelade, vous faites exactement ce qu'il FAUT, pour faire AUGMENTER vos ventes AUTOMATIQUEMENT, et AJOUTER ainsi à vos profits, PARCE QUE: Les produits convenablement préparés et scellés avec des CAPSULES ANCHOR ne peuvent manquer de devenir populaires parmi vos clients. Et c'est pourquoi, "La Capsule sur un pot est une chose PETITE à voir MAIS IMPOR- TANTE A TROUVER."

Anchor Cap & Closure Corporation
OF CANADA, LIMITED

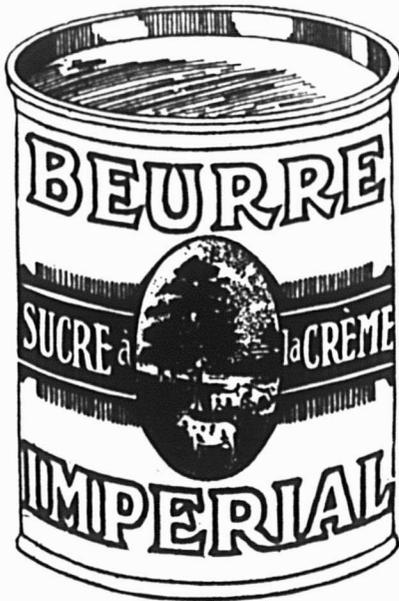
MUNUFACTURE ET
BUREAUX GENERAUX



50 Chemin Dovercourt
TORONTO (ONT.)

Les Amateurs de Qualité l'apprécient

Les gens qui recherchent et demandent les produits alimentaires véritablement de premier ordre, trouvent dans le



Beurre de Sucre à la Crème IMPERIAL de CHARBONNEAU

un degré d'excellence qu'il est difficile d'égaliser.

C'est pourquoi les bons épiciers de partout reconnaissent qu'il est si profitable de mettre en évidence régulièrement le Beurre de Sucre à la Crème de Charbonneau.

Vous devriez commander aujourd'hui un approvisionnement d'essai.

Prompts envois. Prix corrects.

Charbonneau, Limitée

*Manufacturiers de Biscuits et Confiseries
Raffineurs de Sirop*

330 Rue Nicolet, - - MONTREAL

Le Thé de Ceylan et des Indes

PRIMUS

NOIR ET VERT NATUREL

a prouvé sa supériorité en devenant le favori des consommateurs.

Les soins apportés à sa culture, à son triage et à son mélange en font le meilleur thé au monde, qui répond au goût des plus difficiles.

Proposez ce thé à vos clientes, quand elles en auront fait l'essai, elles n'en voudront plus d'autre.

Demandez nos côtations et échantillons



L. Chaput, Fils & Cie., Limitée

SEULS DISTRIBUTEURS

MONTREAL



Vernis à chaussures. La douz
 Marque Froment, manquant.
 Marque Jonas, manquant.
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau
 \$2.50.

Moutarde Française "Jonas" La gr
 Pony 2 doz. à la caisse 15.00
 Small 2 — — 12.00
 Medium 2 — — 18.00
 Large 2 — — manquant
 No. 64 Jars 1 — — manquant
 No. 65 Jars 1 — — 30.00
 No. 66 Jars 1 — — 36.00
 No. 67 Jars 1 — — manquant
 No. 68 Jars 1 — — manquant
 No. 69 Jars 1 — — manquant
 Melasse Jugs 1 — — manquant
 Jarres, ¼ gal. 1 — — manquant
 Jarres, ½ gal. 1 — — manquant
 Pts Perfect Seal, 1 doz. à \$33.00 par
 grosse.
 Qrts. Perfect Seal, 1 doz. à \$45.00 par
 grosse.
 — — — ¼ livre, c-s 29

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
 Petites boîtes, 3 douzaines par caisse
 à \$15.00 la grosse.
 Grandes boîtes, 3 douzaines par caisse.
 à \$36.00 la grosse.
 Sauce Worcestershire 15.00
 "Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,
 3 douzaines par caisse.

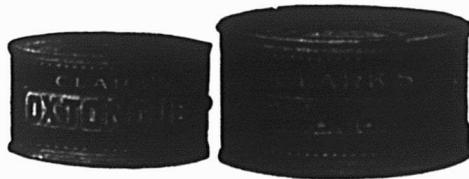
W. CLARK, LIMITED,
 Montréal.

Corned Beef Compressé . . . ½s. 2.90
 Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.45
 Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25
 — — — — — 6s. 34.75
 Corned Beef Compressé . . . 14s. 30.00

Roast — ½s. 2.90
 Boast 1s. 4.45
 Roast 2s. 9.25
 Roast 6s. 34.75
 Boeuf bouilli 1s. 4.45
 Boeuf bouilli 2s. 9.00
 Boeuf bouilli 6s. 34.75
 Veau en gelée ½s. 0.00
 Veau en gelée 1s. 0.00
 Fèves au lard, Sauce Chill, éti-
 quettes rouge et dorée, caisse de
 66 livres, 4 douzaines à la caisse,
 la douzaine 0.95
 do, 43 livres, 4 douzaines, la douz. 1.25
 do, grosses boîtes, 42 livres, 2 dou-
 zaines, la douzaine 2.30
 do, boîtes plates, 51 livres, 2 dou-
 zaines, la douzaine 2.95
 — à la Végétarienne, avec sauce
 tomates, boîtes de 42 livres . . . 2.25

— — — en verre ½s. 2.95
 — — — en verre ¼s. 1.75
 Langue, jambon et pâté de veau
 ½s. 2.25
 Jambon et pâté de veau . . . ½s. 2.25
 Viandes en pots épicées, boîtes en
 fer-blanc, boeuf, jambon, langue
 veau gibier ¼s. 0.75
 — — — en fer-blanc, boeuf,
 jambon, langue, veau, gibier. ¼s. 1.40
 — — — de verre, poulet, jam-
 bon, langue, ¼s. 2.35
 Langues ¼s.
 — — — 1s.
 — de boeuf, boîtes en fer-
 blanc, ¼s. 3.85
 — — — 1s. 7.95
 — — — ¼s. 12.45
 — — — 2s. 15.95
 — en pots de verre
 — de boeuf pots de verre,
 size 1½ 14.50
 — — — 2s. 17.50

Mince Meat en "tins" cache-
 tées hermétiquement



— au lard, grandeur 1½
 Sauce Chill, la douzaine 1.90
 Pieds de cochons sans os . . 1s. 4.95
 Pieds de cochons sans os . . 2s. 9.90
 Boeuf fumé en tranches, boîtes de
 fer-blanc 3.45
 Boeuf fumé en tranches, pots en
 verre 1s. 4.15



Mince Meat 1s. 2.95
 Mince Meat 2s. 4.45
 Mince Meat 5s. 12.95

*N'avez-vous
 jamais vu un
 commis, si nouveau
 soit-il, qui ne sache
 ce que c'est que
 Gold Dust?*

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
 LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage
 par les Jumeaux GOLD DUST.



Seau d'utilité générale

Ce que dit E. B. EDDY

Du fait de l'augmentation continuelle des prix de revient du zinc, du fer-blanc, du fer galvanisé, etc., employés dans la manufacture des articles de ménage, les *Articles en Fibre* ont vu leur faveur augmenter considérablement pour cuvettes, seaux, planches à laver et autres accessoires de maison, d'un usage courant.

Les ménagères canadiennes montrent leur préférence pour ces articles de fibre, en achetant un millier par jour.

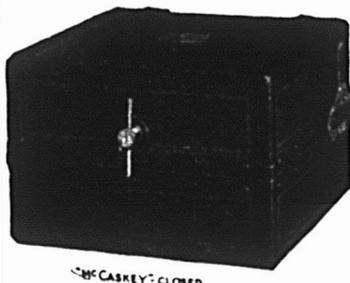
Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable?

Ecrivez-nous pour liste de prix illustré



Crachoirs 2 grandeurs

The E. B. EDDY Company, Limited, - Hull, Canada



"McCASKEY" Systèmes de Comptes POUR TOUT COMMERCE

Représentants pour la province de Québec, J.-E. Bédard, Boite 12 Faubourg St-Jean, Québec—E.-E. Précourt, 55½ rue King Sherbrooke.

McCaskey Systems Limited

235-245 Ave. Carlaw, - TORONTO

TEL. MAIN 7288 et MAIN 2715

Beveridge Paper Co. Limited

Toutes sortes de Papiers

KRAFT GLACE OU MAT MANILLE TOILE
A TOILETTE PARCHEMIN A JOURNAUX
D'IMPRIMERIE CARTON A LETTRES

Et tous les Papiers Importés

SACS ET FICELLES PAPERIE

Et Papiers Imperméables

17-19 Rue St-Thérèse, - MONTREAL

CANADIAN BOILED DINNER

1s.	2.45
2s.	5.95
Mince meat.—	
En seaux de 25 livres	0.21
En cuves, 50 livres	0.21
Sous verre	3.45

KETCHUP AUX TOMATES

Bouteilles,	
— 56" 16 —	3.50

BEURRE DE PEANUT

Beurre de Peanut, 16 " — ¼ — 2	1.45	
Beurre de Peanut, 24 " — ½ — 2	1.95	
Beurre de Peanut, 17 " — 1 — 1	2.45	
Boîtes carrées		
Seaux 24 livres	0.80	
Seaux 12 livres	0.31	
Seaux 5 livres	0.33	
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00	
Clark Fluid Beef Cordial, bout. de 10 onces, 2 douz. par caisse, la douz.	5.00	
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, caisse de 66 livres, 4 douzaines à la caisse, la douzaine.		9.95
do, 41 liv., 4 douz., la douz. 1 ^{re}	1.25	
do, 40 liv., 2 douz., la douz. 2 ^{es}	2.30	
do, boîtes plates, 49 liv., 2 douz., la douz.	2.95	

do, grosses boîtes, 57 liv., 2 douz., la douz.	3.35
do, grosses boîtes, 57 liv., 2 douz., la douz.	2.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	20.00

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 66 livres, 4 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, 43 liv., 4 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, 42 liv., 2 douz. à la caisse, la douz.	1.95
do, boîtes plates, 51 liv., 2 douz., la douz.	2.50
do, grosses boîtes, 68 liv., 2 douz., la douz.	2.95
do, grosses boîtes, 96 liv., 1 douz., la douz.	10.00
do, grosses boîtes, 82 liv., ½ douz., la douz.	12.00
Pork & Beans, Tomato, 1½	1.95
Pork & Beans, plain, 1½	1.45
Veau en gelée	0.65
Hachis de Corned Beef ½s	1.95
Hachis de Corned Beef 1s	3.70
Hachis de Corned Beef 2s	5.45
Beefsteak et oignons ½s	2.50
Beefsteak et oignons 1s	4.45
Beefsteak et oignons 2s	8.45
Saucisse de Cambridge 1s	4.45
Saucisses de Cambridge 2s	8.45
Pieds de cochons sans os ½s	2.90
Prix sujets à changements sans avis	
Commandes prises par les agents sujettes à acceptation de La Maison, (Produits du Canada.)	

L. CHAPUT, FILS & CIE, LTEE, Montréal.

"PRIMUS"

Thé Noir Ceylan et Indien

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	0.58
— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre	0.58
— — — ¼ livre, c-s 29½ livres, la livre	0.60
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	0.65
— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre	0.65
— — — ¼ livre, c-s 29½ livres, la livre	0.67

"PRIMUS"

Thé Vert Naturel, non coloré

Etiquette Rouge, paquets de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	0.58
— — — ½ livre, c-s 30 livres, la livre	0.58
— — — ¼ livre, c-s 29½ livres, la livre	0.60
Etiquette Argent, paquet de 1 livre, c-s 30 livres, la livre	0.65
Etiquette Argent, paquets ½ livre, c-s 30 livres, la livre	0.65
Etiquette Argent, paquets ¼ livre, c-s 29½ livres, la livre	0.67

KLIM

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la caisse	\$ 5.35
Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la caisse	7.65
Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la caisse	\$17.75
Prix, f.o.b. Montréal.	

LES PRODUITS DE CLARK



Aidez le
Contrôleur
des Vivres,
M. l'Epicier
en poussant
la vente du

SPAGHETTI DE CLARK

avec sauce à la tomate et fromage

Vous n'avez qu'à mettre en évidence cette ligne et vous verrez bien vite qu'elle constitue une des meilleures ventes et profitables.

Prenez-en en stock
à présent

W.Clark Ltd.-Montréal



Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

Le Contrôleur des Vivres ayant accordé les licences ci-dessus, les EPICIERs se trouvent pleinement protégés pour la vente de ces produits.

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléph. Main 436

Le Cacao et le Chocolat de Baker



Registered
Trade-Mark

Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits sur lesquels on peut le plus compter, vendus avec une garantie réelle de pureté et de qualité supérieure; préparés en conformité avec les lois des produits alimentaires purs de tous les Etats; ils se vendent couramment et assurent un rapide écoulement de stock.

WALTER BAKER & CO. Limited

Montréal, (Canada)

Dorchester, (Mass.)

Fondée en 1780

Demandes toujours cette marque

Tél.
Lasalle 92



COTE & LAPOINTE

287 RUE ADAM, MAISONNEUVE
Manufacturiers de

Saucisses
spéciales au
Porc Frais.

Frankfurt, Saucisse aux Fèves et Porc, Saucisse au Riz et Porc, Saucisse au Sauge, Saucissons de Bourgogne et à l'Ail et jambon pressé.

Toujours les Meilleures.

Vendez-les et ayez des clients satisfaits

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

IRON BREW	CIDRE CHAMPAGNE
GINGER ALE	CIDRE DE POMME
CREAM SODA	EAU MINERALE
LEMON SOUR	FRAISE
CHERRY CREAM	ORANGE
CHAMPAGNE KOLA	SIPHON, ETC.

35 rue Frontenac, TELEPHONE LASALLE 256

Service régulier et glace pure

THE CITY ICE CO., LIMITED

Bureau principal:

280 ST-JACQUES

Téléphone Main 8605
" " 8606
" " 8607

Volaille Vivante, Oeufs Frais
Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

Remises Promptes. Pas de Commissions.
Demandez les prix par lettre.

BORDEN MILK CO., LIMITED
MONTREAL

Liste des prix pour l'est de Fort William, (cette dernière ville comprise), dans les provinces d'Ontario, de Québec et Maritimes.



LAIT CONDENSE

La caisse

Marque Eagle, 48

boîtes 8.75

— Reindeer, 48

boîtes 8.45

— Silver Cow,

48 boîtes 7.90

— "Gold Seal"

et "Purity", 48

boîtes 7.75

Marque Mayflower, 48 boîtes 7.75

— "Challenge", "Clover", 48

boîtes 7.25

Lait Evaporé

Marques St-Charles,

Jersey, Peerless,

"Hotel", 24 boîtes . . . 6.40

"Tall", 48 boîtes . . . 6.50

"Family", 48 boîtes . . 5.50

"Small", 48 boîtes . . 2.60

CAFE CONDENSE

Marque Reindeer, "Grande", 24

boîtes 5.75

— "Petite", 48 boîtes 6.00

— Regal, 24 boîtes 5.40

Cacao Marque Reindeer —

24 grandes boîtes 5.75

— Marque Reindeer, petites boîtes 6.00

Conditions: net. 30 jours.

Lots de 5 boîtes et plus, fret payé jusqu'à 50 cents par cent. Le surplus sera marqué sur la facture.

SIROP DE GOUDRON ET D'HUILE DE FOIE DE MORUE DE Mathieu CASSE LA TOUX



Gros flacons.—En vente partout.

CIE. J. L. MATHIEU, Prop., SHERBROOKE P. Q.

Fabricant aussi les Poudres Nervines de Mathieu, le meilleur remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.

Appel pour Bébé Malade UPTOWN 6185

Toujours en Service
Comité du Bien-Etre de
l'Enfance

Les bébés meurent actuellement à Montréal à raison d'environ 14 par jour.

Le Comité du Bien-Etre de l'Enfance demande à notre population de tout faire pour diminuer cette horrible mortalité infantile.

Si vous avez un bébé malade à la maison — ou si vous connaissez un bébé malade, négligé ou ayant besoin d'aide, — voulez-vous, s'il vous plaît, appeler le numéro de téléphone ci-haut.

**A TOUTE HEURE — JOUR ET NUIT —
— DIMANCHES OU CONGES. —**

et tout ce qui est possible sera fait pour sauver cette petite vie précieuse.

LE COMITE DU BIEN-ETRE DE L'ENFANCE

E. W. GILLETT COMPANY LIMITED
Toronto, Ont.



AVIS.—1. Les prix cotés dans cette liste sont pour marchandises aux points de distribution de gros dans Ontario et Québec, excepté là où des listes spéciales de prix élevés sont en vigueur, et ils sont sujets à varier sans avis.

Levain en Tablettes
"Royal"

Caisse 36 paquets, à la caisse . . . 1.60



Poudre à Pâte
"Magic"
Ne contient pas d'alun. La doz.
6 doz. de 2 oz. \$0.80
4 doz. de 4 oz. 1.25
4 doz. de 6 oz. 1.70
4 doz. de 8 oz. 2.25
4 doz. de 12 oz. 2.75
2 doz. de 12 oz. 2.85
4 doz. de 1 lb. 3.50
2 doz. de 1 lb. 3.60
1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.60
1/2 doz. de 5 lbs. 15.65
2 doz. de 6 oz. } à la
1 doz. de 12 oz. } cse
1 doz. de 16 oz. } 9.55

Vendue en canistre seulement.

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



2 doz ppts. 1/2 lb.
4 doz. ppts. 1/4 lb. Assortis, 25.50
5 lbs. canistres carrées (1/2 doz. la lb. dans la caisse) 1.09 1/2
10 lbs. caisses en bois 1.04
25 lbs. seaux en bois 1.04
100 lbs. en barillets (baril ou plus) 1.01

LESSIVE PARFUMEE DE GILLETT

La caisse
4 doz. à la caisse 5.55
3 caisses 5.45
5 caisses ou plus 5.40

Soda "Magic" la caisse

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb. . . . 4.20
5 caisses 4.15
No. 5, caisse de 100 ppts. de 10 oz. . . 4.55
5 caisses 4.45
Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"
Caque de 100 livres, par caque 5.15
Barils de 400 livres, par baril . . 14.45

Crème de Tartre "Gillett"

1/4 lb. ppts. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) . . 3.25
1/2 lb. paquets de papier (4 doz. à la caisse) . 6.35
1/2 lb. Caisseg avec couvercle vissé. (4 doz. à la caisse) . 6.95
Par Caisse

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett:

France dans Québec et Ontario La liv.
Seaux en bois, 25 livres 0.13%
Seaux en bois, 50 livres 0.12
Caisses en bois, 50 livres 0.11
Canistres 5 livres 0.15 1/2
Canistres 10 livres 0.13 1/2
Barils en fer, 100 livres 0.11 1/2
Barils 400 livres 0.10%

CHURCH & DWIGHT Cow Brand Baking Soda.



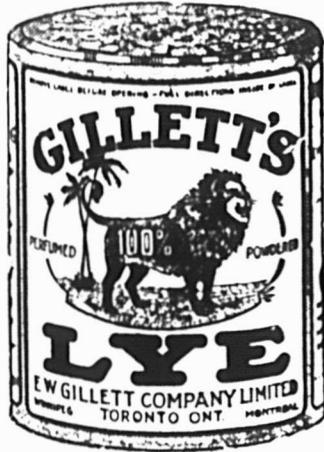
En boîtes seulement.
Empaqueté comme suit:
Caisseg de 96 paquets de 5 cents \$3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre. . \$3.45
— — 120 — de 1/2 livre. . 3.65
— — 30 — de 1 livre. .
et 60 paquets mélangés, 1/2 livre 3.55
PRODUITS B. T. BABBITS

Nous cotons:
Poudre de savon 1776, caisse de 100 paquets 4.80



Nettoyeur Babbitt, caisse de 50 paquets 2.40

GILLETT'S LYE



Epiciers: Le profit sur un article de marque bien connu et bien annoncé et de qualité supérieure est plus durable et plus satisfaisant que celui fait sur des sortes "tout aussi bonnes", qui, considérées au mieux ne sont jamais que des imitations, faites à meilleur compte avec des matières de qualité inférieure: et même si vous offrez une quantité plus grande toute tentative de substituer un article de piètre qualité à la Lessive de Gillett vous fera perdre des clients de valeur.

LA LESSIVE DE GILLETT CONSUME LA CRASSE

E.W.GILLETT COMPANY LIMITED

WINNIPEG TORONTO, ONT. MONTREAL



LES HARENGS SAURS MARQUE BRUNSWICK

ne sont qu'un des Aliments Marins de première qualité qui sont appréciés vivement partout où la qualité est jugée à sa juste valeur.

Les Epiciers qui ont cette marque en stock connaissent bien sa popularité. Ils savent combien elle se vend rapidement et combien facilement elle apporte des renouvellements de vente, et ils savent aussi que c'est un excellent producteur de profits.

Montrez dans vos étalages cette ligne favorite d'Aliments Marins. La campagne de conservation de la viande vous aidera à en vendre. L'excellente qualité qui lui est particulière en assurera l'écoulement.

Commandez votre stock de la Marque Brunswick d'après la liste suivante:

¼ SARDINES A L'HUILE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)
HARENG SAUCE AUX TOMATES

¼ SARDINES A LA MOUTARDE
KIPPERED HERRING (Hareng saur)
CLAMS

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

LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants
du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185.

MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT
Le Journal des Marchands détaillants
Liqueurs et Tabacs
Tissus et Nouveautés

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

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

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

Fondé en 1887

LE PRIX COURANT, vendredi 26 juillet 1918

Vol. XXXI—No 30

LA BONNE MANIERE DE CALCULER LES PROFITS

Ce sujet est d'importance vitale pour tout marchand du Canada. La compréhension incorrecte ou incomplète du pourcentage de profit et le défaut d'observer la méthode voulue sont les causes qui ont mené à la ruine des milliers d'entreprises commerciales. La marge entre les profits bruts et les ventes brutes est beaucoup trop petite pour admettre la moindre diminution, surtout quand on peut l'éviter par un peu d'étude et de réflexion.

Les livres d'école réfèrent à cette question sous la dénomination "Pourcentage des gains et des pertes" et le chiffre initial ou coût est employé comme base.

Certains textes de livres emploient comme base un coût premier ou net et d'autres ajoutent une certaine somme pour les dépenses faisant un coût brut comme base.

La plupart des exemples ont trait à des chiffres abstraits, citant des cas comme le suivant:—

Si la population d'une ville augmente de 30,000 à 45,000 habitants, quel est le pourcentage de gain? Réponse, 50 pour 100. Ceci, d'ailleurs, est correct, et les mots "gain" et "augmentation" sont proprement employés à ce sujet, mais ceci n'a aucun rapport à la question du pourcentage de profit comme appliqué aux transactions commerciales portant sur de l'argent.

Avec le coût comme base, soit 100 pour 100, les manuels calculent que si 25% sont ajoutés, le pourcentage de profit est de 25 centièmes (25-100) ou un quart, ce qui équivaut à 25 pour 100. Dans ce cas, nous devrions considérer le coût comme 100 pour 100 et le pourcentage ajouté de 25 pour 100, donnera un total de 125 pour 100. Le pourcentage de profits sera alors 25 pour 100 du prix de vente, ou 25-125, soit 1-5 ce qui donne un pourcentage de 20 pour 100 de profit sur la vente.

Un pourcentage de gain ou augmentation de plusieurs 100 pour 100 est possible, mais comme le pour-

centage du profit est sur la vente, un profit de 100 pour 100 est impossible à moins que les marchandises ne soient obtenues exemptes de frais. Les deux méthodes sont scientifiquement correctes, mais nous n'entreprendrons pas ici une discussion académique. Le but important à atteindre est purement d'aller vite dans les affaires, et ceci peut être accompli le mieux par l'adoption universelle de la pratique du calcul du pourcentage de profits sur les ventes.

Le pourcentage de profit et le pourcentage du coût de tenir commerce seront calculés sur la même base.

D'abord, considérons ce que nous voulons signifier par coût. Presque tous les marchands considèrent comme coût le prix de la facture ou coût "premier", sans l'addition de dépenses de ventes ou autres, calculant simplement le coût de livraison à leur magasin.

Toutes les dépenses d'exploitation, de magasinage, de vente, de bureau et autres frais doivent être inclus dans la différence entre ce coût net et le prix de vente net.

D'autre part, les manufacturiers partent généralement avec leurs dépenses de magasin et d'usine et ajoutent à ceci tous les à-côtés directs résultant du placement des marchandises entre les mains de l'acheteur. Cela comprend les dépenses de magasinage, de vente, de bureau, d'emballage, de transport et diverses, donnant un coût brut au-dessus duquel tout est profit.

Ce fait compte dans une certaine mesure pour la divergence d'opinion entre certains manufacturiers et certains marchands de gros, sur cette question. Les manufacturiers sont enclins à dire aux marchands de gros qu'on fait sur leur ligne de marchandises un profit de 25 pour 100, alors qu'en réalité, le profit brut est de 20 pour 100 sur cette vente.

Quelques-unes des plus importantes raisons de suivre cette méthode de calcul des profits sur les ventes sont les suivantes:—



**BLACK
WATCH**

TABAC NOIR A CHIQUER, (EN PALETTES)

Black Watch

IL SE VEND FACILEMENT ET RAPPORTE DE BONS PROFITS



**BLACK
WATCH**

Deux items de capital.

Dans toute affaire, (nous voulons signifier plus particulièrement le commerce des marchandises), il est besoin de deux montants distincts de capital.

Un item de capital pour placement en marchandise.

Un autre item de capital est nécessaire pour dépenses d'opération telles que loyer, salaires, dépenses courantes, frais de ventes et toutes autres dépenses qui ne sont pas chargeables proprement au compte de marchandise.

Tout capital investi dans les affaires doit produire un revenu convenable. Des dividendes sont évidemment impossibles sur le montant entier de capital investi, à moins que tout ne soit considéré dans l'établissement des prix de vente. Si le pourcentage de profit est calculé sur le coût de la marchandise seulement, il n'est pas fait de prévision pour l'autre item de capital exigeant des revenus.

Les totaux des ventes sont toujours rapidement établis, mais le total des ventes journalières et mensuelles est rarement, pour ne pas dire jamais, émargé dans les livres des maisons de commerce. Ces totaux de ventes ne constituent pas une base convenable pour tous les calculs, et comment le coût pourra-t-il être considéré s'il n'est pas connu d'une façon précise par consultation des livres de ventes?

Les dépenses d'exploitation d'un commerce ne peuvent être trouvées que sur les ventes

Le pourcentage de dépenses d'exploitation d'un commerce peut être facilement obtenu, en divisant les ventes brutes par les dépenses brutes. Comme ce pourcentage des dépenses l'est sur les ventes, il est préférable de s'en tenir au pourcentage du profit sur la vente pour éviter toutes erreurs et pertes provenant de l'emploi de toute autre méthode.

Le fait qu'un profit n'est réalisé que quand une vente est réellement faite démontre encore que le prix de vente est le véritable facteur de base pour le pourcentage du profit.

Rémunération des vendeurs

Le salaire ou autres formes de rémunération des vendeurs est toujours calculé sur la vente et le montant en est toujours basé plus ou moins sur un pourcentage du total des ventes.

Taxes d'affaires

Les taxes d'affaires ou autres de nature similaires sont imposées sur un certain pourcentage des ventes annuelles. De même si des taxes spéciales sont imposées par l'état sur les ventes d'articles spéciaux, tels que les revolvers, etc., le montant en est toujours un certain pourcentage du prix de vente et non un pourcentage du coût.

Les résultats du calcul du pourcentage du profit sur le coût

L'exemple suivant montre la plus grande sécurité qu'il ya de calculer sur les ventes. Le gérant d'un commerce vendait un article qui coûtait 80 cents pour \$1.00 et basant son pourcentage de profit sur le coût,

calculait qu'il faisait 25 pour cent. A la fin d'une période donnée, les ventes s'élevaient à \$20,000. Le gérant dit à un actionnaire, le montant des ventes ainsi que le pourcentage de profit.

La présomption était qu'un profit de \$5,000 avait été réalisé, tandis que les livres ne montraient qu'un profit de \$4,000, soit 20 pour 100 des ventes.

D'un article paru récemment dans un journal, nous détachons ce qui suit: "Vous trouvez dans toute arithmétique, des exemples tels que le suivant: Un homme achète un cheval à \$50.00 et le vend à \$75.00, quel pourcentage de profit fait-il? Réponse: 50 pour 100." L'erreur est fatale. Elle vous donne à prendre le profit sur une base anti-commerciale, et fait que beaucoup de commerçants pensent faire des profits beaucoup plus importants qu'ils n'en font réellement. Cela les porte à être prodigues de dépenses et les conduit souvent à une faillite qui aurait pu être évitée avec un peu plus de connaissance du calcul de pourcentage.

Supposons qu'un homme veuille vendre un cheval sur la base de la transaction ci-dessus. Un agent à commission l'approche et offre de faire la transaction. Il demande une commission de 33 1-3 pour 100.

A présent, le propriétaire du cheval, ayant en vue un profit de 50 pour 100, accepte la proposition, et l'agent ayant achevé la transaction fournit une facture comme suit:

Vendu un cheval pour	\$75.00
Commission 33 1-3 pour 100	\$25.00
	<hr/>
Dû au vendeur	\$50.00

Les livres du vendeur montreront un profit de 50 pour 100 entièrement mangé par une commission de 33 1-3 pour 100. Est-ce là un bon calcul? Non certes, et c'est cependant la manière de faire de neuf sur dix des petits marchands qui considèrent cette question de peu d'importance.

Calcul des profits sur les ventes

Calculez toujours vos profits sur les ventes. Alors vous agirez sûrement. Pour obtenir le pourcentage correct de profit sur une transaction, soustrayez le coût du prix de vente, ajoutez deux zéros à la différence et divisez par le prix de vente.

Exemple No 1

Un article coûte \$5.00 et se vend à \$6.00. Quel est le pourcentage de profit? Réponse, 16 2-3 pour 100.

Manière de calculer — six dollars moins \$5.00 laissent \$1.00 de profit. Un dollar divisé décimalement par \$6.00 donne la réponse exacte, 16 2-3 pour 100.

Cette opération est simple et elle est tellement importante que nul marchand ne devrait l'ignorer.

Exemple No 2

Un article coûte \$3.75. Combien doit-on le vendre pour obtenir un profit de 25 pour 100? Réponse, \$5.00.

Manière de calculer. — Déduisez 25 de 100. Cela vous donne 75, le pourcentage du coût. Si \$3.75 représentent 75 pour 100, 1 pour 100, 5 cents et 100 pour 100, \$5.00. Par contre, si vous marquez vos marchandises comme trop de marchands le font, en ajoutant 25 pour 100 au coût, vous obtiendrez un prix de vente de \$4.69, soit 31 cents de moins que par la méthode précédente, laquelle est correcte?

Quand vous prenez 25 pour 100 du prix de vente, calculés selon la première règle, vous avez encore votre coût intact. Prenez 25 pour 100 de la seconde somme et voyez si le coût demeure.

Le tableau suivant montre le pourcentage du coût qui doit être ajouté pour procurer un profit donné sur la vente :

5% ajoutés ou coût donnent	4% de profits sur le prix de vente
7½	7
10	9
12½	11½
15	12½
16 2-3	14¼
17½	15
20	16 2-3
25	20
30	23
32 1-3	25
35	26
37½	27½
40	28½
45	31
50	33 1-3
55	35½
60	37½
65	39½
66 1-3	40
70	41
75	42¾
80	44½
85	46
90	47½
100	50

NOUVEAU REGLEMENT ADOPTE POUR LA VENTE DES OEUFES ET LEGUMES AU POIDS

Les patates, les choux, les oignons, les betteraves, les carottes, les navets, les panais, les poireaux, les oeufs, le gibier et les volailles se vendront dorénavant au poids dans la cité de Montréal, en vertu du nouveau règlement adopté récemment par la commission administrative et sanctionné, mardi, par le conseil de ville. Ce nouveau règlement a vu le jour à la suite d'une motion de l'échevin Sansregret, président de l'Association des Epiciers, il y a un mois environ.

Le texte du nouveau règlement se lit comme suit :
Règlement amendant le règlement No. 296, concernant les marchés, tel qu'amendé par les règlements Nos 302, 320, 368, 386, 396, 452, 456 et 641.

Il est ordonné et statué comme suit:—

ARTICLE 1.—Les sections suivantes sont ajoutées dans ledit règlement No 296, après la section 27 :

“Section 27a. — Dans la Cité, les légumes suivants, lorsqu'ils sont détaillés, doivent l'être au poids ;

(a) Les patates, les choux de toute sorte.

(b) Les oignons, les betteraves, les carottes, les navets, les panais, les poireaux, excepté si ces légumes sont vendus avec leur tige verte.”

“Section 27b. — Dans la Cité, les oeufs, le gibier et les volailles, lorsqu'ils sont détaillés, doivent l'être au poids.”

ARTICLE 2. — La section 48 dudit règlement No 296,

telle qu'amendée par les règlements Nos 302 et 320, est remplacée par la suivante:—

“Section 48. — Les sommes suivantes sont les droits qui seront demandés et perçus par les différents commis des marchés pour l'occupation, par des cultivateurs, de places pour y vendre et délivrer des marchandises ou provisions queleconques sur lesdits marchés, comme il est ci-après mentionné, et tels droits seront payables d'avance et perçus chaque jour, par lesdits commis ; et ces derniers apposeront à l'extérieur, sur le côté droit (arrière-partie) de la voiture, une estampille attestant les prix payés, et quand il n'y aura pas de voiture, l'estampille sera apposée, sur les boîtes, paniers, etc., aux marchandises ; — et quiconque empêchera l'apposition de telle estampille ou l'enlèvera pendant qu'il est sur le marché, ou la fera servir à l'usage de quelque autre personne, sera passible de la pénalité ci-après mentionnée:—

Intérieur d'un marché

(1) Pour une place de trois pieds de largeur, pour la vente de beurre, d'oeufs, de volailles, fromage, miel, cire d'abeille, laine filée, toile, plume, le produit des fermes des vendeurs, vingt-cinq cents par jour ;

(2) Pour une place de trois pieds de largeur, pour les cultivateurs qui apportent au marché, en même temps que d'autres articles, les débris de cochons, tels que palerons, côtelettes, filets, échinés, saucisses, boudins, cretons, panes, têtes et pattes pour être vendus au morceau ainsi que des cochons en entier, vingt-cinq cents par jour.

Extérieur d'un marché

(3) Pour une place, à être occupée par des cultivateurs qui sont en voiture, pour la vente des produits de leurs fermes, vingt-cinq cents par jour ;

(4) Pour une place, à être occupée par des cultivateurs qui sont en voiture et qui apportent du boeuf en quartiers, lorsqu'il n'y a pas plus de huit quartiers, vingt-cinq cents par jour ; mais quand il y aura plus de huit quartiers, il sera payé pour chaque quartier en sus de ce nombre, cinq cents par jour ;

(5) Pour une place, à être occupée par des cultivateurs qui sont en voiture et qui apportent des carcasses entières de cochons, moutons, veaux, lorsqu'il n'y aura pas plus de deux carcasses, vingt-cinq cents par jour, et cinq cents par jour pour chaque autre carcasse ;

(6) Pour une place de quatre pieds de largeur pour les cultivateurs qui apportent au marché, en même temps que d'autres articles les débris de cochons, tels que palerons, côtelettes, filets, échinés, saucisses, boudins, cretons, panes, têtes et pattes, pour être vendus au morceau, ainsi que des cochons de lait, et des jambons en entier, vingt-cinq cents par jour ;

(7) Pour une place de quatre pieds de largeur, pour la vente de fruits sauvages ou pour la vente de quelques articles non énumérés ci-dessus, vingt-cinq cents par jour.

(8) Pour une place de quatre pieds de largeur, pour les cultivateurs arrivant en ville par bateau ou chemin de fer, sans voiture, avec du grain, des patates, navets, ou autres légumes en poches, il sera payé vingt-cinq cents par jour pour les premières vingt poches, et un cent en plus par jour pour chaque additionnelle.”

ARTICLE 3.—La section 76 dudit règlement No 296, telle qu'amendée par les règlements Nos 302 et 320, est remplacée par la suivante :

“Section 76.—Les dits commis sont autorisés à exiger et recevoir un droit de trente-cinq cents pour le compte de la Cité de Montréal, pour le pesage de toute voiture contenant du foin ou de la paille, excepté dans les cas prévus par la section 88 du présent règlement.”

ARTICLE 4. — La section 88 dudit règlement No 296 est remplacée par la suivante :—

“Section 88.—Les commis de la pesée du marché à foin ou de toute autre pesée appartenant à la Cité exigeront un droit de dix cents pour le pesage de toute charge de charbon, ferraille, pierre, bois ou articles autres que ceux ordinairement vendus sur les marchés, de même que pour le pesage de chaque charge de foin ou de paille pressée, vendue et livrée par des commerçants tenant un magasin ou une boutique dans les limites de la Cité.”

ARTICLE 5.—Le présent règlement fait partie dudit règlement No 296, qu'il amende, quant à la pénalité et à toute fin que de droit.

REDUCTION DE LA PRIME D'ASSURANCE

Les pertes causées par le feu sont réparties sur chacun.

Le plus grand obstacle aux mesures préventives contre le feu est le manque de concevoir la véritable place et fonction de l'assurance. La plupart des gens se figurent que les pertes, causées à une maison par le feu, ne représentent que la différence entre la valeur actuelle détruite et la somme pour laquelle elle est assurée. L'Assurance ne restaure pas la propriété brûlée, ni prévient la perte encourue. Elle répartit les dommages entre plusieurs personnes, au lieu de les laisser à la charge d'une seule. La compagnie d'assurance n'est qu'une simple agence de perception et une distributrice de fonds pour les assurés. Elle perçoit des assurances assez d'argent pour payer les pertes, plus une somme suffisante pour couvrir les dépenses d'administration, y compris les dividendes sur le capital social.

Les lourdes pertes nécessitent des taux d'assurance excessifs. Lorsque le feu fera moins de ravages, les taux baisseront. A la longue, cette règle fonctionne inexorablement. Toute personne qui prévient ou aide à éviter les feux contribue indirectement à réduire le coût de l'assurance. Par contre, quiconque est la cause d'un feu par négligence ou autrement aide indirectement mais non moins sûrement à accroître les frais d'assurance, tant pour lui-même que pour ses voisins.

L'homme qui n'a même rien à assurer paie sa part des pertes causées par le feu. Le manufacturier assure ses produits en voie de fabrication et en dépôt. Les marchands, en gros ou au détail, assurent aussi leurs effets. Que ce soit un pain ou une paire de chaussettes, avant que l'article arrive au consommateur, il a été assuré une douzaine de fois, et le tout est ajouté au prix de vente. Donc, les pertes causées par le feu ne sont rien autre chose de plus ou de moins qu'une taxe appliquée au public, qu'il est tôt ou tard obligé de solder. Le seul remède à ce fardeau est la réduction des pertes causées par le feu. De meilleurs constructions, l'élimination de la négligence, la poursuite et la mise à l'amende des incendiaires sont des choses d'une importance vitale pour tout homme, femme et enfant au Canada.

LE ROLE IMPORTANT DES CHAMBRES DE COMMERCE

Un cours pour les secrétaires des Chambres de Commerce a eu lieu, du 8 au 19 juillet 1918, à Eagles Mere Park, Pa., à proximité de Williamsport. Cette école est une conséquence de l'expansion extraordinaire du champ d'action des chambres de commerce et de la nécessité de trouver des secrétaires qualifiés pour de telles institutions. La chambre de commerce moderne est devenue l'un des principaux facteurs du développement d'une nation. Elle démontre en ce moment son utilité en organisant les ressources humaines des différents centres, pour faire face aux nécessités créées par la guerre. Il faut, à tout prix, que les villes possèdent des hommes de direction solide, pour mener à bonne fin l'emprunt de guerre, l'oeuvre de la Croix Rouge et de l'Y.M.C.A., le service des camps de guerre, la conservation des vivres et d'autres oeuvres patriotiques; pour régler la question du logement, exécuter des travaux utiles au pays et coopérer avec les divers services du gouvernement. Les chambres de commerce sont précisément les institutions qui ont organisé la direction nécessaire au rassemblement de toutes les forces vives de la nation, pour les employer à ces fins.

Avant l'ouverture des hostilités, les chambres de commerce étaient déjà devenues des facteurs importants du développement des villes. On a démontré que l'union de toutes les têtes dirigeantes d'une ville était nécessaire, pour attirer vers cette ville les avantages que nulle tête en particulier ne pouvait lui procurer. Le besoin de ces activités au temps de paix est toujours présent. Le champ d'action d'une chambre de commerce moderne est aussi vaste que celui de la vie de la ville elle-même.

BOCAUX A CONSERVES

On récoltera probablement un grand surplus de produits corruptibles, à la suite de la campagne qui a été faite en faveur du jardin de guerre. Comme on ne pourra les utiliser en entier qu'en les mettant en conserves, ou en les desséchant, il faudra penser d'avance à ce qui sera nécessaire à cette fin.

L'année dernière, les manufacturiers et les marchands détailliers ont été pris au dépourvu. Bien que cette lacune ait été plus ou moins comblée, les moyens de transport du pays suffisent à peine aux choses de première nécessité. Si les entrepreneurs à la pièce, les marchands détailliers et les ménagères ne s'entraident pas, plusieurs seront désappointés. On demande aux ménagères de se procurer d'avance tout ce dont elles auront besoin pour la saison de la mise en conserves.

PERTE SANS EGALE PAR LE FEU

Jusqu'à présent, les pertes causées par le feu au Canada sont plus lourdes que celles de la période correspondante l'année dernière. Si cette proportion se maintient, la somme des dégâts excèdera trente-deux millions de dollars en 1918, ce qui, ajouté aux dépenses d'assurance pour protection contre le feu, constituera une fardeau de plus de \$65,000,000; c'est-à-dire une soustraction de \$10, en moyenne, de la poche de chaque citoyen du Canada, ou environ \$40 par famille.

LES PRODUITS DE MARQUE ET LES DÉTAILLANTS

Un grand nombre de détaillants se plaignent que l'article de marque ne leur donne pas un pourcentage suffisant de profit et préfèrent, à cause de ce fait, vendre des articles non annoncés, qui leur permettent de prélever une plus forte marge de profit. Cette plainte serait justifiée si le succès en affaires dépendait de chaque vente qui est faite—ou plutôt si, par profit, on entendait uniquement la marge entre le prix d'achat et le prix de vente d'un article. Mais le coût de faire des affaires doit entrer en ligne de compte—c'est même un des facteurs les plus importants dans l'établissement des profits que donne un commerce.

Or, les articles annoncés sont à moitié vendus, tandis que le marchand qui veut vendre un article non-annoncé doit "faire l'article", il doit **convaincre** le client. Ce processus prend du temps et le temps, c'est de l'argent.

C'est précisément dans le but de convaincre les détaillants que c'est là un des principes fondamentaux du commerce que les Clubs Associés de Publicité du Monde ont envoyé l'expert Stockdale faire des conférences pratiques dans les grands centres et qu'ils ont préparé un système de comptabilité qui permettra aux détaillants de réaliser que dans leurs commerces respectifs, ils font plus d'argent, (même si les profits sur chaque vente sont moins importants) en vendant des articles de marque, de préférence aux articles non-annoncés, parce qu'ils "liquident" leur stock un plus grand nombre de fois durant l'année.

Un autre avantage que retire le détaillant de la vente d'articles annoncés, c'est que si, par hasard, un tel article ne donne pas satisfaction, le fabricant de cet article en porte toute la responsabilité, tandis que quand le marchand vend des articles non-annoncés (surtout la farine, le thé, le sucre, etc.), et que ces articles ne sont pas satisfaisants, il en est blâmé et perd des clients.

Il est évident—bien que certaines personnes ne le réalisent pas encore—que le détaillant obtient des avantages importants de la vente des articles annoncés, bien que le coût de l'annonce soit compris dans le prix auquel ces articles lui sont vendus, puisque, somme toute, ces articles lui coûteraient plus cher—la facilité de vente étant considérée—s'ils n'étaient pas annoncés.

FECULE DE POMMES DE TERRE ET FARINE DE BLE

Transformation des pommes de terre en fécule

On appelle le Canada le "grenier de l'Empire", mais personne n'a songé à le surnommer le "caveau de l'Empire." Cependant, les caveaux à pommes de terre peuvent suppléer grandement le grenier. Vu le développement du jardin de guerre, des milliers de personnes cultivent des pommes de terre; avant la guerre, elles comptaient entièrement sur celles des cultivateurs. Il y a donc lieu d'espérer qu'elles seront, cette année, plus abondantes que jamais.

Pourquoi n'en convertirait-on pas une grande partie en fécule? On installe des moulins à farine de pommes de terre, moyennant quelques centaines de dollars: la machinerie est des plus simples; cette farine produit un aliment sain et nutritif. La Grande-Bretagne en a fait une énorme consommation depuis quelque temps, surtout l'an dernier. Un moulin dans l'état de Wash-

ington produit de 25 à 30 barils par jour; le baril s'est vendu \$21 au mois d'avril. Quelques fabricants d'amidon canadiens en font aussi, mais l'industrie pourrait être développée beaucoup plus. M. Meeker, fabricant américain de farine de pommes de terre depuis plusieurs années, dit qu'une tonne de ces tubercules produit 500 livres de fécule. Le procédé de fabrication qu'il décrit est le suivant:

"D'abord, il faut laver les pommes de terre; elles sont ensuite tranchées avec la pelure et plongées immédiatement dans l'eau, où elles sont rincées, pour en prévenir la décoloration. On les passe ensuite à l'eau bouillante ou à la vapeur, pendant une dizaine de minutes; cette opération a pour but de cuire l'amidon et de rendre les tranches transparentes. Celles-ci sont ensuite étendues sur un séchoir et soumises, pendant quelques heures, à un courant d'air chaud qui ne devra pas excéder 120° F.; plus tard cette température est portée à 170° maximum. On continue cette opération jusqu'à ce que la dessiccation soit complète. Ce que détermine le blanc vif des tranches. Si dans la masse quelques tranches ne sont pas très sèches, ne pas s'en occuper. On les entasse alors dans une chambre, où elles seront remuées de temps à autre, pendant trois ou quatre jours; elles peuvent être ensuite passées au moulin.

"Une cuve rotative — longue boîte partiellement plongée dans l'eau et pouvant rincer d'un coup une tonne de pommes de terre—n'est pas coûteuse. Un hache-légumes ordinaire coûte environ \$30 et suffit au tranchage des pommes de terre, mais il est possible que l'on trouve une autre machine plus avantageuse sur le marché. Le moulin ordinaire se vend de \$150 à \$225 et plus, mais on ne peut se le procurer immédiatement sur demande."

ETUDES SCIENTIFIQUES ET GROS DIVIDENDES

Le grand laboratoire de la General Electric Company de Schenectady est maintenu moyennant une dépense annuelle de plus de \$500,000. Il emploie soixante-quinze hommes de science, au nombre desquels plusieurs occupent une place éminente dans le monde de la science pure. Un de ses produits est la lampe tungsten, manufacturée à présent par vingt-deux établissements répandus dans le pays. Cette lampe, selon un calcul estimatif minutieux, fait en 1911, économisait, en ce temps-là une quantité d'énergie évaluée à \$240,000,000 par année. Depuis lors, la vente de ce genre de lampe a triplé, et de nouvelles recherches ont accru son efficacité de production de lumière d'environ 25 pour cent. Les investigateurs sont même découragés à la pensée des résultats financiers qui en découleront, car, d'autres découvertes seront peut-être faites par ceux qui travaillent suivant l'esprit scientifique.

LE CALENDRIER DE LA CANADIAN FAIRBANKS-MORSE CO.

La Canadian Fairbanks-Morse Co. dont les balances sont universellement connues, a eu l'aimable idée de faire profiter de son superbe calendrier tous nos abonnés. C'est ainsi que ceux-ci recevront directement ce gracieux cadeau auquel ils ne manqueront pas de réserver une place d'honneur dans leur magasin, nous en sommes persuadés.

Nous remercions la susdite compagnie de cette délicate attention qui sera vivement appréciée par les commerçants de la province.

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ DU GRAIN

Les cotations du marché local du grain s'établissent comme suit: Avoine de l'ouest canadien,

No 2	1.00½
Avoine d'alimentation No. 1	.094½
Avoine d'alimentation No. 2	.091½
Orge du Manitoba	1.40
le boisseau ex-magasin.	

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

De bonnes affaires se font pour la nouvelle farine étalon faite de blé de printemps et la demande est excellente. Les lots de chars complets pour envois aux différents points de la campagne se vendent à \$10.95 le baril, en sacs, f.o.b. Montréal; les lots pour boulangers se vendent à \$11.05.

La demande pour farine de blé d'hiver était calme et les prix fermes à \$11.40 le baril, en sacs neufs de coton ex-magasin et à \$11.00 en sacs en jute de seconde-main. Il s'est fait de bonnes affaires en farine de blé-d'Inde, à \$12 le barils, en sacs.

BEURRE — MARGARINE

Margarine, la livre	0.31	0.32
Beurre supérieur de crèmerie	0.43¾	0.44
Beurre fin de crèmerie	0.43¼	0.43½
Beurre supérieur de ferme	0.38½	0.39
Beurre fin de ferme	0.37	0.37½

FROMAGES

La commission d'achat paye les prix suivants:

Fromage No. 1	0.23
Fromage No. 2	0.22½
Fromage No. 3	0.22

HALLES AU BEURRE

A la vente à l'enchère tenue cette semaine au "Montreal Board of Trade", 1.033 colis de beurre se sont négociés à raison de 37 à 44c la livre, selon la qualité. La demande a été très bonne. Le beurre de crèmerie, première qualité, se vend de 46c à 47c, du gros aux épiciers.

New York, 23. — Le marché du beurre est solide, de même que celui du fromage. Les arrivages de beurre ont été de 11 124 boîtes

ceux du fromage, de 2.712. On cote: beurre de crèmerie, de 43½c à 46c la livre; "packing stock", No 1, de 33½c à 34c; fromage, de 25c à 25½c la livre.

Victoriaville, Qué., 24. — A une vente récente tenue ici, environ 2.000 boîtes de fromage ont été mises en vente et toutes ont été vendues à 22 cents 1-16.

Mont-Joli, Qué., 24. — A la réunion des représentants de l'industrie laitière tenue ici ces jours derniers, 350 boîtes de beurre ont été vendues à Gunn, Langlois & Co., de Montréal, au prix de 43 cents 7-16, et 340 boîtes de fromage ont été achetées par George Hodge and Son, de Montréal, à 20 cents 3-16 la livre.

Saint-Pascal, Qué., 24. — A la réunion des représentants des produits laitiers, tenue ici hier, 126 colis de beurre offerts en vente ont été achetés par S. Gagnon, de Québec, à 43 cents 7-16 la livre et 641 boîtes de fromage ont été vendues à la maison Alexander, de Montréal, à raison de 22 cents 5-32 la livre.

LE FOIN PRESSE

Le foin pressé se vend à \$14.50. Le No 2: \$13.00 le No 3: \$8.00 à \$12.00 le foin mélangé de trèfle et \$4.00 à \$6.00 les qualités inférieures.

LE MARCHÉ A PROVISION

Les pores vivants en lots de choix se sont vendus à \$19.00 netés hors chars. Les pores apprêtés fraîchement tués des abattoirs se sont vendus à \$29.00 les 100 livres en lots pesants de choix.

LES JAMBONS ET BACONS

Les petits jambons de 9 à 15 livres sont achetés couramment par les maisons locales de gros à 37c la livre, et 32c pour poids de 15 livres et plus. Dans le gros, le bacon pour breakfast se vend à 42c la livre et le Windsor désossé à 49c. Les jambons cuits sont cotés à 50 cents la livre.

LE SAINDOUX

Le saindoux se vend dans le gros: pur 29c et shortening, 27c la livre, tous deux en seaux en bois de 20 livres.

LES POMMES DE TERRE

La qualité des arrivages des pommes de terre est très variable; quelques-unes se vendent à \$2.25 le sac de 80 livres, tandis que la meilleure qualité est cotée à \$2.75. Quelques pommes de terre américaines sont encore sur le marché et se vendent à \$5.50 le baril.

CONFITURES

Des hausses considérables ont été subies par les confitures de fraises. Les bocaux 15 et 16 onces, se vendent à présent, \$3.75 la douzaine, ce qui représente une avance de 25 cents.

L'HUILE FILTRINE

L'huile Filtrine est en hausse et se vend à présent, à 95c la douzaine de bouteilles contre 65c avant.

LE SODA ET LE SEL EN HAUSSE DE 20 CENTS LE BARIL

Le commerce de gros a annoncé une hausse sur le sel d'environ 20 cents le baril. On demande, pour les sacs 2½ livres, en barils, \$5.95 le baril; pour les sacs de 3 livres, en barils, \$5.85, et pour les sacs de 7 livres, \$5.25. Le sel en vrac pour les qualités fines ordinaires et de ferme est avancé de 20c et 10c le baril respectivement. Le sel au sac est en hausse de 10c par sac pour les 200 livres; 10c par 100 livres et 5c pour 50's. Le soda Cow Brand est maintenant à \$1.75 la caisse, soit une hausse de 15c.

LES SUCRES

Nous cotons:	les 100 livres
Atlantic Sugar, extra granulé	9.10
Acadia Sugar	9.10
St. Lawrence Sugar	9.10
Canada Sugar	8.65
Dominion Sugar Co., crystal granulé	8.85

LES FRUITS

Nous cotons:	
Pommes Duchesses américaines, le panier	4.00
Abricots (Californie) la boîte	3.00
Bananes (fantaisie grosse) bunch	5.00 à 5.50
Bluets 6-12-qt. boîtes	1.25
Cantaloups (grandeur 45) crate	7.00
Cantaloups (grandeur 15) crate	3.00
Carises (Californie) le panier	1.75

Cocoanuts (sac)	\$7.25 à 8.50
Grape fruit (fancy) Jamaïque)	3.25 à 3.75
Citrons (fancy new Messina)	8.50
à	9.00
Citrons (de choix)	7.00
Oranges, Valencees	\$7.50 à 8.50
Oranges Porto Rico	5.50
Oranges (Californie) navels	7.50
à	8.00
Oranges amères	4.00 à 5.00
Prunes (Calif.) boîtes	3.00
Ananas (Cuba) crate	6.00
Pêches (la boîte)	1.75
Fraises (boîtes) (quarts)	0.30
à	0.35
Fraises (Montréal) crate	6.00
à	8.00
Melons d'eau (chaque)	0.75

LES OEUFs

Nous cotons les prix de gros suivants :

Oeufs frais	0.51	0.52
Oeufs stock No 1	0.47	0.48
Oeufs stock No 2	0.45	0.46

L'AVOINE ROULEE EN HAUSSE

L'avoine roulée est cotée en sacs de 90 livres \$5.25-\$5.50; l'empa-

quetage de famille, par caisse, \$5.-60-\$5.80; les petites grandeurs, la caisse, \$2.10.

LES LEGUMES

La saison plus favorable a rendu le marché plus facile pour les légumes.

Nous cotons :

Asperges (douze bottes)	3.50
à	4.00
Fèves (new string) sac 20 liv.	2.50
Betteraves (sacs 60 livres)	0.75
Choufleur (Montréal) la doz.	3.00
Choux nouveaux, le baril	6.50
Carottes nouvelles, la doz.	0.40
Carottes (sac)	2.00
Céleri (Montréal) la doz.	1.00
Endives américaines	0.40
Laitue (curly) la doz.	0.40 à 0.50
Laitue (Montréal) tête	0.50
Champignons, la livre	0.90
Oignons rouges, sacs 100 liv.	2.00
Oignons de printemps, doz.	0.50
Pois (Montréal) sacs de 20 livres	1.50
Romaine	0.50
Radis (doz.)	0.25
Rhubarbe (doz.)	0.25 à 0.35
Epinards (boîte)	0.75
Tomates de serre, la liv.	0.40
Cresson canadien	0.40

AVIS DE FAILLITE

In Re:

FRANK ROBERT,

Marchand général,

322 Boulevard Décarie, Montréal.
Les soussignés vendront à l'encan, au No 69 rue Saint-Jacques, Montréal,

Mercredi, le 31 Juillet 1918

A 11 HEURES A.M.

l'actif suivant:—

Ferronneries	\$3354.82
Epicerles	1,785.10
Marchandises sèches	1,716.20
Chaussures	578.76
Chapeaux	235.86
Fixtures et garnitures de magasin	507.55
Tank à gasoline	367.00
Roulant	230.25
Charbon	200.00
	\$8,975.54

Dettes de livres seront vendues séparément \$135.25
Le magasin sera ouvert pour inspection, mardi le 30 juillet.

CONDITIONS: — Comptant. Pour plus amples informations, s'adresser à

ALEXANDRE DESMARTEAU,

Curateur,

No 60 Notre-Dame Est, Montréal.

MARCOTTE FRERES,
Encanteurs.

La meilleure publicité faite à votre magasin est celle faite par les clients satisfaits

Les personnes qui consomment le

BISCUIT SODA "SELECT"

en font les plus grands éloges et recommandent par le fait même, le magasin qui en vend.

Les restrictions imposées à la pâtisserie ont favorisé la vente des Biscuits. Vous pouvez profiter de cette augmentation de consommation en vous approvisionnant de nos lignes variées qui répon-

dent à tous les goûts et à toutes les bourses.

Notre SERVICE au marchand ne consiste pas seulement à lui faire des livraisons rapides, mais aussi à placer entre ses mains des produits de vente rapide qui lui procurent un généreux profit.

Faites un essai de nos lignes; vous verrez combien elles sont appréciées de vos clientes.

Prix et échantillons sur demande.



Le biscuit Select est le dessert favori des Canadiens

The Montreal Biscuit Co.

MANUFACTURIERS DE
BISCUITS ET CONFISERIES

MONTREAL

Ferronnerie, Plomberie, Peinture

Marché de Montréal

PLANCHES A LAVER EN HAUSSE DE 15%

Une hausse approximative de 15% a été notée dans les prix des planches à laver.

LES AJUSTEMENTS MALLEABLES ET LES TUYAUX EN FER BATTU EN HAUSSE

La hausse marquée sur les prix des fittings malléables s'évalue à 7½%.

Les prix des tuyaux noirs et galvanisés sont en hausse et les nouveaux prix sont les suivants: le prix du tuyau noir étant mentionné le premier: ¼ et 3-8 pouce, \$5.22, \$7.35; ½ pouce, \$6.64-\$8.21; ¾ pouce, \$8.40-\$10.53; 1 pouce, \$12.41-\$15.56; 1¼ pouce, \$16.79-\$21.05; 1½ pouce, \$20.08-\$25.17; 2 pouces, \$27.01-\$33.86; 2½ pouces, \$43.30-\$54.12; 3 pouces, \$56.62-\$70.77; 3½ pouces, \$71.76-\$88.78 et 4 pouces, \$85.02-\$105.17.

LES CLOUS POUR TOITURES, A \$22.00; LES SEAUX EN FIBRE EN HAUSSE DE 40 CENTS.

Une hausse de \$2.00 a été faite sur les clous à toiture Simplex, qui se vendent à présent, à \$22, le keg.

Les seaux en fibre qui se vendaient précédemment à \$4.60 la douzaine, sont à présent à \$5.00 la douzaine.

PRIX ENCORE REVISES POUR BUMPERS D'AUTO.

Il y a encore de nouvelles cotations pour les bumpers. Ceux de la marque Lyon se cotent, prix au commerce, à l'unité, pour le No 102, \$16.12 ainsi que pour le No 26. Les Nos 8 et 18 se vendent à présent au commerce à \$13.95 chaque. Pour les lignes ci-dessus, en lots de six, le prix de chaque est de \$15.05 pour le No 26 et pour le No 102 et \$12.92 pour les Nos 8 et 18. Ces cotations sont net.

ROUES EN BROCHES

Les roues d'auto en broches du modèle House sont en hausse. Les prix pour les couleurs noires, rouges et blanches qui étaient, de

\$69.50 le set ou par lot de cinq, \$66.10, sont à présent, à \$72.00 et \$70.00 respectivement. Les couleurs autres que celles ci-dessus sont cotées à \$83.25 le set. Pour les autos Chevrolet en fini noir seulement, le prix a été avancé à \$90 le set et à \$96.00 pour les autres couleurs.

Les cranes Manley se vendant autrefois \$109.35 ont baissé à \$97.20 chaque pour le No 76, et pour le No 80, la revision est faite à \$144, de \$157.23.

Les stands pour engin Everway sont augmentés de \$52.43 à \$54.90 et les stands pour engin stationnaire pour Ford sont en hausse de \$25.74 à \$27.90.

RESSORTS D'AUTOS

Des révisions ont été faites dans les prix des ressorts et devant et d'arrière employés sur Ford. Le No 103 qui se vendait autrefois à l'unité, \$3.75 est à présent à \$3.49; le No 106 est réduit de \$10.50 à \$9.30. Le style No 3800 de ressort de devant a haussé de \$3.11 à \$3.40 et le ressort d'arrière No 3824 est monté de \$8.25 à \$9.30. Ces prix sont nets.

NOUVELLE LISTE DE PRIX POUR TUYAUX EN FER BATTU

	Noir	Galvanisé
	par 100 pieds.	
Standard Butt weld		
1/8 pouce	\$ 6.00	\$ 8.00
1/4 pouce	5.22	7.35
3/8 pouce	5.22	7.35
1/2 pouce	6.63	8.20
3/4 pouce	8.40	10.52
1 pouce	12.41	15.56
1¼ pouce	16.79	21.05
1½ pouce	20.08	25.16
2 pouces	27.01	33.86
2½ pouces	43.29	54.11
3 pouces	56.61	70.76
3½ pouces	71.76	88.78
4 pouces	85.02	105.19
Standard Lap weld		
2 pouces	29.97	36.45
2½ pouces	45.05	55.28
3 pouces	58.91	72.29
3½ pouces	73.60	91.54
4 pouces	87.20	108.45
4½ pouces	99.06	123.82
5 pouces	115.40	144.30

6	pouces	149.80	187.20
7	pouces	195.20	243.95
8	L pouces	205.00	256.25
8	pouces	236.20	295.20

LES MASTICS

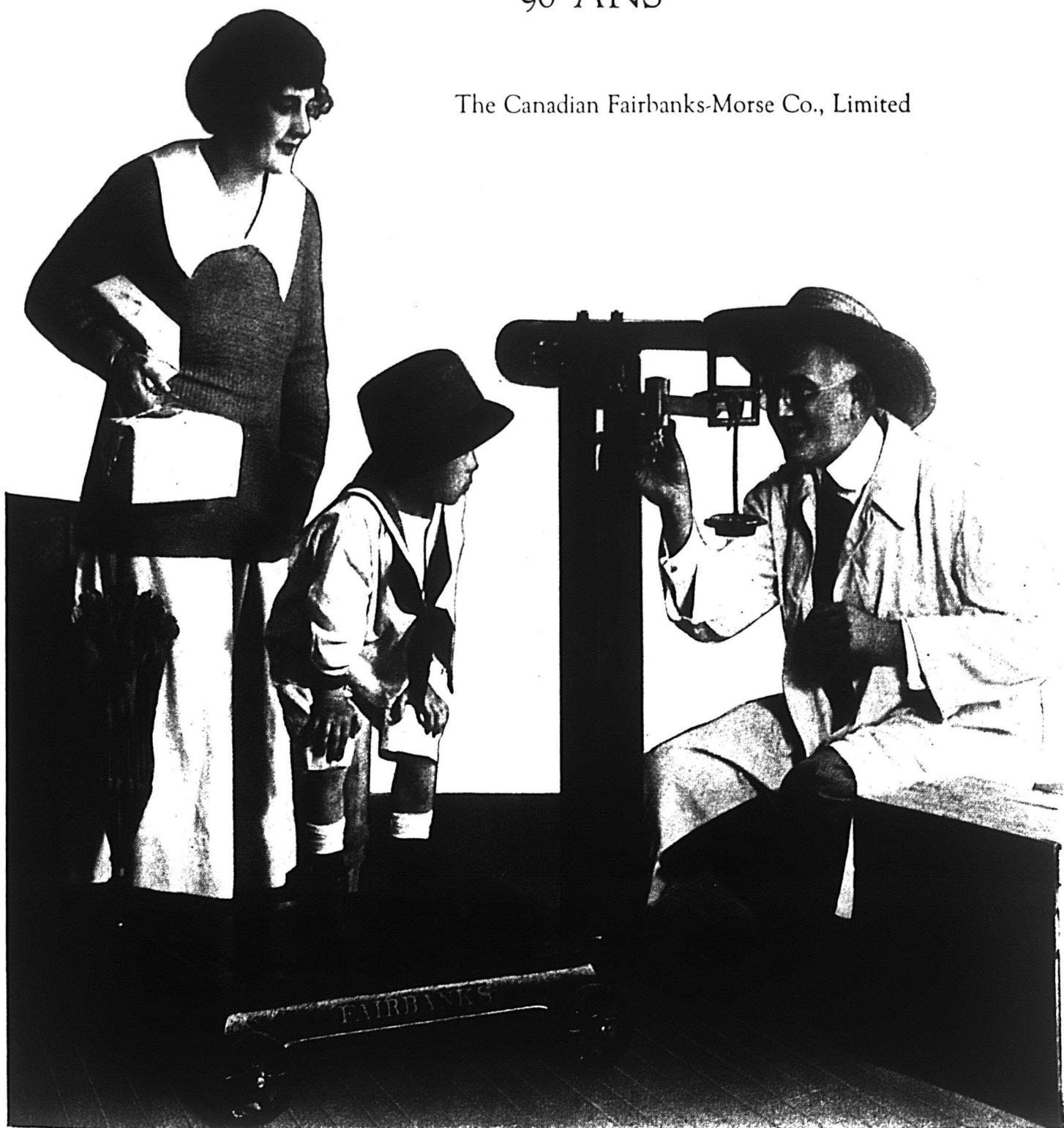
Les prix du mastic demeurent fermes. De bonnes affaires sont notées dans cette branche. Nous cotons:

Mastic Standard	Les 100 livres	5	1	moins
		tonnes	tonne	dre
En vrac en baril	\$4.00	\$4.15	\$4.35	
" 1/2 baril	\$4.15	\$4.30	\$4.50	
" 100 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20	
" 25 liv.	\$4.85	\$5.00	\$5.20	
" 12½ liv.	\$5.10	\$5.25	\$5.45	
Boîtes 3 et 5 liv.	\$6.85	\$7.00	\$7.20	
Boîtes 1 et 2 liv.	\$7.35	\$7.50	\$7.70	
Mastic à l'huile de lin pur,	\$2.00			

BALANCES FAIRBANKS

L'ETALON DU MONDE POUR
L'EXACTITUDE DU POIDS,
DEPUIS PLUS DE
90 ANS

The Canadian Fairbanks-Morse Co., Limited



Balances Fairbanks

“L'étalon du monde entier pour l'exactitude
du poids, depuis plus de 90 ans.”

Balance à cadran

Balance Portative à plateforme

Balance particulière

Balance pour le comptoir

Balance pour essais

Balance pour entrepôts

Balance à grain

Balance automatique

Balance calculatrice

Fléaux pour la viande

Bascule pour wagons

Bascule pour la ferme

Balance de bouchers

Balance à poisson

Balance d'épiciers

Balance à beurre

Balance postale

“C'est une FAIRBANKS”—a réglé
un bon nombre de disputes au sujet
de l'exactitude des pesées.

L'exactitude du poids est nécessaire
pour votre bénéfice immédiat
et

pour la satisfaction de vos clients qui
détermine vos bénéfices à venir.

Les BALANCES FAIRBANKS
qui ont été vendues il y a 70 ans don-
nent encore un service satisfaisant.
Une BALANCE FAIRBANKS dans
votre magasin est une garantie de satis-
faction permanente pour vos clients, et
de profits pour vous-même.

**Il y a une balance Fairbanks pour tout ce qui est susceptible
d'être pesé.**

Permettez-nous de vous en recommander une.



The Canadian Fairbanks-Morse Company, LIMITED.

“La Maison à rayons du Canada pour articles mécaniques”

ST. JOHN, QUEBEC MONTREAL, OTTAWA, TORONTO, HAMILTON,
WINDSOR, WINNIPEG, SASKATOON, CALGARY, VANCOUVER, VICTORIA.

les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Mastic Glazier—\$1.60 les 100 livres en-dessus des prix ci-haut.

Conditions: 2% 15 jours, net à 60 jours.

HUILE DE LIN EN HAUSSE

On enregistre une nouvelle hausse pour l'huile de lin qui voit ses prix monter aux taux suivants:

	Brute	Bouillie
Huile de lin	Gall. imp.	Gall. imp.
1 à 4 barils205	2.07½
5 à 9 barils204	2.06½
10 à 25 barils203	2.05½

HAUSSE DES PEINTURES

Presque toutes les lignes de peintures mélangées ont subi une hausse. Les peintures d'intérieur, première et seconde qualité, avancent de 10c le gallon pour les couleurs de 25c pour le blanc. La peinture de plancher ordinaire et émaillée augmente de 10c le gallon. Les peintures marines, en couleurs sont en hausse de 10c, et en blanc, de 25c le gallon; les peintures cuivre avancent de 10c le gallon. Les lignes de laques et couleurs à l'huile ont suivi la hausse du fait de l'augmentation de prix de la matière première.

LA TERE BENTHINE

Nous cotons:	Gall. Imp.
1 à 4 barils096
Petites quantités103

LE BLANC DE PLOMB A L'HUILE

Le blanc de plomb à l'huile est en hausse de 50 cents les 100 livres, ce qui porte les cotations aux taux suivants: par lots de 5 tonnes, \$16.-50 les 100 livres, par tonne \$17.00 et par plus petits lots, \$17.35.

RAMSAY'S

ESTABLISHED 1842



THE RIGHT PAINT TO PAINT RIGHT



Une Honnête Peinture de Qualité qui a subi l'épreuve du temps

—c'est le genre de peinture que vous devriez employer, c'est celle que vous obtiendrez si vous spécifiez la marque de Ramsay.

La véritable économie en matière de peinture dépend de la peinture elle-même, parce que la peinture dont les ingrédients ne sont pas convenablement proportionnés et essayés au point de vue des impuretés chimiques, se détériore et s'écaillera rapidement.

Chaque gallon de peinture de Ramsay est soumis à un essai méticuleux par nos Chimistes experts avant de sortir de la manufacture—de là résulte l'économie pour l'acheteur.

EMPLOYEZ LES VERNIS RAMSAY

Nous faisons des vernis convenant pour toutes sortes de travaux. Leur fini clair, lustré et élastique ne le cède à aucun.

LES MEILLEURS FABRIQUES

Faites vos travaux de peinture avec la Peinture garantie pure de Ramsay, quand cela ne serait qu'au point de vue de la qualité.

Demandez des cartes de couleurs à tout marchand vendant les Peintures de Ramsay ou soumettez-nous vos problèmes de peinture; nous nous ferons un plaisir de vous aider de nos suggestions.

A. RAMSAY & SON COMPANY
Fabricants de Peintures et Vernis de qualité, depuis 1842
Toronto MONTREAL Vancouver



"L'annonce ci-dessus est une reproduction exacte d'une des annonces de la fameuse ligne des Peintures Ramsay, apparaissant dans vos journaux locaux quotidiens et hebdomadaires. Si vous n'êtes pas encore agent de Ramsay, écrivez-nous pour proposition attrayante de ventes. Il y a du profit à faire, dans la peinture."

ACIER

**Barres--Feuilles--Poutres
Conduites--Coudes--Etc.**

Vente au Commerce de Gros Seulement

A. C. LESLIE & CO. Limited
MONTREAL

Feutre et Papier

N'IMPORTE QUELLE QUANTITE

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

Fabricants du Feutre Goudronné
"BLACK DIAMOND"

ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

Manufacture de Feutre pour Toiture: Rues Moreau et Forsythe, Montréal, Moulin à Papier, Joliette, Qué.

LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIR- CUIT

- J. S. Lambert v. J. E. Armstrong, \$34.
S. Miller & Co. v. Geo. Vincent, \$11.
J. Routtenberg et al v. Wm. Fowler, \$15.
J. Routtenberg v. Ph. Chaput, \$20.
J. Routtenberg v. Mme A. Lavigne, —
J. Routtenberg v. Armand Vézina, \$43.
P. Bourget v. Jobidon, \$31.
Gunn, Langlois Co., Ltd v. Mme L. Beaudry et vir, \$61.
J. A. Breton v. Martin Singher \$15.
A. Demny, v. Alb. Chartrand, \$27.
L. Nantel v. Anna Décary, \$11.
C. Champoux v. Mme Urbain Carll et vir, \$43.
F. Thémens v. Ls. Berger, \$57.
Mme E. Caron v. Geo. Woronkia, \$50.
W. Depocas et al v. Dolosé Fortier, \$33.
F. M. Burt Co., Ltd v. R. Champagne, \$34.
G. J. Karam v. W. Elmore & E. Mc-Matthuas, \$75.
J. Routtenberg et al v. Alma & Jos. Gravul, \$24.
J. Routtenberg et al v. Mary A. McDonald, \$15.
J. Routtenberg et al v. Emery Brosseau, \$14.
J. Routtenberg et al v. Alf. Simpson, \$28.
J. Routtenber get al v. Frank Ward, \$31.
J. Routtenberg v. Rosario Parent, et al, \$11.
A. Urbain v. Dedgar Clément, \$29.
S. Miller & Co. v. Alex Duchesne, \$10.
N. Galipeau v. J. B. Béclair, Saint-Pierre, \$24.
J. A. Rouleau v. Alex. Currie, Montréal Ouest,
Guerny Massey Co. v. A. Lalonde, Lachine, \$41.
J. Laparé v. A. Dubreull, Sainte-Anne de Bellevue, \$30.
D. Chagnon v. Gilbert Dionne, \$74.
P. Morin v. G. H. Lewis, \$25.
G. P. Nelson v. G. H. Lewis, \$25.
E. Meunier v. Alex. Mackay, \$43.
G. Courville v. Alb. Malloux, \$48.
J. R. Elmwood v. Ludger Baron, \$58.
Metropolitan House Furnishing Co. v. J. B. Dalphond, \$99.
J. Gagnon v. Ovila Bertrand, \$46.
E. Lavigne et al v. Alb. Ceruth, \$88.
J. Geoffroy v. Ernest Joly, \$21.
R. R. Laugster et al v. Léonide Robert, Longueuil, \$18.
Aug. Comité & Co., Ltée v. P. E. Buisson, Shawinigan Falls, \$27.
A. Diebo v. Jas. Diebo, Caughnawaga, \$25.
Mme M. Beaulieu v. Eug. Fréchette, \$24.
N. G. Valiquette Ltée v. Mme Emery Ménard et vir, \$52.
E. C. Campeau v. Aimé Rodrigue, \$41.
S. Patenaude v. Michel Lapointe, \$16.
J. Pageau v. Wm. Sleet, \$12.
O. Corbeil v. Ad. Dumont, \$17.
J. A. Primeau v. Jos. Hogue, \$24.
L. Benoit v. L. Dubeau, \$19.
H. Vasberg v. Eg. Rendell, \$62.
J. P. Tremblay v John Ostell, \$26
J. D. Poitras v. R. J. Robert, \$57.
A One Printing Co. v. Josiah Shelley, \$15.
E. Langlois v. L. N. G. Pagé, \$31.
Blaklock Bros. Ltée v. A. Dolg, \$25.
Conen's Ltée v. E. & J. E. Mailloux, \$16.
J. Garmaise v. J. Beaudry, \$21.
J. Garmaise v. Art. Clouâtre, \$12.
J. Garmaise v. Aldéric Roger, \$47.
J. Garmaise v. Mlle M. O. Common, \$29.
J. Garmaise v. Jean Paquette, \$25.
J. Garmaise v. A. L. Tremblay, \$17.
E. Bourbonnière v. Alf. Champagne, \$17.

Le Blanc de Plomb Pur MARQUE "TIGER"

Cette fameuse marque de commerce, vieille de quarante ans, est la garantie d'un produit honnête.

Vous et vos clients la reconnaissez comme telle. Vos clients voudront la marque "Tiger" cette année, la même que celle que vous avez eue les autres années depuis que vous êtes dans le commerce; la seule différence étant qu'ils en auront besoin de plus grosses quantités.

Cela a toujours été le cas, chaque année, avec le Blanc de Plomb Pur de la Marque "Tiger".

MONTREAL ROLLING MILLS, CO.
MONTREAL P.Q.

JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

- Beudoin Ltd v. Dollard Black, Montréal, \$160.
- Banque Hochelaga v. Armand Sainte-Marie, Montréal, \$12,280.
- Banque Hochelaga v. Delphine Marceil et Mme Toussaint Sainte-Marie, Montréal, \$6,140.
- C. Bisailon v. Maud Shorey, et Mme J. B. Stevenson, Montréal, \$2,800.
- Beudoin Ltd v. François Bastien Beaugerard, Montréal, \$351.
- R. Martin v. Z. Renaud, Jos. Gallant et Henri Denis, Montréal, \$210.
- Beudoin Ltd v. Fernand Cardinal, Montréal, \$17.
- J. A. Budyck v. A. Mende'sohn et Nat. Coal & Grain Co., Montréal, \$225.
- L. G. Gauvreau v. Edm. Desmarteau, Montréal, \$122.
- Wm. Leduc v. Angelos Deftos, et Phillips Economon, Montréal, \$250.
- A. J. Hodgson v. A. Shneer, Montréal, \$245.
- Hélène Paré v. Arthur Thibodeau, Montréal, \$428.
- J. R. Dubois v. H. F. Hicks et M. Hicks & Co., Montréal, \$341.
- Montreal News Co., Ltd v. N. T. Leckas, Montréal, \$156.
- Thomas Robertson Co., Ltd. v. Jos. Guerin, Scott, \$200.
- Pedlar People Ltd v. E. K. Sperkados, Montréal, \$449.

DECLARATION DE SOCIÉTÉ

Alexandre Seney, menuisier de Victoriaville, faisant le commerce général et la fabrication de meubles et préparation du bois de construction de toutes sortes, etc., à Victoriaville, sous la raison sociale de "Seney et Cie".

CURATEUR

Canadian Last Block Co., Ltd., Montréal, Alex. Desmarteau, curateur.

R. J. Deschatelets, Montréal, Alex. Desmarteau, curateur.

Queen Palace, Montréal, E. Saint-Amour, curateur.

Notre voyageur est en route pour vous visiter

Anticipant sa visite, nous vous faisons, dans le but de vous faire connaître nos marchandises, une offre spéciale de 500 pieds de Moulure Assortie, Fini Doré, Walnut, Circassien, Imitation, de 1", 1 1/2", 2", pour \$25.00

Nous pouvons faire de promptes livraisons en fait de CADRES, MIROIRS, et MOULURES.

Etant établis au centre de la province, les frais de transport de nos marchandises sont moindres et ces dernières vous reviennent à meilleur marché.

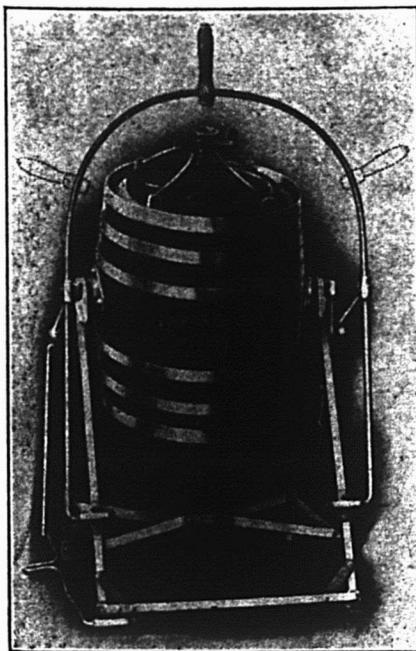
Malgré la rareté de la marchandise nous avons en mains tout ce dont vous avez besoins dans nos lignes, et à des prix raisonnables.

La Cie Wisintainer & Fils Inc.

Magasins: 58-60 Boulevard St-Laurent
(près rue Craig) Montréal

Manufacture: 7 rue Clarke, Montréal

Une nouvelle particularité de la Baratte "Favorite" MAXWELL



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

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

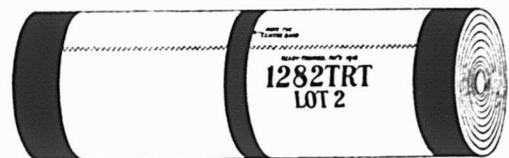
Demandez un catalogue illustré des lignes Maxwell (faciles à vendre) "easy-to-push"

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

Les Papiers à Tapisser STAUNTONS

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

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



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

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

STAUNTONS LIMITED

Manufacturiers de Papiers à Tapisser
TORONTO, CANADA

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

Actes Enregistrés au Bureau d'Enregistrement d'Artabaska du 15 au 20 juillet 1918

Vente—P. Henry Walsh à Paul Tou-rigny, 60 parts de la Cie Parc-Victoria.

Tutelle—Mineurs J. L. A. Larochelle, Mme Julia Lemay, tutrice et Bernard Lemay, subrogé-tuteur.

Mariage—Cyril Lamarre et Mlle Lydia Labbé, séparation de biens.

Vente—Succession Urbain Dion à Mme Héloïse Mailhot, 1-81 ind. 247 et autres, Saint-Christophe, etc., \$27.16, payées.

Obligation—Jeffrey Deshaies à Joseph H. Gagné, 1/2 c. 202, Bulstrode, \$300.

Donation—Mme Eléonore Levasseur à Alphonse Fréchette, 14a et 14b, 10e rang, Stanfold.

Mariage, Arthur Bédard et Mlle Maria Girouard, communauté de biens.

Donation—Mme Henry Bergeron à Joseph Massé, p. s. 66, Bulstrode.

Vente—Mme Virginie Gingras à Edouard Demers, 308, Sainte-Victoire, \$2,000, \$500 acompte.

Mariage—Pierre Perrault et Mlle Diana Lacroix, communauté de biens.

Vente—Napoléon Grégoire à Cyriac Brunelle, p. e. 277, Bulstrode, \$35.00, payées.

RAPPORT FINISSANT LE 20 JUIL- LET 1910

Arthabaska, 20 juillet 1918.

COMTE D'ARTHABASKA

Actions en Cour Supérieure

Janvier Dubois v. Louis Chauvette, Sainte-Hélène de Ches., \$1,400.

COUR DE CIRCUIT

Wilfrid Houle v. Corporation de Chester Ouest, Chester, \$50.

Alfred Carignan et al v. Napoléon Houle, Saint-Norbert d'Arthabaska, \$14.90.

Joseph Thibeault v. Alphonse Thibodeau, fils, Stanfold, \$32.88.

Télesphore Roux v. Arthur Caron, Tingwick, \$54.28.

The Boucher's Liniment Co. v. J. Ernest Houle, Victoriaville, \$28.25.

The Boucher's Liniment Co. v. Arthur Beaudoin, Stanfold, \$28.26.

JUGEMENT COUR SUPERIEURE

P H. Cté et al v. Joseph Chauvette, de Plessisville, jugement contre le défendeur pour \$142.45.

Ogilvie Flour Mills Co., Ltd v. Willie Chavonelle, de Saint-Rosaire, juge-

ment contre le défendeur pour \$487.90.

VENTES PAR HUISSIER

Ls. Laurin, Jos. D. Martineau, 29 juillet, 1 p.m., 433 Notre-Dame, Maison-neuve, Trudeau.

A. S. Deguire, Edm. Desmarteau, 30 juillet, 11 a.m., 853 Sainte-Catherine Est, Trudeau.

Parisian Wardrobe Ltd., R. Mines, 30 juillet, 10 a.m., 353 Clarke, Brouillet.

Oscar Lenoir, L. F. Jarry, 27 juillet, 10 a.m., 520 Beaubien, Pauzé.

J. G. Yon, Edwin Rawlinson, 29 juillet, 10 a.m., 172 Beaubien, Coutu.

J. G. Yon, Edwin Rawson, 29 juillet, 10 a.m., 172 Beaubien, Coutu.

H. Dubreuil, Tancrede Bouthillier, 29 juillet, 11 a.m., 1491 Chabot, Normandin.

Eugène Julien & Co., Wm. Larocque, 29 juillet, 11 a.m., 356 Rachel Est, Lajeunesse.

Transportation Building Co., Ltd., Canadian Investment Co., Ltd., 29 juillet, 2 p.m., 120 Saint-Jacques, Marson.

Camps Ltd., B. Braunstein, 29 juillet, 10 a.m., 129 Villeneuve, Marson.

LES OUTILS DE BUCHERON 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. 37

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 BUCHERON

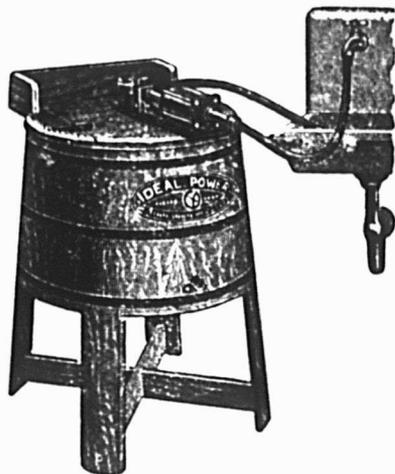
PEMBROOKE - (ONTARIO)



FABRIQUES AU CANADA

Pourquoi Perdre de la Force?

Demandez à vos clientes qui font leur lessive par l'ancienne méthode fatigante pourquoi elles perdent un pouvoir qu'elles peuvent toujours obtenir, qui est toujours sur, qui est toujours commode et qui ne coûte rien comme la clarté du jour.



Montrez-leur la Machine à Laver "IDEAL" à Pouvoir d'eau. Expliquez-leur ce que cela signifie pour elles d'avoir le robinet d'eau faire le travail des muscles humains. Son emploi n'ajoute pas une cent à la taxe de l'eau; c'est dire qu'elle ne coûte rien à faire fonctionner. L'"IDEAL" épargne les muscles et la santé de plus d'un membre de la famille.

Aux jours présents, il est tout aussi nécessaire de conserver l'énergie humaine que de conserver les aliments. Montrez l'"IDEAL" à vos clientes.

Dowswell Lees & Co., Limited

Représentant: John R. Anderson

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



“Dominion Raynsters”

En vous préparant pour votre commerce d'imperméables de 1919, il serait avantageux de voir la ligne DOMINION RAYNSTER, avant de placer votre commande.

Des centaines des meilleurs marchands de tout le Canada nous donnent leurs commandes régulièrement pour la ligne DOMINION RAYNSTER. Ils sont plus que satisfaits du style, de la coupe, de la façon et du fini des DOMINION RAYNSTERS. La qualité de chaque vêtement donne une satisfaction égale.

Vos intérêts seront mieux sauvegardés en commandant des DOMINION RAYNSTERS pour 1919.

Notre succursale la plus proche peut vous approvisionner de catalogues, d'échantillons et de listes de prix.

**Canadian Consolidated Rubber Co.,
LIMITED**

Bureau Principal—MONTREAL

Succursales de service à Halifax, Saint-Jean, Québec, Ottawa, Toronto, Hamilton, Kitchener, London, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Régina, Saskatoon, Calgary, Lethbridge, Edmonton, Vancouver et Victoria.

Les “Dominion Raynsters” sont faits au Canada



SECTION de la CHAUSSURE



MONTREAL, JUILLET 1918.

No 7

LA SITUATION DANS LA CHAUSSURE

Les manufacturiers de chaussures ont accepté la part qui leur était réservée pour les chaussures de l'armée et s'apprentent à faire de bonnes livraisons qui seront terminées en novembre prochain. La commande est considérable et l'on émet quelque crainte sur le temps de son exécution, mais les manufacturiers de cuir et de chaussures ont promis de faire de leur mieux.

Un tanneur disait, paraît-il, que cela prendrait deux fois autant de cuir de semelle que celui disponible dans le pays et si c'est le cas, que peut-on penser du cuir des tiges? Les tanneurs ont soumis leurs difficultés, il y a quelque temps à la commission et promis que si une petite marge leur était donnée, ils pourraient bien faire. Nous pensons que le gouvernement a l'intention de faciliter autant que possible la production du cuir et des chaussures.

La question de maintenir la production est ardue à présent. L'embargo sur les peaux des Etats-Unis est rigoureusement observé et s'étendra bientôt à celles en transit. Les peaux canadiennes ont été conservées par l'embargo du Dominion, mais la plupart d'entre elles sont de peu d'usage pour la classe de cuir en demande. Des arrangements ont été faits pour l'importation de peaux épaisses pour les contrats de l'armée, mais celles-ci doivent être déclarées de façon définie comme contrats actuellement en mains.

Par exemple, les peaux nécessaires pour les présents contrats de l'armée ne peuvent passer sans un rapport spécifié qu'elles sont pour être employées pour un contrat spécifié de l'armée. Cela implique des retards et constitue un sérieux obstacle pour obtenir du cuir. La même chose s'applique aux matières premières de tannerie. Les Canadiens obtiennent les restants et même dans le cas des contrats de l'armée canadienne, le commerce civil et militaire des Etats-Unis doit être pourvu avant même que le Canada puisse obtenir des peaux de l'Amérique du Sud.

Les manufacturiers de chaussures en sont arrivés à la conclusion que ce n'est qu'une question de temps pour que le Bureau de Commerce de guerre suive l'exemple des Etats-Unis et demande une diminution des styles de chaussures et une diminution notable de la production du cuir des qualités non essentielles.

La situation de la main-d'oeuvre est devenue si compliquée que les tanneurs et les manufacturiers de chaussures sont contrecarrés dans leur opération et avec les besoins qui se sont élevés pour les cuirs de l'armée, il y a une disposition bien nette de réduire la production des couleurs qui absorbent à présent tellement l'attention. Quant aux styles de chaussures, il ne semble plus être autant question de conservation,

encore qu'il ne fasse aucun doute qu'une simplification des dessins et des lignes allègerait le fardeau du détaillant aussi bien que du manufacturier. Il y a toute raison d'espérer cependant, que l'exemple donné par les Etats-Unis sera suivi, ici et que nous verrons dans un avenir prochain un effort tenté dans la voie de la réduction des variétés de chaussures produites à présent.

Il est bien certain que si les manufacturiers voulaient s'entendre et conclure un accord pour éliminer la concurrence extravagante et inutile dans les styles, il y aurait plus d'argent à gagner pour tout le Canada.

On parle beaucoup tant en Angleterre qu'ici, des prix payés aux Etats-Unis pour les chaussures de l'armée qui sont considérablement plus élevés, toutes choses considérées que ceux obtenus par les manufacturiers anglais ou canadiens. Les manufacturiers canadiens ont promis de prendre la commande de 340,000 paires de chaussures pour l'armée aux prix de \$5.17½ et \$5.65, mais ils disent qu'il n'y a pas de profit à faire à ces prix. La plupart d'entre eux ont entrepris ce travail ont-ils prétendu pour des raisons patriotiques ou du fait qu'il y aura une accalmie considérable dans la demande pour la chaussure civile. A tous événements, après une forte insistance, la commande a été acceptée, mais le moins qu'on puisse dire, c'est qu'elle n'a guère soulevé d'enthousiasme parmi les intéressés.

Les Allemands préconisent les sandales tellement est grande la rareté du cuir en Allemagne, tandis qu'en France et en Angleterre les chaussures "Nationales" sont produites d'après les spécifications du gouvernement comme une mesure de guerre. De cela nous pouvons conclure d'après les journaux commerciaux de ces deux derniers pays, que les chaussures "Nationales" faites pour assurer des chaussures durables à un prix minimum n'ont pas prouvé être un succès marqué soit au point de vue du manufacturier, du distributeur ou du consommateur. Une proposition a été faite il y a quelque temps pour faire une chaussure similaire aux Etats-Unis à vendre \$5.00, mais il fut démontré que le public n'en voulait pas et qu'il ne l'aurait pas achetée. La classe salariée gagne trop d'argent pour qu'on puisse porter attention maintenant à la chaussure bon marché, et un mouvement de ce caractère ne constituerait qu'un fardeau additionnel pour les manufacturiers et les détaillants. Il a été question au Canada d'une chaussure "Victoire", mais le gouvernement serait bien inspiré en agissant prudemment dans une proposition de cette sorte. Les détaillants ont aujourd'hui trop de chaussures à \$5.00 qu'ils ne peuvent liquider.

LE COMMERCE DE DETAIL DE LA CHAUSSURE DOIT S'ORGANISER

Aux Etats-Unis, tous les départements du commerce des chaussures et des cuirs ont spontanément offert volontairement leurs services pour aider le gouvernement dans sa politique de conservation. Heureusement, il y avait déjà en existence de fortes organisations qui furent en mesure de coopérer de suite avec la Commission des Industries de guerre; les tanneurs, les manufacturiers de chaussures et les détaillants de chaussures étaient formés en associations vigoureuses qui furent capables d'agir promptement et énergiquement. De cette façon, des erreurs ont été évitées qui auraient pu causer bien du tort et des pertes au commerce.

En Angleterre, où il n'y avait pas cette coopération, entre départements, il s'est produit énormément de heurts et de mécontentements, la plupart des règlements étant embarrassants et contrariants, la production et la distribution de la chaussure dite "Nationale" n'étant pas le plus petit de ces ennuis. Lorsqu'il fut décidé de suivre l'exemple de l'Angleterre pour une chaussure nationale ou "de liberté", aux Etats-Unis, il y a quelque temps, l'exécutif des Marchands-Détaillants de chaussures souligna le fait que les marchands tenaient déjà tant de chaussures de cette sorte sur leurs rayons, et que si une chaussure à cinq dollars d'un caractère "national" était faite par contrainte, non seulement le commerce serait chargé d'un nouveau problème difficile, mais des centaines de milliers de dollars de capital seraient inutilement immobilisés. Ce n'est là qu'un cas parmi tant d'autres où ceux en contact direct avec le public purent écarter une législation qui aurait été dommageable aussi bien qu'inutile. Les motifs des hommes en charge des entreprises de conservation sont au-dessus de tout reproche, mais leur expérience en affaire, et spécialement leur familiarité avec les conditions du détail, ne sont pas toujours suffisantes pour leur permettre de pouvoir, sans aide, en arriver à des conclusions judicieuses et développer des systèmes appropriés.

Les tanneurs du Canada ont vu, il y a quelque temps, la sagesse qu'il y avait à protéger leurs intérêts en nommant un conseil pour se tenir en rapport avec les projets de guerre, tant au pays qu'à l'étranger, et ont fait l'expérience de bien des manières du bénéfice de cette action. Il y a quelques jours, les manufacturiers de chaussures se réunirent à Montréal et nommèrent un conseil pour les représenter dans toutes les matières de contrôle gouvernemental qui pourraient surgir du fait des changements de conditions et des exigences particulières qui peuvent se produire constamment par la rareté de la matière première et de la main-d'oeuvre, à l'heure présente. Bien qu'on ne puisse mettre en doute la bonne foi des manufacturiers de chaussures et des fabricants de cuir et leur désir de protéger le détaillant qui distribue leurs marchandises, personne ne peut prétendre que le manufacturier de chaussures est en position d'embrasser entièrement le point de vue du détaillant.

Le commerce de détail de chaussures est prêt à donner un apport aussi loyal qu'aucune autre branche d'industrie, à tout plan rendu nécessaire par les conditions de guerre, mais, il devrait avoir au moins la même opportunité d'être consulté que celle dont béné-

ficient les tanneurs et les manufacturiers de chaussures. La connaissance des conditions qui est malaisée à obtenir pour ceux qui ne sont pas engagés dans la distribution au détail de la chaussure doit rendre l'avis des détaillants d'un secours appréciable au gouvernement, aussi bien qu'aux autres départements du commerce. L'incertitude, la crainte et la défiance sont toujours fatals aux intérêts commerciaux aussi bien qu'à l'application de règlements radicaux.

Depuis longtemps déjà les principaux marchands de chaussures du pays ont suggéré qu'une Association Nationale de marchands détaillants de chaussures soit formée, pour sauvegarder les intérêts du commerce en rapport avec la législation de la chaussure en temps de guerre, aussi bien que pour toutes autres matières qui exigent la considération de ceux qui vendent des chaussures. Il y a quelque temps, l'Association des Marchands-Détaillants de chaussures de Montréal passait une résolution endossant l'idée, mais nulle démarche dans ce sens, n'a été faite depuis. Récemment, un journal de chaussures envoya des communications à quelques deux cents des principaux marchands du Canada suggérant qu'une assemblée soit tenue à Montréal pour considérer la formation d'une telle association et la nomination d'un Conseil du Commerce de chaussures au détail ou d'Exécutif pour offrir ses services au gouvernement dans une capacité similaire à celle des Conseils des Tanneurs et des Manufacturiers de chaussures. Nous pensons que l'Association de Montréal s'occupe de la question et qu'une action décisive sera prise avant longtemps.

Il y a maintes manières par lesquelles les marchands-détaillants peuvent coopérer en réduisant à son minimum la production inutile et en facilitant les efforts du Bureau du Conseil de guerre. Une réduction sensible des lignes, la diminution des styles extravagants, la liquidation du stock mort, la simplification des méthodes d'affaires du gros comme du détail, l'unification des cartons, la réduction des "retours", sont autant de matières auxquelles le commerce de détail de la chaussure serait heureux d'apporter sa coopération. Il y a bien d'autres sujets d'intérêt vital et plus direct pour le marchand de chaussures qui seraient sans aucun doute, traités profitablement par une association bien organisée. Le commerce est actuellement entre les mains d'hommes éclairés et entreprenants qui ont prouvé être aussi progressifs qu'aucune autre classe de la population. Il ne fait pas le moindre doute qu'ils prouveront leur capacité en aidant à simplifier et à résoudre les problèmes qui confrontent actuellement le commerce de notre pays.

Les directeurs de la Hartt Boot & Shoe Co. ont tenu récemment la première assemblée de leur nouvelle firme. L'organisation des officiers est comme suit: président, J. O. Palmer; secrétaire, Chas. F. Roberts; trésorier, J. A. Reid. Depuis que cette compagnie s'est lancée dans la manufacture des chaussures, elle a jugé nécessaire d'agrandir son usine.

Les directeurs se proposent de pousser leur commerce de détail dans les plus grandes villes, et ils ont déjà placé leurs lignes de chaussures de dames dans leur magasin de Montréal.

La Guerre fait de l'Economie une Nécessité Impérieuse

Aujourd'hui, chacun interprète à sa manière la pratique de l'économie. Ce qui n'implique pas la privation des choses nécessaires, mais signifie plutôt qu'il vous faut obtenir la pleine valeur pour tous vos déboursés, afin que votre argent vous profite par la durée des objets acquis. Il faut retrancher les dépenses supplémentaires occasionnées par l'achat des articles les plus dispendieux et sous prétexte qu'ils doivent être nécessairement les meilleurs. En résumé, économie veut dire, aujourd'hui, parcimonie.

Revenons aux chaussures. Leur coût d'achat représente un item important de votre budget. Peut-être payez-vous vos chaussures trop cher?

Sans doute, les chaussures, comme tout le reste, sont haussées de prix. Mais il y a une limite au coût d'achat d'une paire de bonnes chaussures.

Ainsi: vous payez un prix quelconque pour vos chaussures. Il importe que vous soyez informé que vous pouviez obtenir la même qualité et le même fini pour une ou deux piastres de moins.

Les hommes du métier eux-mêmes peuvent difficilement déterminer la valeur d'une chaussure, par son apparence. D'où il suit, que vous êtes peut-être sous l'impression qu'il faut payer le plus haut prix pour être bien servi. Il n'en est rien. Voyez plutôt: les chaussures fines, pour hommes, fabriquées par Ames Holden McCready se détaillent en ce moment de \$6.00 à \$10.00. Il existe sur place, des chaussures plus dispendieuses, mais il est inutile de dépasser \$10.00 pour une très bonne chaussure. Avec \$6.00, vous achetez une chaussure qui vous fera un excellent usage pour le prix.

Comme vous le voyez, les divergences de prix n'affectent pas nécessairement la durée, ni l'élégance d'une chaussure: elles résident dans le luxe de détails et autres extravagances qui sont de mise en temps ordinaire et n'ont plus leur raison d'être à l'heure actuelle.

Lors de votre prochain achat de chaussures, exigez la marque de commerce A.H.M. C'est une sûre garantie de bonne valeur, car cette marque ne se rencontre que sur des chaussures à la fois élégantes et durables et qui sont entièrement satisfaisantes pour le prix. En achetant une chaussure A.H.M. vous êtes toujours certain d'avoir pleine valeur pour vos déboursés. Voilà de l'économie bien entendue.

~~~~~

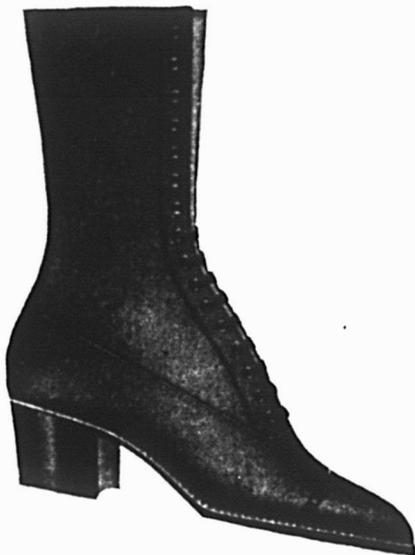
## Ames Holden McCready, Limited

"Cordonniers de la Nation"

**122 rue St-Antoine, - Montréal (P.Q.)**

## *Les Acheteurs Prévoyants*

achètent là où le bon jugement et le sens pratique président à la production de CHAUSSURES DE HAUTE QUALITE — de marchandises qui répondent honnêtement à la demande du public pour des articles "de valeur."



Depuis le choix de la matière première, jusqu'aux dernières opérations du fini, la production de chacune de nos marques bien connues est poursuivie avec l'idée d'édifier de bonnes affaires sur une clientèle de consommateurs.

Les marchandises et les prix forment une combinaison de vente qui n'est pas battue pour attirer des affaires et des profits.

Prenez en stock un bon choix de chacune de ces lignes et soyez convaincus de leur valeur exceptionnelle.

# *Daoust, Lalonde & Cie Limitée*

## *Montréal*

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

**Metropolitan**  
McKays pour Dames—Welts pour  
Hommes

**Patricia**  
Welts et Turns pour Dames

**Paris**  
Welts pour Hommes—McKays  
pour Dames

## L'ORIGINE DE LA CHAUSSURE

(Extrait d'une causerie faite par M. Léon Trépanier, Journaliste, à une réunion des marchands de chaussures de Montréal (section française), tenue le jeudi 28 juin 1918 au Numéro 80 rue Saint-Denis.)

Le 28 juin dernier, un groupe assez nombreux de la Section des Marchands de Chaussures, (Association des Marchands-Détaillants du Canada) répondait à l'appel qui leur était fait d'inaugurer la première des réunions que l'association avait décidé de tenir alternativement en français et en anglais.

A l'occasion de cette première réunion exclusivement en français, une invitation toute spéciale avait été faite à M. Trépanier, journaliste bien connu de cette ville, de venir dire quelques mots.

M. Trépanier fit une causerie très instructive, puisqu'il fit l'historique de la chaussure, depuis bien avant l'ère chrétienne pour ensuite citer quelques-uns des noms célèbres qui illustrèrent ce que l'on appelait jadis "la profession de cordonnier."

M. Trépanier agrémenta sa causerie de traits amusants et termina par des considérations sur l'avenir économique du Canada-français et sur les facilités que nous, Canadiens-français avons d'égaliser, sinon de surpasser nos compatriotes d'autres origines, au point de vue industriel et commercial, si seulement, nous pratiquons la "confiance en soi-même" qui est l'un des traits caractéristiques de l'Anglo-saxon et de l'Américain.

M. C. R. Lasalle présidait la réunion et M. Alzée Bastien agissait comme secrétaire.

### L'ORIGINE DE LA CHAUSSURE

Monsieur le Président,

Messieurs,

Je suis un peu confus, d'avoir accepté la tâche de venir vous intéresser durant cette soirée.

Car, dois-je l'avouer, je me défie plus d'un marchand de chaussures que de tout autre industriel.

Mais pourquoi? me demanderez-vous.

C'est que le marchand de chaussures est un peu parent du cordonnier, et que le cordonnier étant frère du savetier, j'ai raison de croire que vous retenez un peu les qualités de votre ancêtre, le savetier philosophe, frondeur et indépendant, plus souvent pauvre et toujours bavard, dont l'échoppe,—autrefois bien entendu—était le rendez-vous des commères du quartier; mais qui joignait quelquefois à sa profession, surtout au 17<sup>e</sup> siècle, celle d'écrivain public.

J'imagine même que si à Vienne aujourd'hui, les citadins ont la figure longue, à la suite de la râclée que leur archiduc vient d'attrapper aux mains des Italiens, il doit rester une petite portion du peuple qui s'amuse encore, et cette portion c'est celle des cordonniers ou savetiers qui sont là-bas, ce qu'à Paris l'on appelle le gravoche.

C'est donc dans le but de venir me récréer avec vous, plutôt que de vous parler commerce et surtout chaussures, que j'ai accepté l'invitation si gracieuse qui m'a été faite.

Pour employer un terme de votre profession, j'ai raison de dire que "je suis cordonnier pas plus haut que la chaussure," et que par conséquent, j'aurais tort de venir vous offrir des conseils sur la manière de conduire votre négoce, de façon à le faire prospérer.

Cependant, nous sommes en plein temps de guerre, chacun cherche par conséquent à trouver le plus de sérieux possible dans la vie, et surtout, chacun veut être à la fois financier et homme de métier.

J'ai la conviction que tous ceux qui me font l'honneur de m'écouter ce soir, réunissent les deux grandes qualités si essentielles du métier: la bonne humeur et l'esprit pratique.

La bonne humeur, héritage de nos joyeux ancêtres de la Gaule et de la vieille France qui ne pensaient qu'à manger, à boire, à chanter et à dormir; l'esprit pratique, héritage de nos conquérants anglo-saxons et cadeau de nos voisins les plus rapprochés, le peuple américain.

Et voici que nous sommes, messieurs, issus de la race qui fut la plus heureuse du monde, que nous vivons sous la tutelle d'une autre race qui incarne le sens pratique, le tour des affaires, et il y en aurait encore parmi nous, qui s'imagineraient que le Canadien-français ne peut pas être un homme d'affaires, dans le sens véritable du mot?

Si je savais quitter cette salle, ce soir, après vous avoir convaincu du contraire, je me sentirais heureux d'avoir rendu service à un petit groupe de mes concitoyens, et cela vaudrait pour moi de l'or.

La Fontaine, le grand fabuliste français, raconte qu'il y avait autrefois un petit fabricant et vendeur de chaussures qui, dit-il:

..... chantait du matin jusqu'au soir:

que c'était merveilles de le voir,

Merveilles de l'ouïr;.....

Son voisin, au contraire, étant tout cousu d'or,

Chantait peu, dormait moins encor:

C'était un homme de finance.

Si sur le point du jour parfois il sommeillait,

Le cordonnier alors en chantant l'éveillait;

Et le financier se plaignait

Que les soins de la Providence

N'eussent pas au marché fait vendre le dormir,

Comme le manger et le boire.....

.....(Ici le conférencier raconte l'aventure du cordonnier de la fable qui troqua son bonheur et sa pauvreté contre quelques louis d'or, et qui, devenu soucieux et inquiet, à la suite de cette richesse inattendue, perdit et son chant et son bonheur, puis s'en fut ensuite supplier le financier de reprendre son or, et de lui rendre sa liberté de chanter.)

Puis il continua:

Les temps ont changé et cependant, aujourd'hui, il faut à la fois prendre le temps de financer et en prendre également pour chanter, et ce serait se ruiner que d'imiter le savetier dont parle La Fontaine.

Mais je répète, messieurs, que mon intention, ce soir, n'est pas de vous faire la leçon, mais de vous intéresser à votre art, et c'est pourquoi je vous raconterai en quelques mots, l'histoire de la chaussure et son évolution à travers les siècles.

Si, en conclusion, j'ose vous donner quelques conseils, vous en prendrez ce qui paraîtra être le meilleur et vous me rendrez le reste.

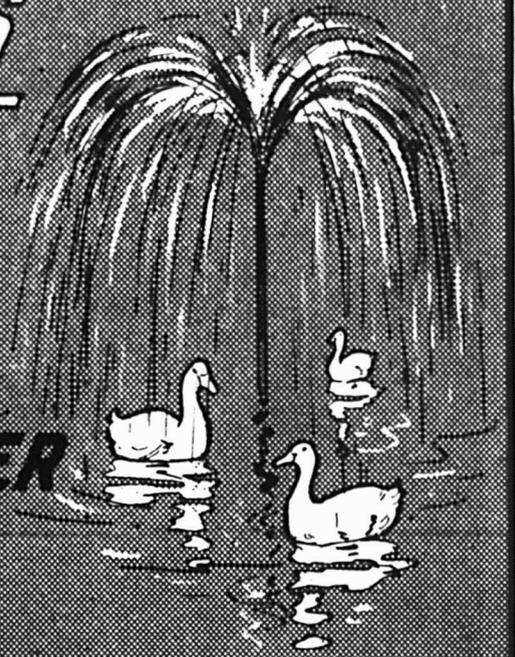
"Les chaussures les plus anciennes, celles dont on se servait, avant la naissance de Jésus-Christ, c'est-à-dire il y a plus de deux mille ans, étaient en peaux de bêtes tannées ou de peaux de bêtes préparées avec de l'alun," nous apprend Larousse.

Les prêtres d'Athènes et d'Alexandrie se servaient de chaussures de cuir blanc, aux sacrifices, ce qui vous donne un peu idée de l'ancienneté de la chaussure blanche. "Comme cette chaussure était fort légère," nous dit l'histoire, elle était un signe de moeurs efféminées."

Mais il y a de cela 2,000 ans. Car s'il fallait qu'aujourd'hui, on dise d'un homme qu'il a des moeurs dissolues ou qu'il est désœuvré parce qu'il porte des

# IMPERMEABLES

NI L'EAU  
NI L'HUMIDITÉ  
NE PEUVENT PÉNÉTRER



# LES SEMELLES TENAX

Ce n'est là qu'une des nombreuses propriétés qui rendent ces Semelles Tenax si populaires. Il y a plusieurs excellentes raisons pour lesquelles elles prennent la place du cuir, tant dans la fabrication des chaussures que dans leur réparation. Elles coûtent moins et sont meilleures — durent plus que le cuir et s'usent uniformément et également. Elles ne font pas de bruit et ne crient jamais, préviennent le glissement et sont d'un confort extraordinaire pour les pieds.

Les Semelles Tenax s'useront jusqu'à la corde sans se couper ni se fendre, et leur qualité est la même d'un bout à l'autre. Ecrivez-nous pour échantillon.  
—Faites en Noir, Tan et Blanc.

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED, TORONTO.

HALIFAX, MONTREAL, OTTAWA, FORT WILLIAM, WINNIPEG, REGINA,  
SASKATOON, LETHBRIDGE, CALGARY, EDMONTON, VANCOUVER & VICTORIA

chaussures légères, on serait obligé de s'accuser les uns les autres.

C'est que dans ce temps-là, la botte était en usage chez les guerriers et les hommes en général puisque, plus qu'aujourd'hui même, les hommes de ce temps guerroyaient.

C'est ainsi que dans le temps, il y avait des bottes en étain, d'autres en cuivre, et on rapporte que les Romains portaient des bottes en fer.

Les premiers Français avaient des chaussures dorées par dehors, et armées de courroies et de lanières longues de trois coudées, et un narrateur de l'époque parlant de Bernard, fils de Pepin le Bref dit :

“Ses souliers étaient encore entiers, ils étaient de cuir rouge et la semelle était de bois; ils étaient si justes, si bien faits à chaque pied et aux doigts de chaque pied, que le soulier gauche ne pouvait servir au pied droit ni le droit au pied gauche, finissant en pointes du côté du gros doigt.”

Comme vous pouvez le constater, le cor aux pieds n'a pas l'ancienneté de la chaussure, et j'imagine que le pédicure ne devait pas faire beaucoup d'argent dans ce temps-là.

Au VII<sup>e</sup> et au VIII<sup>e</sup> siècle, la chaussure avait en France la forme d'un soulier à quartier relevé sur les talons et entièrement découvert sur le dessus du pied.

A la fin du XIII<sup>e</sup> siècle, apparurent les chaussures à pointes démesurées.

Vous vous demanderez peut-être si les cordonniers fabricants ou vendeurs de chaussures entretenaient de la rivalité les uns envers les autres dans ces temps fort reculés.

Si j'en crois les auteurs de l'époque, ils n'avaient rien à envier au concurrent, puisque d'après le roi, les cordonniers n'avaient pas le droit d'apporter des innovations dans leur métier.

Aux souliers pointus, succédèrent des souliers dont l'extrémité était large et arrondie. Sous le roi Louis XI, apparurent des souliers allongés mais armés de pointes de fer, d'un pied de long, ce qui permettait de se passer de chaîne pour maintenir la pointe en l'air.

Sous Louis XII, les souliers de velours, à hauts arrondis, devinrent à la mode.

Au XV<sup>e</sup> et au XVI<sup>e</sup> siècle, on vit des souliers de cuir, ayant des semelles de bois, à bouffettes, ornés de perles, de grains d'or et de touffes de rubans.

Les femmes avaient choisi pour leur usage, les mules, mignonnes chaussures, soigneusement parfumées et qui avaient l'avantage de faire ressortir la petitesse du pied.

J'imagine que c'est de cette époque que datent les cors aux pieds.

Ce sont encore les femmes qui en sont responsables, ce qui peut en faire conclure plusieurs, surtout les vieux garçons, que les femmes ont été pour les hommes, des sujets d'ennui, depuis le paradis terrestre.

Sous Louis XIII, Louis XIV et Louis XVI, on vit successivement les bottes molles, à ouvertures évasées, les bottes ornementées et les souliers de luxe en peaux de chèvre.

Sous l'Empire, les femmes adoptèrent de petits souliers en maroquin ou en peaux de chèvre de couleur mordorée, retenus au pied par deux rubans qui se croisaient sur le dessus du pied.

Et peu à peu, messieurs, on en vint aux souliers modernes, à toute cette variété de formes si attrayantes, qui font pâmer d'admiration nos femmes et endiabler leurs maris, à cette variété plus prosaïque de la botte sauvage et du soulier de “boeuf” canadien.

Laissez-moi vous dire quelques mots, messieurs, des cordonniers qui devinrent dans la suite des hommes célèbres.

Un écrivain a même dit que l'on pourrait faire tout un panthéon de cordonniers célèbres.

Après les saints Crépin et Crépinien, martyrisés sous l'empereur Maximilien Hèreule en l'an 288 et en l'honneur desquels une église fut érigée à Soissons, France vous comptez messieurs, parmi vos plus célèbres collègues, un pape, car l'Histoire de l'Eglise nous rapporte que le pape Urbain IV qui régna pendant trois à la tête de la chrétienté s'appelait Pantaléon et avait été cordonnier à Troyes (France).

Linné, le grand savant français, créateur du système qui porte son nom, avait d'abord été apprenti cordonnier et dut lutter longtemps contre la misère parce qu'il avait quitté son métier pour suivre les cours de l'université; pour vivre, il se mit à raccommo-der les chaussures des étudiants ses camarades.

Jean-Baptiste Rousseau, le grand philosophe et romancier français était fils d'un cordonnier et commença lui-même son apprentissage comme cordonnier.

Giffard, un écrivain et journaliste anglais, éditeur du London Quarterly Review, l'une des plus grandes revues anglaises fut un cordonnier, de même que Fox, le fondateur de la secte des Quakers.

Aux Etats-Unis, le grand Sherman, l'un des principaux hommes d'état de son temps, acquit pendant son apprentissage une si solide instruction qu'il devint l'une des grandes personnalités de l'époque.

Je pourrais, si je le voulais, prolonger la liste, mais je voulais tout simplement vous démontrer qu'il ne serait pas inconséquent de votre part, de faire figurer dans vos magasins, les portraits de ces célébrités qui ont jeté un reflet si brillant sur votre profession.

Et maintenant, messieurs, vous me permettez bien de tirer une conclusion pratique, de ce court entretien, car il serait déplorable que vous partiez d'ici après avoir perdu votre temps à m'écouter.

Depuis plus de trois cents ans, messieurs, nous vivons, Canadiens-français et anglais, côte à côte, et jusqu'ici, nous avons fait bon ménage, malgré quelques petites frictions, comme il en arrive dans les meilleures familles.

De plus en plus, je suis heureux comme vous tous, de le constater, l'homme d'affaires canadien-français assimile peu à peu son caractère à celui de son concurrent anglo-saxon, et c'est ce qui fait que nous avons édifié en très peu de temps de grandes fortunes. Et en nous assimilant le sens pratique anglais, nous avons retenu quelques-unes des grandes qualités de nos ancêtres français: la bonne humeur, l'impétuosité et l'ardeur au travail, de sorte que nous avons tout ce qu'il faut pour réussir en affaires et grandir en même temps que faire prospérer la race et le pays.

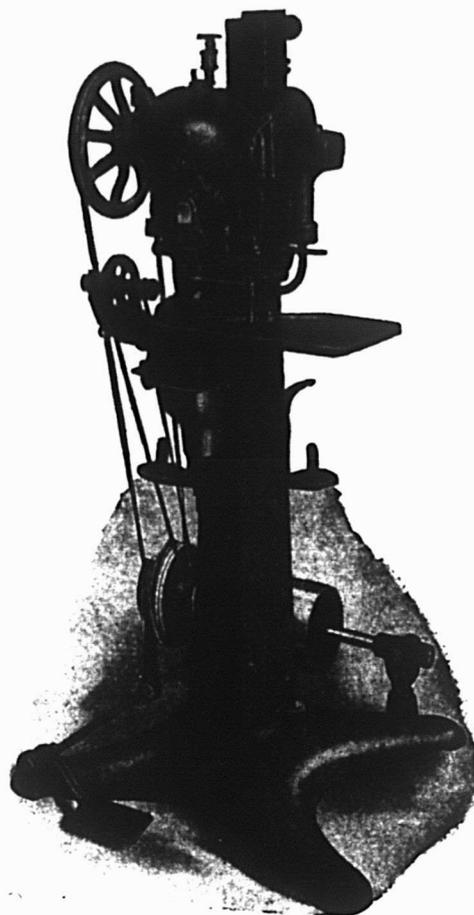
Messieurs, ne perdons pas de vue, que la confiance en soi-même et l'ambition légitime, sont deux des principales conditions de réussite dans la vie et surtout en affaires.

Cette vérité, je ne l'invente pas, car elle est éclatante à nos yeux, puisque l'Américain et l'Anglais la confirment tous les jours.

Mais la confiance en soi-même exclut l'envie et la jalousie, et cela va de soi.

Celui qui a confiance dans sa propre intelligence, dans son sens des affaires, possède en même temps une ambition légitime de faire une louable et loyale con-

Le dernier perfectionnement du chauffage pour la  
**Machine Piqueuse Rapide Goodyear à point  
 barré pour Semelles Extérieures**



**MACHINE PIQUEUSE RAPIDE GOODYEAR A POINT BARRE POUR  
 SEMELLES EXTERIEURES. MODELE C. POUVOIR ELECTRIQUE.**

Cette machine est du même type que le modèle régulier, sauf qu'elle est munie d'un système de chauffage électrique au lieu d'un générateur à vapeur. Le courant pour mettre en marche peut être mis ou ôté à volonté, et constitue une méthode d'opération très propre et très facile pour le fonctionnement de la Piqueuse.

Le pouvoir électrique est dans certains cas plus dispendieux que le générateur à vapeur, à gaz ou à pétrole, et est, en conséquence, recommandé seulement là où le courant électrique est très bon marché, ou lorsque la dépense n'est un facteur que de peu d'importance.

Cependant, dans certaines places, les compagnies électriques font des contrats spéciaux pour le courant à un prix très réduit quand il est employé pour fins de chauffage, et dans ces cas, le coût du chauffage électrique est à peu près le même que le chauffage au gaz.

**United Shoe Machinery Company of Canada, Limited**

**MONTREAL**

90 rue Adélaïde Ouest  
 TORONTO

179 rue King Ouest  
 KITCHENER

28 rue Demers  
 QUEBEC

currence à son compétiteur, mais jamais l'idée ne lui vient de lui vouloir du tort.

Bien au contraire, à l'instar de l'homme d'affaires américain, il regardera celui qui gravit avec succès l'échelle sociale, et son ambition sera non point d'arrêter l'ascension de son semblable, mais de l'imiter et si possible, de faire mieux que lui.

Sans doute, il faut compter avec les revers qui quelquefois frappent ceux qui le méritent le moins, mais pour peu que vous jetiez un regard autour de vous, pour peu que vous étudiiez l'histoire, vous constaterez que l'énergie, la volonté, la confiance en soi-même ont raison des plus grandes infortunes.

C'est un fait reconnu que le dénigrement a causé plus de ruines que l'éloge que l'on a pu faire d'un adversaire ou d'un concurrent en affaires.

Mais je me demande si j'ai bien raison de venir vous mettre en garde contre ces défauts, puisque précisément, votre association a pour but de vous protéger les uns les autres, de vous entr'aider et de faire en sorte que tous ceux qui y appartiennent deviennent des industriels prospères.

Votre association vous impose aussi d'autres devoirs. Si vous vous associez amicalement dans le but de lutter contre la concurrence déloyale des trusts ou l'insatiable faim de certains producteurs, vous vous associez également dans le but de protéger le public tout en vous protégeant vous-mêmes.

Dans ce sens, j'ose croire que votre devoir consiste à ne pas enfler injustement vos prix, à ne pas exploiter vos clients en les trompant sur la valeur de telle ou telle marchandise, et veuillez croire, que si je vous signale

en passant ce devoir, c'est que je suis convaincu que tous les membres de cette association sont irréprochables sous ce rapport, car autrement, je me demande si j'aurais osé venir affronter votre courroux et m'exposer à un vote de censure.

Je suis d'opinion que les marchands réunis en association devraient au moins convenir sur l'uniformité des prix, pour le plus grand bien du public. Et quand je parle d'uniformité dans les prix, j'ajoute que cette uniformité doit s'appliquer à la valeur de la marchandise que vous offrez au client.

Nous aurons bientôt la saison des caoutchoucs.

Je suis au nombre des milliers de gens qui vont rechercher les caoutchoucs qui durent le plus longtemps, le caoutchouc inusable que l'on ne trouve jamais, mais que l'on recherche toujours, et vraiment nous, vos clients serions heureux d'apprendre que cet automne, vos prix à tous seront uniformes, ainsi que la valeur de votre marchandise.

Je parle ici comme client, mais je suis convaincu, qu'étant client comme moi du laitier, par exemple, vous devez redouter le vendeur de lait qui vous offre son produit deux sous meilleur marché que son voisin et vous devez le soupçonner de vous fournir en eau du Saint-Laurent les deux sous de rebais dont il vous fait cadeau.

Et maintenant je conclus. Je vous ai peut-être parlé trop longtemps malgré que je me sois efforcé d'être court, mais je ne veux pas reprendre mon siège avant que d'avoir pris la liberté de vous féliciter sur l'initiative dont vous faites preuve en vous réunissant, et en invitant des étrangers à votre association, à venir for-



*Si les langues de vos chaussures pouvaient parler, elles diraient:—*

DONNEZ-NOUS DU

POLI A CHAUSSURES

**“NUGGET”**

Il adoucit et préserve le cuir, donne un luisant brillant et durable et rend les chaussures imperméables. N'est-ce pas là le poli que vous devriez vendre? Il vous procure un bon profit.

**R. E. BOYD & CO., Montréal**

THE NUGGET POLISH CO., LIMITED,

TORONTO


---



---

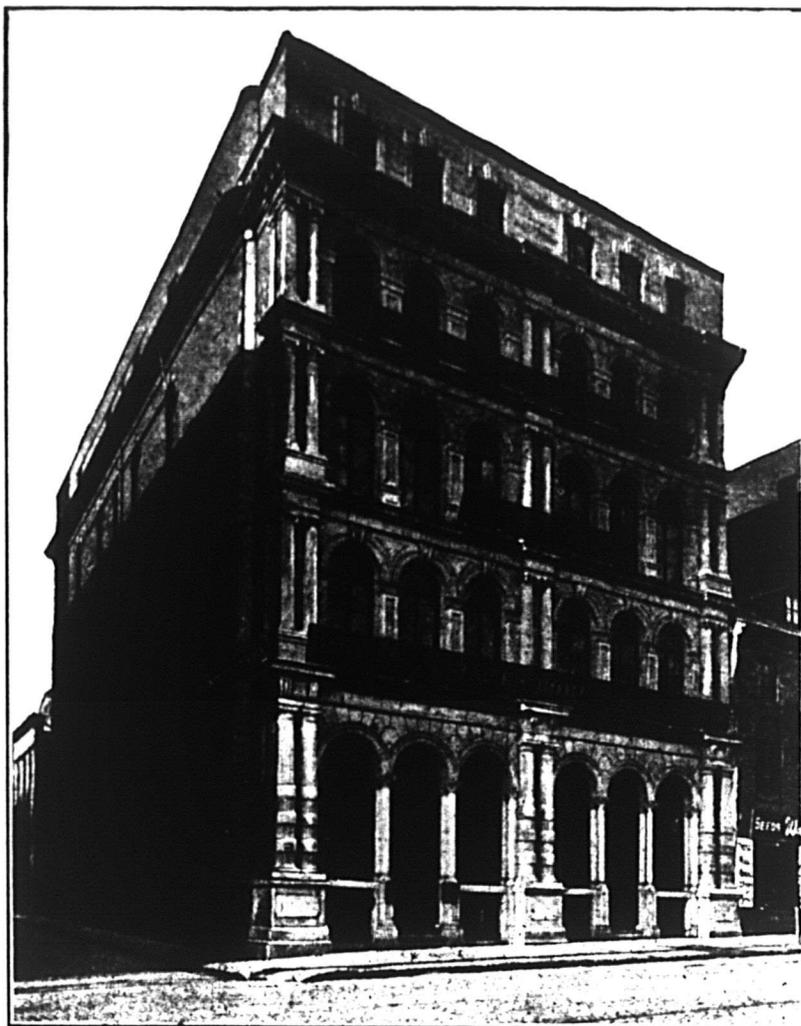
# La Clientèle

---



---





Le succès de James Robinson dans le domaine de la Chaussure ne tient pas seulement à la manutention et à la vente des chaussures; il y a plus.

La Ligne Bostonian est complète dans ses moindres détails. Elle représente la qualité suprême et nous a valu un large cercle d'amis et de clients satisfaits.

*Ecrivez-nous ou téléphonez pour  
dernières informations*

**JAMES ROBINSON**  
**MONTREAL**

**La Chaussure Bostonian, toujours en stock,  
à votre service**

muler devant vous des opinions ou émettre des idées.

Des idées jaillit la lumière, et de quelque côté qu'elles viennent, les idées ont toujours du bon en ce qu'elles en font surgir des meilleures.

Je vous félicite, messieurs, parce qu'en vous réunissant pour étudier et vous renseigner, vous donnez une nouvelle preuve que le commerce n'exclut pas l'étude.

Vous prouvez que vous avez foi dans votre valeur personnelle, dans l'avenir de votre race et vous n'avez pas tort, car "si la population française est encore la plus saine et peut-être la plus vigoureuse au point de vue physique, par l'intelligence, elle n'est certes pas inférieure à la population des autres pays non plus qu'aux autres races qui peuplent le Canada."

Et pour terminer par les paroles d'un de nos économistes canadiens-français, je dirai: "Nous, Canadiens-français n'accomplirons nos destinées qu'à la condition d'être de toutes manières, les plus forts de notre siècle. Nous n'arriverons jamais en nous plaçant à la remorque des autres peuples, mais par un effort qui nous placera à la tête du progrès du continent; par la résolution de mettre en honneur et en pratique parmi les nôtres que cette science qui constate et qui applique les lois générales déterminant l'activité et l'efficacité des efforts humains pour la production et la jouissance des différents biens que la nature n'accorde pas spontanément et gratuitement à l'homme. Faisons cela et le reste nous sera accordé par surcroît."

"L'effort ainsi compris nous donnera tout: la puissance économique d'abord, qui est la base nécessaire de toute oeuvre nationale et civilisatrice, puis, l'autorité et l'influence de toutes nos classes."

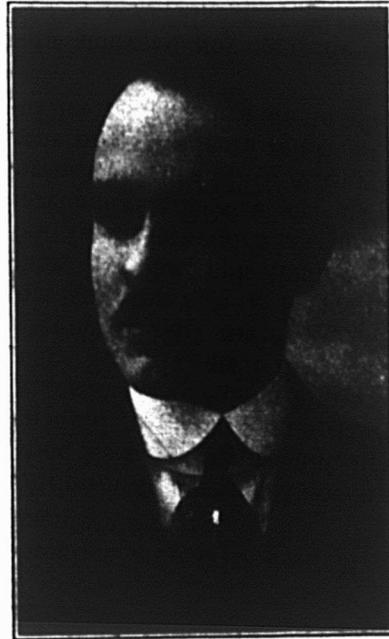
"Puis, à l'heure qui suivra notre victoire, en un de ces moments si rares où le peuple, sûr désormais de l'avenir, jouira en paix du présent, du sein de la floraison des lettres, des sciences et des arts, surgira l'historien attendu pour immortaliser cette nouvelle étape de notre vie nationale."

Le conférencier termina par quelques considérations sur la publicité qu'il faut donner aux réunions et à l'issue de cette causerie, l'assemblée lui vota à l'unanimité de chaleureuses félicitations.



**Un escarpin uni mais riche en cuir verni Opéra, empeigne longue, bouts étroits, semelle bord dépassant épaisse, talon Louis XV en bois, recouvert de cellulose avec plaque d'aluminium. . . . .**

## M. L. A. SURPRENANT, NOMME VOYAGEUR DE LA METROPOLITAN SHOE CO.



C'est avec plaisir que nous avons appris la nomination de M. L. A. Surprenant, de la Maison Daoust, Lalonde & Cie, comme voyageur de la Metropolitan Shoe Co., pour le district des Cantons de l'Est et de la Beauce. La Metropolitan Shoe Co. est une succursale de la Maison Daoust, Lalonde & Cie. Nous adressons toutes nos félicitations au nouveau titulaire de ce poste, c'est une

nomination au mérite dont M. L. A. Surprenant peut se montrer fier.

Si l'on jette un regard sur la carrière déjà bien remplie de M. L. A. Surprenant, nous voyons en effet que, bien qu'il ne soit âgé que de 24 ans, il a été pendant dix ans au service de la Maison Daoust, Lalonde & Cie, square Victoria, qu'il fit un apprentissage de 3 ans à la tannerie, 1704 rue d'Iberville, et qu'il fut pendant trois ans apprenti à la manufacture de chaussures, square Victoria, puis commis-vendeur. Voilà plus qu'il n'en faut pour faire un homme d'expérience, et les marchands de l'Est et de la Beauce qui auront à faire dorénavant avec M. L. A. Surprenant tireront certainement profit de leurs relations avec une personne pour qui la manufacture de la chaussure n'a point de secret.

Le nouveau voyageur de la Metropolitan Shoe Co. partira prochainement en tournée d'affaires avec un bel assortiment des meilleurs styles du printemps et il ne fait aucun doute qu'un bienveillant accueil l'attend partout.

## UN NOUVEAU PROCÉDE D'IMPERMEABILISATION DU CUIR

Le procédé de fabrication d'une solution permettant d'imperméabiliser le cuir, le papier, etc., nous est donné par notre confrère anglais "The Motor". Le produit en question est obtenu par le mélange de 100 parties d'huile de ricin avec 200 parties d'acétate d'amyl, que l'on agite ensuite dans 25 parties de chlorure de soufre. On obtient ainsi une espèce de gelée qui dégage des vapeurs d'acide chlorhydrique, mais si on le conserve pendant quelques jours en un vase clos, il se liquéfie. Si l'on neutralise l'acide avec du carbonate de barium et qu'on filtre, on obtient alors une solution incolore qui, mélangée à de la benzine ou à de l'alcool, dissoudra suffisamment la nitro-cellulose pour former un vernis pour cuir.

# DUNLOP

## "PEERLESS"

### RUBBER HEELS

PEERLESS

DUNLOP TIRE & RUBBER GOODS CO. LIMITED

### Le Véritable Talon en "Caoutchouc Vif"

**L**ES Talons "Peerless" de Dunlop sont partout connus. La cheville en tissu solide est placée exactement de manière à prévenir l'usure inégale. Le dessin spécial du talon assure contre le glissement. Le "Peerless" adhère au pavage d'une façon similaire au vacuum cleaner sur une vitrine. Il est fait en toutes grandeurs, et dans les couleurs suivantes: Noir, Blanc et Tan. Portez les demi-talons "Peerless" et les Semelles "Acme", ou les Talons entiers "Acme" et Semelles "Acme."

**Dunlop Tire & Rubber Goods Co., Limited**  
 291-3-5 rue Craig Ouest, MONTREAL

Succursales dans les principales villes.

## LA PEAU DE COULEUR

La fabrication de la petite peau restant seule dégagée de toute restriction, il était naturel que la fabrique de la chaussure et la cordonnerie aient recours à cette matière première pour la production d'une chaussure dont la vente reste également libre.

Elle se prête en outre à la création de modèles élégants et comme la mode, même dans les périodes les plus critiques, ne perd jamais ses droits, la clientèle féminine a fait un accueil d'autant meilleur à la chaussure de fantaisie que cette chaussure est la seule à l'heure actuelle qui puisse se prêter à des variations élégantes.

Grâce à la collaboration heureuse du fabricant mégissier et du chausseur, que celui-ci appartienne à la grande fabrique ou à la cordonnerie de luxe, de très élégants modèles sont maintenant offerts à la clientèle féminine.

Si le prix initial de la chaussure de couleur peut dans une certaine mesure dépasser celui de la bottine à tige de drap, la résistance, la durée d'usage et les facilités d'entretien compensent très largement la dépense de l'acheteur.

La femme élégante a donc malgré les difficultés si grandes de notre industrie un moyen de satisfaire ses besoins d'harmonie et de goût, d'autant plus qu'elle peut trouver, dans la gamme si heureuse des nuances obtenues par nos fabricants, tous les éléments d'une association discrète entre la tige de sa chaussure et l'ensemble de sa toilette.

A l'heure actuelle les couleurs offertes à la fabrique

de chaussure vont du champagne à l'acajou en passant par l'orange, l'ivoire, le bleu-marine, le havane, le tête de nègre, l'orange, le gris-argent, etc.

Il semble dès maintenant que ce soit particulièrement sur le havane l'orange, et l'acajou que se porte le choix de la confection, toutefois il importe de ne pas oublier qu'il est toujours loisible ainsi que nous le disons plus haut, d'assortir d'une façon aussi complète que possible la bottine à la robe.

On voit donc quel vaste champ reste malgré tout ouvert à la fantaisie pour l'industrie de la chaussure et combien est précieuse une collaboration avertie entre le producteur de la matière première et son employeur.

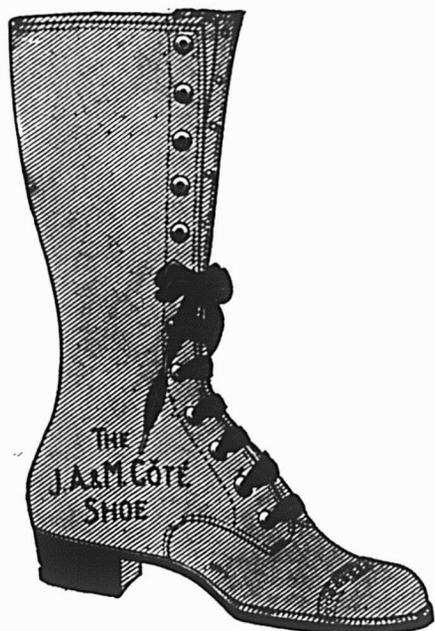
Des représentants de l'industrie canadienne des chaussures, réunis à Montréal, ont décidé de former un comité spécial pour conférer avec le gouvernement du Dominion sur toutes les matières relatives à l'industrie. Les délégués se montrent opposés à ce qu'un embargo soit placé sur les chaussures venant des États-Unis, à moins que la chose ne soit reconnue absolument nécessaire pour raisons de guerre. Pour que l'industrie de la chaussure puisse accorder un concours efficace aux nécessités de guerre, il fut décidé de créer un conseil des manufacturiers de chaussures.

La manufacture de chaussures de L. Beaubien, de Québec, a été détruite par le feu. Elle sera reconstruite bientôt.

Il est question que la Gutta Percha & Rubber, Limited, érige une nouvelle manufacture, rue O'Hara, à Toronto.

# Les Chaussures Marque YAMASKA

Représentent la qualité hors pair dans la  
Manufacture de la Chaussure courante.



Lorsque la qualité d'une ligne est tellement uniforme et si bien reconnue que les marchandises enregistrent un record tel que celui des Chaussures Côté, c'est qu'il y a certainement des possibilités de vente qui s'attachent à cette marque et qui ne peuvent être dépassées par d'autres valeurs connues.

Il y a assurance que ces chaussures se vendent rapidement parmi la majorité de vos clients — parmi ceux que dirige un jugement sûr dans la valeur et le bon goût du style.

Commandez-en à votre marchand en gros—Prenez en stock la ligne complète pour

Hommes, Femmes, Adultes, Garçons,  
Jeunes Filles et Enfants.

La Compagnie J. A. & M. Côté  
ST-HYACINTHE (Qué.)

### JUGEMENTS EN COUR SUPÉRIEURE

- St. Lawrence Brewery, Ltd., v. Geo. Brownrigg, Montréal, \$150.  
 Chas. Weedy v. Médard Boucher, Montréal, \$100.  
 Trefflé Bastien v. Marie Tremblay, Montréal, \$140.  
 Mme M. L. Bernard v. W. Miller, Montréal, \$210.  
 J. Chartrand v. J. R. Rocheleau, Montréal, \$160.  
 J. H. Wilson v. J. Adélaré Parent, Montréal, \$148.  
 Holden Co., Ltd. v. H. F. Hicks, et M. Hicks & Co., Montréal, \$750.  
 Pelletier, L. & B. v. Joseph Sauvé, Montréal, \$165.  
 Geo. R. Lighthall v. Jos. Coppold, Montréal, \$125.  
 V. E. Mitchell v. J. Cohen, Montréal, \$170.  
 J. Geo. Piché v. Albert Grignon, Montréal, \$260.  
 Yvonne Meunier v. Philorum Massie, Montréal, 1re classe.  
 J. A. Daoust v. Z. Leduc, Ile Perrot, \$227.

### JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

- Saurette & Fils v. E. Crevrier, \$23.  
 Corporation de la Ville Saint-Laurent v. W. J. Perks, \$19.  
 Corporation ville Saint-Laurent, v. J. S. Thorpe, \$26.  
 Com. Boarding & Supply Co. v. H. Parker, \$10.  
 L. C. Pelletier et al v. A. H. Paradis, \$92.  
 J. W. P. Mitchell v. J. P. Tanguay, \$25.  
 W. Pellerin v. Ludger Lebeau, \$75.  
 J. St-Amand v. W. Brodeur, \$31.  
 J. Peplin v. J. Desautels, \$35.  
 Geo. May & Sons v. Urgel Quesnel, \$48.  
 Jos. Strachan Ltd v. R. Sanders, \$11.  
 E. E. Wallace v. Amable Robert, \$13.  
 J. Fredman v. Peter Andriopoulo, \$43.  
 P. M. Beaudoin v. M. Roberge, \$27.  
 P. M. Beaudoin v. Jos. Prévost, \$35.  
 P. M. Beaudoin v. Nap. Gagice, \$31.  
 P. M. Beaudoin v. Jos. Therrien, \$12.  
 P. Charron v. Jos. St-Amour, \$27.  
 M. Laporte v. C. L. Alluisi, \$14.  
 J. G. Glannan v. L. Morris, \$63.  
 W. Laframboise v. J. Richer, \$89.  
 D. Blumer et al v. A. Charbonneau & Cie, \$43.  
 E. J. Leblanc v. L. J. Labrosse, \$67.  
 Duckett & Dufresne v. W. Caron, \$37.  
 Mme R. Meehan v. Mme J. Nex & vir, \$44.

### ABANDON JUDICIAIRE

- Par Samuel A. Levitt, John Isaac (People's Furnishing House, Montréal, S. B. Avner, gardien provisoire.  
 Par Hector Léonard, Montréal, Jos. Léonard, créancier.  
 Par F. X. Simard, de Saint-Damase, Thériault et Gagnon, Québec, gardiens provisoires.

### AVIS DE DIVIDENDE

- Par Mitchell Realty Co., Ltd., un premier et dernier dividende, payable le 5e jour d'août, par Gordon W. Scott, liquidateur.  
 Par Joséphine Leblanc Lamothe, Montréal, un premier et dernier dividende, payable le 3e jour d'août par Benoit de Grosbols, curateurs.

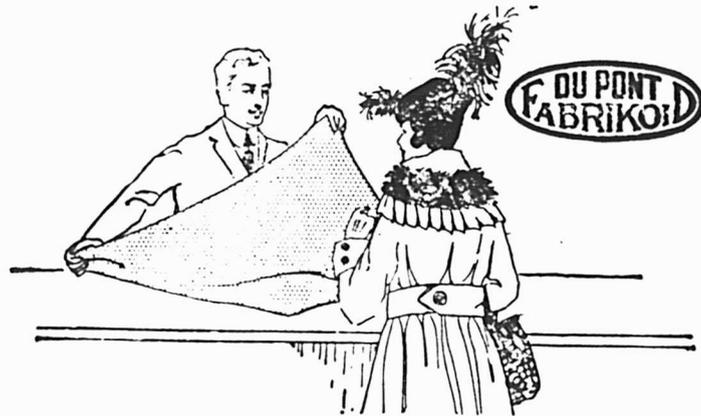
### VENTES PAR HUISSIER

- M. L. H. & Co., J. S. Bunner, 20 juillet 10 a.m., 5302 Saint-Antoine, Racine.  
 J. A. Budyk, W. Mintz, 27 juillet, 10 a.m., 785 Saint-Laurent, Desroches.  
 J. R. Larivière, J. D. Fournier, 30 juillet, 1 p.m., 1991 Saint-Laurent, Beauchamp.  
 F. A. Ward, E. Bouachard, 21 juillet, 11 a.m., 581 Cartier, Normandin.  
 A. Berger, Rod. Carbos alias Gallé, 29 juillet, 10 a.m., 227 Hôtel de Ville, Desroches.  
 A. Martin, J. A. Chagnon, 26 juillet, 10 a.m., 74c Champagneur, Desmarais.  
 Thomas Duggan, S. P. Howard, 29 juillet, bureau du shérif, Pauzé.  
 A. Rosenberg, J. Kearns, 30 juillet, 10 a.m., 1463 Cadieux, Dionne.  
 S. Holler, Mme F. R. Loiseau, 3 août, 10 a.m., 5148 Notre-Dame Ouest, Dionne.

N. Goldman, J. E. Chanon, 6 août, 10 a.m., 882 Craig Est, Dionne.

### COMPAGNIES PROVINCIALES

- Quebec Drugs and Chemical Co., Ltd., Montréal, \$10,000.  
 Polish Cooperative Co., Ltd., Montréal, \$20,000.  
 John Stetson, Ltd., Montréal, \$20,000.  
 Compagnie d'Ouvrages Artistiques en Cuivre, Ltée, Montréal, \$49,000.  
 Rosemount Wood & Coal Ltd., Montréal, \$20,000.  
 Can. Amusements Co., Montréal, \$500,000.  
 Bourbeau Baril Lumber Corporation, à Makamik, \$20,000.  
 L'Association des Chevaliers de Hull, à Hull, \$20,000.  
 Children's Footwear Ltd., Montréal, \$35,000.



## Parlez à vos clients de la qualité Craftsman



Fabrikoid est le matériel idéal pour l'ameublement. Il est tout d'abord d'apparence magnifique — imitant l'effet du cuir de la meilleure qualité et le plus coûteux. A l'encontre des "retailles de cuir" il ne se fendille ni ne s'effiloche, ni ne se déchire — bien au contraire, il est solide et résiste à l'usage le plus dur. Il est aussi intachable et sanitaire.

Ainsi donc spécifiez que l'ameublement que vous commandez soit recouvert de Fabrikoid et vous pourrez de la sorte assurer à vos clients qu'il vous donnera un service durable magnifique et une entière satisfaction.

C'est avec le plus grand plaisir que nous vous adresserons des échantillons de Fabrikoid, qualité Craftsman, vous montrant une vaste série de finis et de nuances.

**ECRIEZ-NOUS AUJORD'HUI**

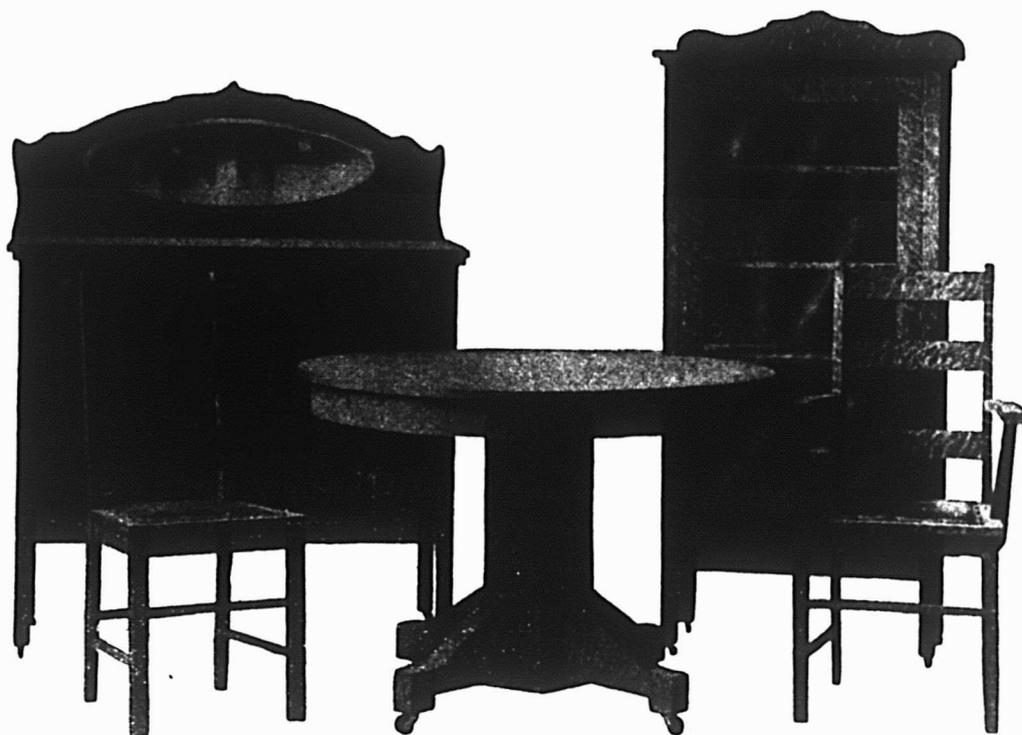
## DUPONT FABRIKOID COMPANY

Manufacture et Salles de Vente: NEW TORONTO (Ont.)

# Meubles Victoriaville

Le meuble de qualité n'est pas nécessairement un meuble d'un prix élevé, encore qu'il en donne l'impression générale.

Nous ne manufacturons pas spécialement des meubles d'un prix élevé, mais nous plaçons de la qualité dans chaque meuble que nous fabriquons.



Ci-dessus notre nouvel Ameublement de salle à Manger No. 60 $\frac{3}{4}$ . Le dessin en est très attrayant et attire l'attention. Cet ameublement est manufacturé en surface chêne fumé, ainsi qu'en fini surface chêne régulier. Le prix en est très bon marché pour son mérite et nous nous ferons un plaisir de vous le donner sur demande.

---

ECRIVEZ-NOUS POUR RECEVOIR NOTRE NOU-  
VEAU CATALOGUE QUI VIENT D'ETRE ACHEVE

**THE VICTORIAVILLE FURNITURE COMPANY**

VICTORIAVILLE (QUEBEC)



Nous tenons le stock le plus important et le mieux assorti du Canada en fait de Nouveautés, et comprenant Lainages, Etoffes, pour vêtements, Serges, Sealettes, etc.

Nos amis savent combien cela leur a été avantageux dans le passé.

A ces amis, et à ceux auxquels nous n'avons pas encore eu le plaisir de vendre, *nous disons*:—Les prix sont encore en hausse et il en sera ainsi pendant une période illimitée. Le plus sérieux facteur est la grande rareté. Nous vous invitons en conséquence, à visiter nos magasins et à faire votre choix d'automne, parmi le stock le plus considérable et le plus varié qu'il y ait sous le Drapeau Britannique—et marqué à des prix qui même il y a un an eussent été considérés comme attrayants.

Voyez notre dernier *Tissu pour Vêtements*—*“Velour Pile”*—dans toutes les nuances à la mode.

## Greenshields Limited

17 Square Victoria - - - Montréal

*“TOUT CE QUI SE FAIT EN NOUVEAUTÉS”*

# Tissus <sup>ET</sup> Nouveautés

Section du "Prix Courant"

VOL. XIX.

MONTREAL, JUILLET 1918.

No. 7

## LES DONNEES DE LA MODE

**Le bon et le mauvais goût. — L'abus des tissus à carreaux. — Le jersey de teintes vives. — Les fantaisies du sweater. — Le tussor et la toile d'avion. — La grande vogue du voile de coton. — Les galons tricotés brodés et piqués. — Les broderies de plume et les broderies de jais. — Le chapeau souple et le ruban.**

Le goût n'est certes pas ce qui manque à nos couturiers et nos modistes; l'esprit et le sens de l'actualité non plus, et cette saison où la vie était plus difficile, ils nous ont créé une mode simple bien adaptée aux circonstances et reflétant l'état d'esprit actuel. Pourtant, dans la rue, l'on est souvent désagréablement choqué par de fâcheuses interprétations de la mode. Certes, il y a des femmes qui s'habillent d'une façon exquise et chez lesquelles, sous un aspect d'une extrême simplicité, pas un détail n'est négligé; mais ces femmes-là, on ne les voit guère dans la foule, même bien des gens les croisent sans les remarquer tant leur élégance est discrète. Hélas! pour une femme chic, on en voit dix chez lesquelles la toilette est un chef-d'oeuvre de mauvais goût. Les chaussures sont laides, à talons trop hauts, à bouts trop courts, avec une bouffette de ruban ou une boucle trop volumineuse pour accompagner une toilette de rue. La taille est trop haute et souligne maladroitement la poitrine. Les jupes sont trop courtes si la femme n'a plus vingt ans, si elle a les jambes courtes, ce qui est la généralité et si elle a un soupçon de hanches. La coiffure avec des touffes de cheveux sur les joues ne continuant pas le moins du monde les bandeaux, manque de distinction. Le fard n'est plus une légère retouche à la nature, mais un véritable camouflage et ne semble pas destiné à la ville mais à la scène. Vrais moutons de Panurge, quantité de femmes se coiffent avec le même chapeau, s'habillent avec le même tissu et choisissent la même forme quel que soit leur âge et leur type parce que... c'est la mode. En a-t-on vu de ces grands damiers employés en garniture! Les premiers vêtements de ce genre que nous avons signalé l'année dernière séduisaient par leur originalité nouvelle; pour le sport ou la promenade matinale ils avaient un chic parfait. Le jour où des centaines de femmes ont arboré les cols à carreaux de toute grandeur, ce fut affreux et à dégoûter de ce tissu pour le restant de la vie toutes celles qui sont un peu raffiniées.

Jamais on ne criera trop halte-là! à celles qui dans la mode prennent ce qu'il ne faut pas et choisissent le détail qui suffit à rendre commune n'importe quelle toilette.

Pour les jours de pluie on continue à porter des tailleurs sombres noir rayé blanc ou marine, mais quand le soleil rit, la petite robe triomphe. On voit beaucoup moins de jersey sauf pour la mer et la campagne, alors on choisit volontiers les tons chauds, le jaune canari, le bleu vierge, le vert acide et le rouge incendie. On fait avec ce jersey de jolies robes sans autre garniture que de grosses ganses et surtout on fait des vestes de toutes les formes destinées à remplacer le sweater, soit qu'on les porte avec une robe assortie, soit qu'on les porte avec une jupe blanche.

Ces vestes sont en tricot, en duvetine, en djersador ou en djersella, et même en peau de daim. Certains modèles en daim, teinte suède imprimé et doublé d'un tussor d'un joli ton fraise est très chic sur une jupe de dialga blanc craie. Le tussor est fort employé cette saison, on en aime l'aspect un peu rustique. La toile d'avion fait d'agréables robes estivales, ce sont paraît-il, les pièces dont le tissage a quelques défauts et qu'on ne peut employer pour nos avions qui sont utilisés par la couture. L'irrégularité du tissu contribue au chic de ces robes... très guerre. Le foulard, le crêpe Georgette, les voiles de soie ou de laine font aussi de charmantes robes légères, mais tout le succès va rester cette saison au voile de coton dont vraiment les fabricants ont fait des variétés imprévues. Les grands carreaux du voile madras et les énormes pois du voile soleil sont vraiment les dessins les plus nouveaux et les plus recherchés; sur un fond un peu vif, bleu glacé de blanc par une disposition du tissage, et sur fond d'un joli jaune ambré, l'effet est particulièrement heureux. Sur les voiles unis les grosses piquures dessinent des rayures, des quadrillages et forment des galons qui soulignent l'encolure, l'ouverture du corsage et le bas des manches. Celles-ci sont d'une fantaisie de forme amusante; les épaules restent tombantes, mais elles ont certaine tendance à s'élargir du bas, surtout dans les étoffes souples elles sont vagues ou retenues par un poignet ou un bracelet du même tissu. Quelques robes ont des cols montants, mais il y en a beaucoup plus encore et fort heureusement en cette saison chaude dont l'encolure est dégagée. Parfois, un large galon tricoté, un ruban ou une courte écharpe en même tissu que la robe per-

mettent de rendre cette robe à volonté montante ou décollée.

La robe drapée n'a rencontré qu'un enthousiasme modéré; on reste fidèle à la ligne droite. Sur les jupes, assez étroites dans certaines maisons, moins rétrécies dans d'autres, les tuniques continuent à mettre un agréable flottement. Alors que jusqu'à présent ces auniqnes s'ouvraient devant sur un tablier, cette saison elles s'arrêtent volontiers de chaque côté du dos et le découvrent complètement. La broderie vient donner du poids aux tissus souples et accentue la ligne plombante des robes; sur les étoffes de couleur les petites plumes brillantes se mélangent à la soie, sur le noir ou le blanc les fines perles de jais courent en arabesques légères.

A la campagne, les robes blanches sont fort nombreuses. On en voit beaucoup, non pas en jersey fin, mais en gros tricot à la main ou en bleu en djersella, ce gros tricot au métier qui ressemble au tricot aux aiguilles. Le même jersey est quelquefois employé comme garniture sur les robes blanches, et une écharpe faisant à la fois col et ceinture, si on la choisit d'une teinte vive, relève d'une note vibrante une robe blanche en tussor ou en l'un de ces tissus mohairs souples genre alpaga.

On nous avait dit au commencement de la saison que la vogue de la robe-chemise était terminée et pourtant c'est encore ce que l'on voit le plus; la ceinture en varie beaucoup l'aspect sans en changer notablement la coupe. Rarement une mode a pu s'adapter aussi bien que la robe-chemise à tous les genres de robe: robe de tricot rayé pour le matin, robe de pongée pour l'après-midi, robe de satin souple pour le dîner ou bien robe de crêpe brodé et de soie peinte pour l'intérieur, toutes l'inspirent de la même forme et laissent à la taille la même souplesse et la même imprécision.

Sous ces robes, la combinaison de tulle, de crêpe de Chine, de voile, de satin ou de linon remplace tous les dessous compliqués. Le corset est de plus en plus dégagé, la chemise de plus en plus courte et le tout de moins en moins "lingerie" au sens où l'entendaient nos mères. Non pas que nous ne restions fidèles au goût du beau linge, des belles batistes voilées et travaillées, des linons frais et légers, mais les tissus de fil sont introuvables, les repassages longs et compliqués usent trop de charbon et c'est ce qui explique la vogue de la "lingerie" de soie qu'un coup de fer hâtif remet en état.

La mode est capricieuse et ne répond pas toujours aux désirs de ceux qui la créent; c'est ainsi que les modistes qui avaient décidé que l'on garnirait les chapeaux de roses et d'oeillets avaient compté sans le goût de leurs clientes, lesquelles préfèrent aux capelines fleuries le petit chapeau de paille angora, de soie piqué ou de ruban sans garniture.

Dès le mois de mai on a commencé à avoir des chapeaux de feutre blanc. Le blanc est du reste très en faveur, on le retrouve en passepoils sur de nombreuses robes et même il s'aperçoit en liserés et en transparents aux souliers; ceci est une fantaisie nouvelle qu'il faudra n'adopter qu'avec discrétion.

Avec le tailleur de voyage ou la tenue de sport ou de campagne le petit chapeau triomphe. Les bagages forcément réduits ont consacré la vogue du chapeau souple qui se case facilement dans une malle. Le ruban est à peu près la seule garniture employée et il l'est de telle façon que souvent il n'est plus une garniture, mais fait tout le chapeau. La matière, dans un chapeau simple comme ils le sont, a besoin, pour n'être point banale, d'être travaillée et le ruban se prête à mille fantaisies. Large ou étroit il se tresse, se coulisse, se brode et change d'aspect suivant l'emploi qu'on en fait. De paille il n'en est plus question, on utilise tous les matériaux, sauf l'habituelle paille anglaise ou le picot d'Italie: la soie et l'organdi pour les capelines habillées; le tricot, la toile cirée, la laine, la peau, pour les chapeaux d'usage courant et le ruban pour les uns et les autres. Les voiles sont une des nouveautés de la saison, non pas qu'ils puissent être d'un usage très général, certaines modes sont faites pour être vues dans certains cadres. Quand on ne peut pas réaliser un ensemble impeccable dans le genre très élégant, il est des fantaisies qu'il ne faut pas risquer, parce que d'abord souvent elles déséquilibrent vite un budget de toilette modeste, et qu'aussi l'élégance vraie est faite d'une harmonie où rien ne se choque. Dans le genre simple dont la guerre nous a fait sentir tout le charme, il y a des femmes parfaitement habillées: c'est sur celles-là qu'il faut prendre modèle.

Les conditions du commerce sont très difficiles aujourd'hui, car chacun dépend de la main-d'oeuvre, et il semble qu'il soit difficile d'obtenir ce vous voulez et quand vous le voulez; aussi il ne faut pas critiquer trop sévèrement peut-être.

St. George



UNSHRINKABLE  
UNDERWEAR FOR MEN

St. George "Woolnap"

Le Sous-Vêtement qui répond à toutes les exigences du client le plus difficile. La surface intérieure du tissu est "duvetée" par notre procédé spécial, de sorte que chaque vêtement a la douceur de la soie — et la chaleur et la durée de la laine pure. L'étiquette "St-George" est recherchée par les hommes qui désirent un sous-vêtement d'un confort suprême.

The SCHOFIELD WOOLEN COMPANY, Limited  
OSHAWA (ONTARIO)

# Notre Stock de Marchandises Sèches pour l'Automne est Maintenant dans sa meil- leure condition.

L'homme prévoyant n'hésitera pas plus long-temps à effectuer ses achats pour l'automne dans leurs moindres détails.

Venez nous voir pendant la saison de calme, vous vous mettrez ainsi au courant des dernières nouveautés du commerce de marchandises sèches, et saisissez l'opportunité de vous approvisionner dans toutes les lignes pour votre commerce d'automne.

Nous nous faisons un point d'honneur de tenir notre stock un des mieux assortis du Canada.



---

**John M. Garland, Son  
& Co., Limited**

**Ottawa - Canada**

*Marchandises Sèches,  
en Gros.*

## RAPPORTS DU MARCHÉ DES NOUVEAUTÉS

### Les prix de la toile ne sont pas cotés

Les stocks en mains pour livraison immédiate, en fait de toile, ne sont pas bien importants et les assortiments sont généralement dégarnis. Telles sont les conditions qui existent aujourd'hui, parmi la plupart des jobbers.

Dans certains cas, les lignes ont été discontinuées du fait de l'incertitude de l'approvisionnement. Les prix ne sont pas cotés et les commandes remises aux usines sont sujettes à de nouvelles cotations. Le lin ainsi que les métiers à tisser sont sous le contrôle du gouvernement et il n'est octroyé que des quantités limitées. Les prix récents ont été fermes et la possibilité d'une baisse n'est pas probable puisque les prévisions de la récolte de coton ne laissent pas entrevoir une surproduction suffisante pour affecter les marchés.

### La soie en hausse

Les jobbers de soie manufacturée peuvent placer leurs commandes aux prix courants du marché pour livraisons aux mois d'octobre, de novembre et de décembre seulement. Après ce temps, commençant au 1er janvier 1919, le prix courant de la production déterminera les prix et les marchandises seront facturées en conséquence, à la date de l'envoi.

On estime que cela provoquera une augmentation de 25 à 30 pour 100 sur les prix actuels.

En France, les manufacturiers de crêpe de Chine et crêpe Georgette sont placés sous les restrictions du

gouvernement, en ce sens qu'il leur est défendu d'employer aucune substance métallique, comme la chose était courante, dans le fini de ces produits.

On s'attend à ce que le gouvernement des Etats-Unis mette en vigueur éventuellement des restrictions similaires en vue de conserver le métal. Il a déjà été demandé aux manufacturiers de réduire les proportions employées. Les soies rayées forment le fond de la demande de la saison et les jobbers commencent à entrer leurs commandes d'automne.

Les soies un-ton et les rayures de même toile promettent de bien se vendre. Les nuances foncées sont préférées.

Une baisse des prix de la soie, due au fléchissement du marché de la soie brute, n'est guère probable. Toute baisse de la matière première serait sans aucun doute, absorbée par les rapides augmentations des salaires et des coûts de production.

### Les boutons

Les rapports de New York indiquent une rareté de boutons. Le chef d'une grosse compagnie de boutons disait récemment que l'importation de 12.000 tonnes d'ivoire végétal de l'Amérique du Sud n'améliorerait guère la situation présente, car 10.000 tonnes seront consacrées aux besoins de l'armée, et on n'attend pas de gros envois additionnels avant longtemps. Une autre maison de New York a avisé ses clients que les prix sur les boutons en perle noire avaient haussé de 30 pour 100, du fait de l'augmentation de 50 à 80 pour 100 dans le coût des écailles. Le bouton d'étoffe est largement



# OFFICE SPECIALTY

## FILING SYSTEMS

LES SYSTEMES DE CLASSEMENT

### Gardiens des Archives de la Ville

Le fait que l'Equipement de classeurs en acier de "l'Office Specialty" a été choisi pour équiper le Département des Archives du "Bureau" d'Enregistrement de Toronto, dont ci-dessous une vue, est un tribut significatif de la confiance placée dans son habileté à protéger les milliers de documents importants qui constituent les archives municipales de la ville de Toronto.

La même qualité de produit—l'esprit de service identique qui ont caractérisé l'équipement de cette institution, vous sont offerts, que vos besoins consistent en un simple Classeur de Cartes ou en un équipement complet de Bureau. Nous nous ferons un plaisir d'envoyer aux

commerçants et hommes d'affaires notre Catalogue d'Equipement de Classeurs en Bois ou, en Acier. Ecrivez-nous aujourd'hui à ce sujet.

**THE OFFICE SPECIALTY MFG. CO., LIMITED**  
Bureau:—81 rue St.-Pierre, Montréal



AU COMMERCEJUILLET 1918

**AVIS**  
à  
**NOS CLIENTS**  
en  
**Marchandises Sèches Générales**  
**Fournitures pour Hommes**  
et  
**Fournitures de Maison**

Les envois d'automne arrivent à présent journellement.

Les commandes qui nous ont déjà été remises seront exécutées au fur et à mesure de l'arrivage des marchandises, et le restant des marchandises s'il y en a, sera vendu sans essayer de faire de sur-profit.

Certaines sont déjà introuvables sur le marché, d'autres suivront, et celles qu'on pourra obtenir le seront à une augmentation considérable de prix. Nous suggérons donc à ceux qui ne nous ont pas encore donné leurs **COMMANDES D'AUTOMNE** de le faire de suite soit en **VISITANT** nos magasins, soit en **ORDONNANT PAR LETTRE**.

La plupart de nos voyageurs sont à présent en vacances d'été, et avant qu'ils aient l'avantage de vous voir, notre stock, selon toute probabilité, se trouvera grandement réduit et les prix des manufacturiers pour renouvellement de commande seront sans aucun doute augmentés.

*“Commander en temps c'est économiser de l'argent”*

**John Macdonald & Company, Limited**  
**TORONTO**

# *Nous sommes prêts pour l'Automne avec un Assorti- ment des Lignes demandées dans le Commerce des Nouveautés*

---

---

Nous sommes prêts à répondre ample-  
ment à tous les besoins d'Automne et  
d'Hiver en fait de styles et tissus de-  
mandés.

Nos voyageurs parcourent votre territoire entiè-  
rement et systématiquement, et il sera porté une  
attention immédiate au moindre désir manifesté  
de votre part d'entrer en rapport avec le SERVICE  
RACINE.

Ecrivez, télégraphiez, téléphonez ou venez pour  
voir les échantillons de notre ligne d'automne qui  
ne peut manquer de vous plaire de toutes maniè-  
res.

TOUT CE QUI SE FAIT EN NOUVEAUTES  
SPECIALITES EN FOURNITURES POUR HOMMES

ALPHONSE RACINE, LIMITEE

60-80 RUE SAINT-PAUL OUEST, MONTREAL

employé du fait des prix élevés de l'ivoire, de l'os et de la perle.

### Augmentation de la tonte canadienne

La tonte canadienne arrive de tous les points, avec première option de quinze jours, qui sera étendue aux acheteurs, pour consommation domestique. Les prix seront déterminés par ceux prévalant sur le marché de Boston. A l'expiration des quinze jours, toute balance laissée non consommée sera vendue pour l'exportation à des prix probablement plus élevés, puisque les marchands ont alors le privilège de demander le prix qu'ils considèrent justifiable.

Les marchands à commission sont tentés de croire que la plus grande proportion de la tonte sera retenue pour les métiers à tisser canadiens.

Trente millions de livres approximativement représentent la tonte ordinaire. Du fait des prix actuels du marché, les producteurs de laine ont augmenté leur production, qui montrera vraisemblablement un surplus d'un million de livres sur l'an dernier.

Il a été de coutume, ces années passées, d'exporter environ les deux-tiers de la production totale, soit 20.000.000 de livres, mais dans les conditions présentes, les possibilités pour les fournitures australiennes ne sont pas si promettantes et les consommateurs feront bien de s'approvisionner tandis qu'ils en ont l'opportunité.

Un récent achat de 5.000 balles de laine de la Nouvelle-Zélande est déjà arrivé et on attend 11.000 balles pour le milieu d'août.

### Le coton

Le mois de juin fut incertain pour le coton, du fait de l'action préliminaire des Etats-Unis, pour stabiliser les prix. L'opinion générale exprimée dans les cercles manufacturiers est qu'il serait véritablement illégitime pour le gouvernement de fixer les prix des marchandises et de ne pas toucher à la matière première. Mais même sur cette base, on ne s'entend guère sur ce qui serait un prix légitime à fixer sur les middlings upland cotton. Les opinions varient de 20e à 30e la livre. On s'attend à ce que les cotons aussi tombent en ligne avec les autres produits à présent sous le contrôle du gouvernement. On estime qu'à présent, la moitié des métiers à tisser américains sont engagés pour les travaux du gouvernement, dont un ordre seul, comprend 84.000.000 de verges de coton denim khaki.

Les capelines de tissu et de tricot ont remplacé les canotiers de paille. La plupart des chapeaux restent souples et gardent un aspect sportif.

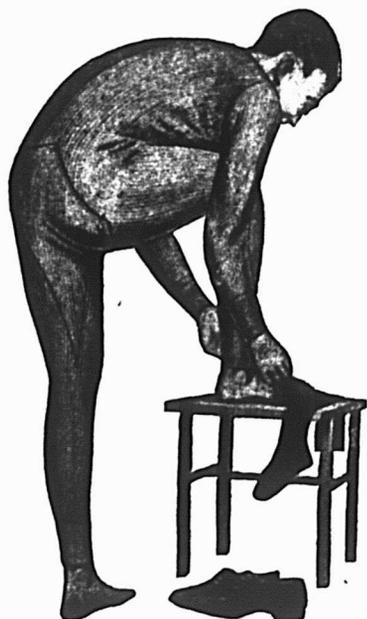
Les pailles angora, les tresses de laine fourrure et les feutres clairs sont remplacés pour de nombreux chapeaux de sport ou de campagne. Rien n'est plus agréable qu'un chapeau léger et plus seyant qu'un chapeau transparent quand brille un beau soleil. Pour accompagner une robe claire, le bérêt dont le dessus est en toile cirée noire et le dessous fait d'un large ruban de faille rose bégonia noué en arrière, est une coiffure nouvelle et seyante.

• • •

Pour accompagner les robes de lingerie, le sac de perles est fort élégant.



## LA MANUFACTURE DU SOUS-VETEMENT IMPERIAL



Fondée en 1880

Le Sous-Vêtement qui rallie toutes les opinions et qui s'attire toutes les approbations, est le Sous-Vêtement **IMPERIAL**. Il plaît à tous, même aux plus difficiles. Et les raisons de cette popularité peuvent se résumer dans les cinq caractéristiques suivantes:

**Bonnes  
Ventes**

En combinaisons ou  
en deux morceaux

1. Les épaules à couture rabattue.
2. La collerette confortable s'ajustant étroitement.
3. Le pont ajusté.
4. La fourche ajustée.
5. Les manchettes et chevilles améliorées, en tricot.

**Bons  
Profits**

Prenez en Stock dès maintenant le  
sous-vêtement "**IMPERIAL**"

**KINGSTON HOSIERY CO.,**

**Kingston (Ontario)**

Nous offrons pour livraison immédiate de très belles qualités de bas coton noir unis à des prix très avantageux. Les prix pour le printemps prochain seront beaucoup plus élevés.

Nous avons encore, en mains, un joli assortiment de costumes de bain pour dames.

## SPECIAL

*Une Chaussette en Soie à . . . \$ 7.50*

*Une Chemise de Duck Khaki,  
yoke double, 2 poches pour \$19.00*

### ***P. P. MARTIN & CIE (limitée)***

*Fabricants et Marchands de Nouveautés*

MAISON FONDÉE EN 1845

50 Rue Saint-Paul Ouest, - - - - MONTREAL

Télép. Main 6730

Salles d'échantillons:

QUEBEC, 7 Rue Charest  
SHERBROOKE, Hôtel Grand Central

OTTAWA, 166 RUE Sparke  
TROIS-RIVIERES, 82 Rue Royale  
TORONTO, 52 rue Bay.

## A TRAVERS LA MODE

## Notes et observations

Quelques femmes n'aiment pas la manche très ample qui dégage beaucoup le bras. Le grand parement en tissu uni terminant une manche mi-longue fait une jolie manche souple.

La manche courte est certes très jolie, mais lorsqu'on veut éviter la dépense du gant long, la manche vague coupée droit dans le bas et retenue par un poignet fait à même est pratique et nouvelle.

Les guimpes mobiles et en linon sont d'un entretien facile et peuvent être changées chaque jour. Le petit volant tuyauté vieillot est très apprécié.

Les cols anciens en fine broderie à la main sont faciles à utiliser sur les robes d'été. Ils permettent de varier l'encolure des blouses et des robes légères.

Les effets de fichus prêtent à mille fantaisies charmantes en tulle plissé mélangé à d'étroits rubans, ils conviennent à tous les âges et rehaussent sans grande difficulté les robes de foulard ou de coton.

Tantôt c'est une double collerette pierrot qui souligne l'arrondi du décolleté, ou tantôt c'est une mousse de petits volants qui remonte et estompe le bas du visage.

Léger et transparent le tulle qui s'enroulait cet hiver seulement sur les chapeaux à gagné cette saison les

robes et les blouses. En couleurs ou en mélange à du tussor, à du taffetas et même à de la serge et le voisinage d'un tissu épais et d'un tulle impondérable n'étonne pas trop. La cravate ou le demi-voile couvrant le bas du visage avec un énorme noeud flottant papillon semblent remplacer le plus souvent l'écharpe à pois.

Le costume de satin a l'élégance d'une robe simple. Le blanc, le noir, le marine et le rouge sont toujours préférés aux autres teintes à cause de la résistance de leur couleur.

Les nageuses préfèrent au costume de bain élégant le maillot de laine décollété et sans manches.

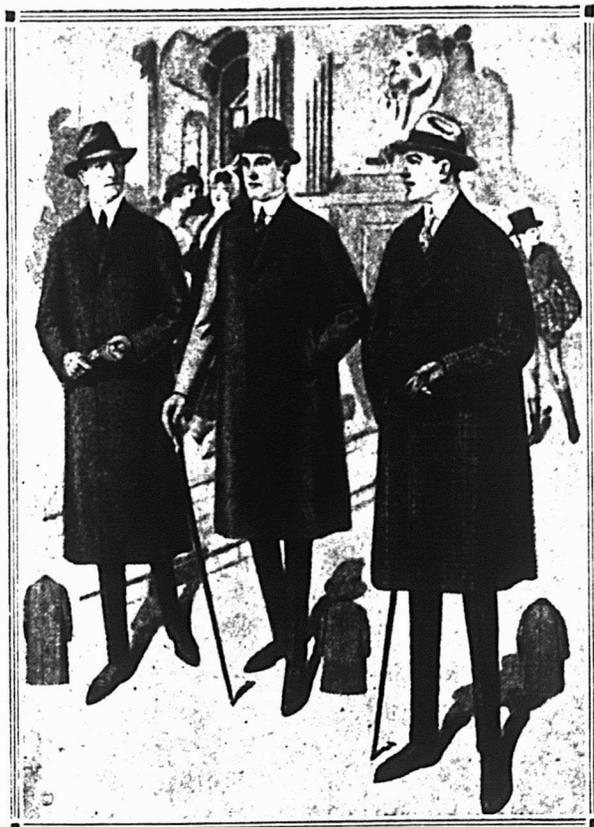
Les robes de coton sont en grande faveur cette saison. On remplace le lainage par les voiles clairs et les mousselines blanches.

Parmi les nombreux modèles, on remarque une robe de mousseline de communiant, la guimpe paysanne et les longues manches à l'enfant serrées par un étroit ruban noir. La tunique est bordée de perles de porcelaine blanche mélangée de points de soie noire et frangée de perles.

Un autre est de voile blanc brodé de petites perles noires formant de gros plis. La longue tunique est serrée à la taille par une ceinture à double enroulement en rubans de taffetas noir. La robe du dessous s'apercevant aux manches, et au bas de la jupe est en Valenciennes vieillie.

Une troisième en voile de coton ambre jaune brodé de motifs blancs. La tunique flottante laisse apercevoir une jupe en tissu pareil ourlée d'une haute bande en voile blanc. Le corsage est découpé sur une guimpe de voile blanc; la ceinture est nouée de côté.

## LA MODE MASCULINE



À gauche à droite: Manteau pour la pluie ou Paletot long flottant. Paletot revers simples à trois boutons avec poches verticales. Raglan à trois boutons, revers simples avec poches rapportées.

## La plupart des Hommes s'habillent de vêtements "tout faits"

Obtenez-vous votre part de ce commerce profitable ?

Si, dans votre localité, vous n'obtenez pas la clientèle des nombreuses personnes qui achètent des vêtements tout faits, c'est que vous n'avez pas en magasin la coupe qui plait au goût canadien.

Nos styles de vêtements plaisent à tout le monde

parce qu'ils sont établis aussi bien suivant les données de la mode, qu'en tenant compte des goûts de notre population; ils sont en outre d'une qualité supérieure.

ECRIEZ-NOUS CE DONT VOUS AVEZ BESOIN POUR SOUMETTRONS ECHANTILLONS OU NOTRE VOYAGEUR PASSERA VOUS VOIR.

## La Manufacture de Hardes de Victoriaville

VICTORIAVILLE (P.Q.)



## Leur Mérite les Recommande

Quand une marque de bas surpasse en vente tout autre style de bas au Canada, cela indique clairement qu'elle a le mérite qui la recommande au commerce au même titre qu'aux acheteurs.

C'est là l'heureuse position qu'occupe le "Three Eighties", le leader parmi les bas de femmes. Mais "Three Eighties" n'est qu'une des bonnes lignes de la marque "Sunshine." Dans son champ spécial, il y a d'autres marques "Sunshine" tout aussi populaires; — nous citerons par exemple: — "Buster Brown" ou "Hercules" pour garçons, "Little Darling" et "Little Daisy" pour jeunes filles.

Il y a dans ces faits, l'évidence indiscutable que la ligne "Sunshine" dans son ensemble offre des bas de qualité reconnue, de bonne valeur, et d'un mérite de vente réel.

Prévoyant est donc le marchand qui concentre son attention sur la ligne "Sunshine" pour son département de bas. Les ventes sont plus faciles. Il n'y a pas le problème de faire comprendre la qualité des marchandises. La confiance règne dans son magasin. Chaque vente

rehausse la réputation de son magasin. Les bas payent—et payent bien.

Faites que votre magasin soit connu comme celui qui vend les bas "Sunshine". Nous conseillons les lignes suivantes, pour leur mérite; pour leur nom facile à retenir et qui renouvelle les ventes; pour le fait que votre marchand de gros peut toujours les avoir en stock:—

Pour Dames—Three Eighties.

Pour Garçons—Buster Brown, Rock Rib, Hercules.

Pour Jeunes Filles—Little Darling, Little Daisy.

Pour Hommes—Marathon, Pedestrian.

*Seuls Agents de Vente*

**E. H. Walsh & Co. Limited**

Toronto      Montréal      Winnipeg

**The Chipman-Holton Knitting Company, Limited**

Hamilton—Manufacture aussi à Welland

*Les plus importants manufacturiers de bas du Canada.*

# Sunshine Hosiery

REGISTERED

### LE TRICOTAGE A LA MAIN

Un correspondant de l'Agence Economique et Financière lui signale l'importance que présentait naguère en Ecosse l'industrie du tricotage à la main.

Il y a un siècle, les trioteuses des îles Shetland envoyaient à Edinburg, Leith, Glasgow et autres grands centres en Ecosse des bas et des gants pour une valeur de £16,000 à £18,000 par an. La valeur d'articles tricotés à la main produits dans le Aberdeenshire s'élevait à environ £120,000 par an. L'introduction des machines à tricoter porta un coup sensible aux ouvrières à tricoter à la main.

Dans l'Aberdeenshire dans le Harwich et dans les districts de la frontière d'Ecosse, la fabrication des bas et d'articles de laine fut transférée des "cottages" à l'usine et une nouvelle et plus importante industrie fut fondée en Ecosse.

Cependant, dans le Shetland et dans les Hautes Terres d'Ecosse, le tricotage à la main continua, quoique sur une échelle moindre. L'introduction des chales du Shetland date de 1830. La laine à tricoter provient des moutons d'Ecosse.

La guerre a redonné un nouvel élan au tricotage à la main. Les grandes usines travaillent pour les besoins de l'armée et de la marine, de sorte qu'il s'est créé une demande importante d'articles tricotés à la main à l'usage de la population.

Ci-contre: — Nympe des Bois. — Modèle No 1447.

Une tapisserie champêtre qui est montrée dans une grande variété de délicieux coloris.

De la nouvelle ligne de Papiers à Tapisser, manufacturés par:

**STAUNTONS LIMITED, TORONTO.**



SIZE 1.

TRADE MARK REGISTERED

**"Safety First"**

**DRESS FASTENERS**

*Lightest. Flattest. Rust Proof. Holds Fast*

M'F'D BY CANADIAN FASTENERS LTD HAMILTON, CAN.

### Les Pressions pour Robes "SAFETY FIRST"

Les plus légères, les plus plates qui se fassent. Remarquez la simplicité et le principe de ressort du centre rebondissant.

Elles agrippent sûrement et se détachent aisément.

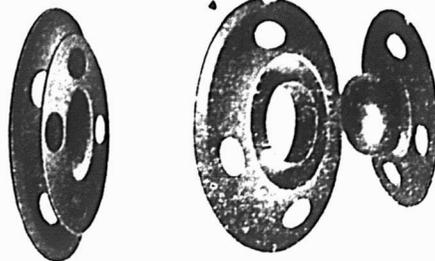
Faites en laiton; couleur durable, à l'épreuve de la rouille, interchangeable au blanchissage et ne ternissant pas.

Pas de bords coupants qui détériorent l'étoffe ou tranchent le fil.

Lortes et durables.

Ces pressions étant les plus plates qui se fassent, elles se recommandent d'elles-mêmes à l'élite du commerce par leur élégance.

Faites dans les cinq grandeurs courantes en noir et en blanc.



**EMPAQUETAGE REGULIER:** en boîtes de 12 cartes.  
12 boîtes dans un carton.

#### CABINETS ASSORTIS:

Cabinet A, 2 grosses de grosses  
Cabinet B, 1 grosse de grosse.

**The Canadian Fasteners Limited**  
HAMILTON (Canada)



TRADE

MARK

## Les Commandes de Guerre doivent avoir la pré- férence



Nous voulons faire tout ce qui est en notre pouvoir pour répondre aux besoins de nos clients. L'avenir de notre entreprise exige que nous maintenions nos relations avec le commerce, en conservant la qualité de premier ordre de nos marchandises et notre réputation de livraison rapide et de service efficace.

Mais la guerre passe avant tout. Les commandes du Gouvernement sont quelque chose de plus que des commandes au sens général du mot. Ce sont des ordres, et tout citoyen digne de ce nom doit y obéir sans discussion ni faux-fuyant. Une petite portion seulement de notre production sera disponible pour les affaires domestiques, et nous demandons à nos clients, dans leur propre intérêt, aussi bien que dans celui du Gouvernement, de donner leurs commandes pour 1919, le plus tôt possible. Cela nous permettra de nous adapter aux conditions, autant que faire se peut, et de faire tout en notre pouvoir pour rencontrer les exigences du Commerce Canadien.

Veuillez être assez aimable de donner sans retard vos commandes à votre marchand de gros.

**Zimmerman Manufacturing Co., Limited**  
Hamilton, Canada

## SAVOIR S'HABILLER

L'élégance véritable ne consiste pas à porter de très jolies choses, mais surtout harmoniser sa toilette aux circonstances, au temps, et surtout à sa personne.

Il semblerait vraiment tout naturel de se préoccuper, surtout quand on choisit une robe ou un chapeau, du genre qui sied à votre teint, à votre visage, aux proportions de votre taille. C'est cependant ce que ne comprennent pas nombre de personnes. Que de fois nous avons entendu une personne dire: "La robe de Mme X... me plaît infiniment; je vais m'en faire faire une semblable." Or, Mme X... était petite et mince, blonde au teint délicatement rosé, tandis que la personne qui parlait était très grande et très forte, avec un visage pâle qu'encadraient de lourds bandeaux noirs.

Toutes deux avaient leur charme et leur beauté. Mais il est manifestement évident que ce qui allait fort bien à l'une ne devait nullement aller à l'autre.

Ce talent de choisir parmi toutes les inventions de la mode les seules choses qui vous vont, est possédé de bien des femmes. Mais il y en a beaucoup qui semblent l'ignorer; il doit être l'objet des efforts de toute personne désireuse de parvenir à la véritable élégance. Il demande une étude "sincère" de ce qu'on est. Pas n'est besoin de crier sur les toits que l'on constate que l'on est un peu courte de taille, ou que l'on a le cou légèrement trop long ou trop maigre, ou que les bras sont un peu forts proportionnés au buste, etc., mais il faut le savoir et le reconnaître" surtout en choisissant et en essayant une toilette. Il faut se dire qu'on gagnera tout à ne pas porter une mode qui mettrait en valeur "vos défauts."

S'il est nécessaire d'adapter sa toilette à sa propre personne il est indispensable de l'harmoniser au temps et aux circonstances. La mode s'est un peu jouée de ces considérations depuis quelques années, et nous avons eu les chemisettes de dentelles transparentes en plein hiver, les robes collantes excluant tout jupon au milieu des frimas et des pluies.

Par contre, les cols se haussent, les manches s'allongent, les boas de tulle ou de plume font leur apparition avec les chaleurs; cela est un peu fou et doit être évité.

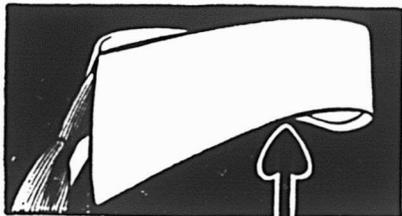
Adapter sa toilette aux circonstances! Voilà encore un talent véritable. Nous ne connaissons rien de plus lamentable que la vue d'une femme qui "use" une robe jadis élégante, aujourd'hui fanée et quelquefois déchirée! Et celle qui dès le matin sortira toute parée pour faire quelques courses d'utilité est aussi ridicule. Il vaut cent fois mieux être trop simple, pourvu qu'on reste soignée.

La véritable femme distinguée ne se fait pas remarquer dans la rue, elle sait choisir sa mise et tout sur elle est harmonie et charme.

Nous n'ignorons pas qu'il est quelque fois difficile, surtout lorsqu'on a un budget modeste, d'avoir une garde-robe complète et pouvant se prêter à toutes les circonstances de la vie. Pourtant on peut y arriver à cette époque où le tailleur joue un si grand rôle dans la toilette féminine. Une robe, bien choisie, peut se prêter à tout; seulement, dans ce cas, il ne faut pas se laisser tenter par des couleurs trop spéciales, ni par des formes trop marquantes. Il est évident que si vous avez un tailleur en serge mauve à jaquette très bizarre vous ne ferez pas de lui la toilette presque unique de votre garde-robe.

# FAUX-COLS ARROW

de forme ajustable



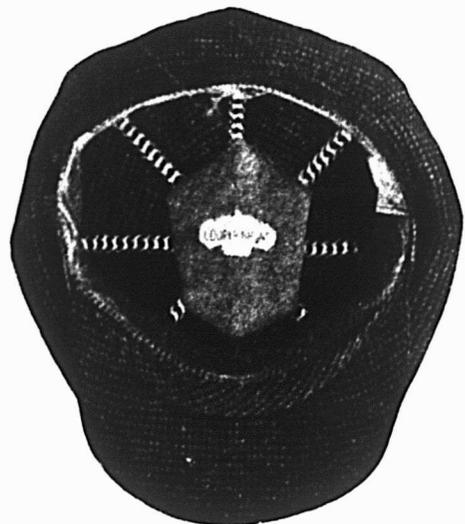
"CONTOUR"

CE FAUX-COL ARROW DE FORME AJUSTABLE POSSÈDE AUSSI LA FORME CURVILIGNE SUR LE dessus ET LA BANDE—IL S'AJUSTE PARFAITEMENT BIEN.

CLUETT, PEABODY & CO. INC.  
MONTREAL

## La Réduction du Stock

et  
L'assortiment Complet de Pointures  
signifient  
des Dollars et des Cents pour vous  
En achetant la Casquette 3 dans 1



Trois Pointures dans Une  
Cela peut se réaliser

Ecrivez aujourd'hui pour échantillons

**THE COOPER CAP CO.**  
Immeuble Cooper - TORONTO (Ont)

**PRIX ELEVE DES FOURRURES**

**Hausse énorme du prix de la main-d'oeuvre et des peaux**

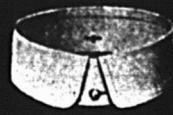
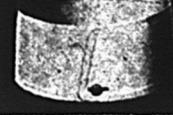
On a supposé pendant longtemps au Canada que les fourrures était une nécessité plutôt qu'un luxe. Les longs et rigoureux hivers en encourageaient l'usage; elles n'ont commencé à se faire rares que depuis quelques années. La prospérité générale a régné au Canada, et les habitants ont eu l'avantage de se procurer de la pelletterie un peu partout. En dépit de l'augmentation des prix, cette prospérité anormale, dont jouissent les Canadiens en temps de guerre, a permis à une grande partie de la population de maintenir et même d'élever le niveau de leurs nécessités.

Mais la ligne de démarcation entre le luxe et les choses nécessaires n'est pas toujours clairement tracée, et les fluctuations du marché servent souvent de règle à la détermination de ce qui constitue réellement une nécessité ou un luxe. Les prix des fourrures ont constamment augmenté durant les deux dernières décades. On a remplacé par des substituts plusieurs des fourrures de prix, qui étaient devenues l'apanage de la classe pour laquelle l'argent n'était qu'une affaire secondaire. Toutefois les fourrures, y compris même les substituts ont fait une course ascendante, et les marchands

sont sous l'impression que l'ascension se continuera. On en cherche la cause dans l'embargo, dont a été frappé l'importation de plusieurs pays, et dans le dépeuplement des rangs des chasseurs et trappeurs américains et canadiens par les demandes de forces vives pour la guerre.

On a écoulé à la vente industrielle de fourrure verte à New York, maintenant le plus grand marché d'Amérique, une quantité de fourrure qui a rapporté plus de \$1,000,000. C'est le plus haut chiffre que l'on ait enregistré en cette ville. Dame la mode a réussi à modérer la gambade d'un certain nombre; mais plusieurs autres ont grimpé par sauts et par bonds. Ainsi, les peaux de loup du nord ont monté de 140 pour cent pendant la saison, et celles de ces carnassiers de l'ouest de 90 pour cent. La rareté des peaux de renards est une des principales causes de la hausse. Les peaux de rats musqués accusent une augmentation de 120 pour cent et celles des castors de 105 pour cent. Si l'on fait exception des ratons, dont la hausse a été de 15 pour cent, les prix ont monté de 30 à 140 pour cent.

Ces augmentations s'appliquent aux fourrures vertes seules. Si l'on y ajoute les frais de préparation et ceux de teinture, etc., plusieurs personnes se demanderont s'il vaut la peine de sacrifier de si fortes sommes d'argent pour se payer ce qui, après tout, n'est qu'un article de luxe.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |  |  |  |  |
| <b>PURITAN</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <b>ECLIPSE</b>                                                                      | <b>SHAMROCK</b>                                                                     | <b>VIGILANT</b>                                                                      | <b>AMERICA</b>                                                                        | <b>ATALANTA</b>                                                                       |
| <h2>AVIS AU COMMERCE</h2> <h3>DE GROS ET DE DETAIL</h3> <p>M. le Marchand,</p> <p>Avez-vous jamais comparé les Faux-Cols "ARLINGTON" avec toutes les autres sortes que vous pouvez avoir en magasin, au point de vue:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1—Du poids des matériaux.</li> <li>2—De la résistance des boutonnières.</li> <li>3—De la symétrie du faux-col.</li> <li>4—De l'espace pour l'ajustement de la cravate.</li> <li>5—L'aspect général.</li> <li>6—La satisfaction que vous procurez à vos clients?</li> </ol> <p>Nous avons la Marque <b>CHALLENGE</b> à \$2.00 la douzaine.<br/>                 " " <b>RUBBER</b> à \$1.90 " "<br/>                 " " <b>PYRALIN</b> à \$1.75 "</p> <p>Tous faits de matériaux plus lourds de 33 1/3% que toutes les spécialités qu'on vous offre. Examinez et voyez qui vous donne la plus haute valeur pour votre client, avant d'acheter un autre article que les "FAUX-COLS ARLINGTON"</p> <h2>THE ARLINGTON COMPANY OF CANADA LIMITED</h2> <p>76 rue Bay <span style="float: right;">TORONTO, (Ont.)</span></p> <p>Succursale de Montréal: Bâtisse Read<br/>                 45 rue Saint-Alexandre<br/>                 Succursale de Winnipeg. <span style="float: right;">Bâtisse Travellers</span><br/>                 rue Bannatyne</p> |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |                                                                                       |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |  |
| <b>AURORA</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       | <b>GALATEA</b>                                                                        |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |  |
| <b>COLUMBIA</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       | <b>WINSOME</b>                                                                        |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |  |
| <b>PILGRIM</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       | <b>ROMAN</b>                                                                          |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       |  |
| <b>MAYFLOWER</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                      |                                                                                       | <b>SAPPHO</b>                                                                         |
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |  |  |  |  |  |
| <b>MERIT</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | <b>MAGIC</b>                                                                        | <b>DEFENDER</b>                                                                     | <b>BUSTER</b>                                                                        | <b>PRISCILLA</b>                                                                      | <b>LIVONIA</b>                                                                        |

# Ouate en Paquets

“Victory”  
 “North Star”  
 “Crescent”  
 “Pearl”

Ces quatre qualités sont certainement les meilleures qu'on puisse obtenir pour le prix. Elles sont manufacturées avec des matières de première qualité soigneusement choisies.

Commandez-en à votre fournisseur.

## FORTE DEMANDE POUR LES DEUX



La saison des Bourrures pour Colliers de chevaux est arrivée. Les propriétaires de chevaux prennent de grandes précautions, car les chevaux ont trop de valeur pour qu'on les néglige.

Les Bourrures à Collier Marque Tapatco sont d'une grande durabilité et ont des caractéristiques exclusives brevetées qui constituent une grande amélioration sur les bourrures ordinaires de fatigue.

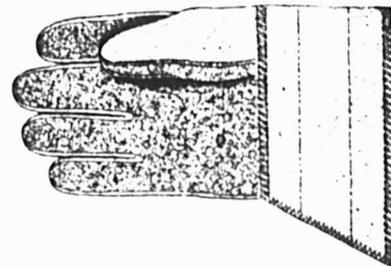
Donnez à vos clients le mieux que puissent procurer l'argent et l'expérience en leur offrant les colliers de chevaux marque Tapatco.

## Les Gants de Coton

sont en grande demande à cette époque de l'année et surtout cette année vu l'entrain avec lequel les gens entrent dans la grande campagne de Production.

Les gants de coton Tapatco obtiennent invariablement les ventes—leur qualité est de confiance, leur apparence nette et ils durent longtemps. Mettez en évidence la marque Tapatco et obtenez immédiatement un bon bénéfice et une clientèle pour l'avenir.

Elles sont de couleur Brune ou Blanche ou Vieil or Masail avec bord en feutre rouge. Largeurs: 10", 11" ou 12" et dimensions de 18" à 25".



Faits avec poignets et gantelet tricotés ou à bande. Pesanteur légère, moyenne ou élevée. Gants et mitaines Jersey de couleur Oxford, Tan et Ardoise. Nous fabriquons aussi un gant avec intérieur en cuir "leatherette" qui triomphe partout.

The American Pad & Textile Co.

CHATHAM (ONT.)

# RUGS et CARPETTES

La Brinton Carpet Company, Limited, manufacture des rugs et carpettes Wilton, Axminster et Bruxelles de haute qualité.

**BRINTON CARPET Co., Limited**

Manufacture: Peterborough, (Ont.).

Bureaux de vente:

63 rue Bay, Toronto.

563 rue Sainte-Catherine Ouest, Montréal.

## MARCHANDS de TAPIS

découpez le coupon ci-dessous et adressez-nous-le par poste:—

**BRINTON CARPET Co., Limited**

563 Ste-Catherine Ouest, Montréal

Veuillez s'il vous plaît m'adresser gratis, votre catalogue en couleurs pour rugs et carpettes.

Nom. . . . . Adresse . . . . .

ENVOYEZ EN TEMPS

Vos commandes pour l'Automne

EN FAIT DE

FORMES et BUSTES D'ETALAGE

DALE WAX FIGURE CO., LIMITED, TORONTO

La plus importante maison de Fixtures d'Etalage

MANUFACTURIERS

de Bustes de Cire de haute qualité, de Formes et Fixtures d'Etalage.



Tout ce qu'il est possible d'imaginer pour le meilleur étalage des marchandises

à Montréal: J. BOGAT

150 RUE BLEURY

**INCORPORÉE 1855**

# LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé - \$4,000,000  
Réserve - - - \$4,800,000

Siège Social, Montréal

97 Succursales dans les principales villes  
du Canada

Edward O. Pratt, gérant général

## LA BANQUE NATIONALE

FONDÉE EN 1869

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

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

Notre bureau de Paris,  
14 RUE AUBER

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

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

## Nova Scotia Steel & Coal Co.,

LIMITED

MANUFACTURIERS

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

**GROSSES PIÈCES DE FORGE, UNE SPECIALITE**

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.)**

## SAVOIR FAIRE SES ACHATS EST UN GROS AGENT DE SUCCES DANS LE COMMERCE.

—

En consultant les annonces qui figurent dans le "PRIX COURANT" vous obtenez les adresses des meilleurs maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

## BANQUE PROVINCIALE DU CANADA

CAPITAL AUTORISÉ . . . . . \$2,000,000  
CAPITAL PAYÉ ET SURPLUS (au 31 déc. 1917) 1,750,000  
ACTIF TOTAL: au-delà de . . . . . \$21,600,000  
82 Succursales dans les Provinces du Québec, de l'Ontario et du Nouveau Brunswick.

### CONSEIL D'ADMINISTRATION:

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

### BUREAU DE CONTROLE (Commissaires-censeurs)

Président: l'hon. sir ALEXANDRE LACOSTE, C.R., ex-juge en chef de la cour du banc du roi.  
Vice-Président: Docteur E-P LACHAPPELLE, vice-président du Crédit foncier franco-canadien.  
L'HON. N. PERODEAU, N. P., Ministre sans portefeuille dans le gouvernement de Québec.

### BUREAU-CHEF

Directeur-général, M. TANCREDE BIENVENU.  
Secrétaire, M.J.-A TURCOT                      Inspecteur en Chef, M.-M. LAROSE,  
Chef Département de Crédit,                      Inspecteur, M. ALEX. BOYER  
M. C.-A. ROY

## BANQUE D'HOCHELAGA

Fondée en 1874.

Capital autorisé . . . . . \$10,000,000  
Capital versé et fonds de réserve . . . . . 7,700,000  
Total de l'actif . . . . . 44,500,000

### DIRECTEURS :

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

**SIÈGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue St-Jacques)**

Bureau Principal: 95 rue St-Jacques  
F.-G. Leduc, gérant.

187 Succursales et Agences au Canada  
— 42 Bureaux de Quartiers —

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

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

# FINANCES

## LA JOURNEE FINANCIERE

Montréal, 24 juillet 1918.

Si Foch parvient à exercer sur l'ennemi une pression qui brise sa résistance grandissante, c'en est fait de lui. Ayant une fois tourné les talons, il n'hésitera pas à foncer tête baissée, mais sur l'Allemagne cette fois. Les Allemands manquent de courage dans le malheur, le plus grand de tous. Il n'auront pas le ressort qui a fait se dresser farouche, le soldat français sur la Marne, après la retraite de Charleroi. L'Histoire enseigne que les Germains envahisseurs sont toujours rentrés chez eux plus vite qu'ils n'en étaient sortis. Il est probable qu'après avoir connu le Teuton arrogant, nous le connaissons d'une platitude abjecte.

Ce sont là des hypothèses et des espoirs, hypothèses probables, espoirs certains si l'on veut, mais dont la date de réalisation demeure incertaine. La réalité de l'heure présente est autre, les perspectives de celle de demain sont différentes. A la réunion du Congrès, le secrétaire de la guerre déposera un projet de loi qui permettra de porter à plus de cinq millions d'hommes les effectifs de l'armée. Ce chiffre n'a rien d'exagéré, puisque pour être équivalente à la militarisation de la France, celle des Etats-Unis devrait mettre sur pied une armée de quinze millions. Et encore n'ayant pas subi chez eux quatre ans de guerre, l'effort des Américains

serait moins dur que celui des Français. Pour peu que la guerre se développe et se prolonge, ce chiffre de cinq millions sera dépassé. D'où il suit, que les cinquante milliards dont la dépense était hier prévue après deux ans de guerre, sera, elle aussi, largement dépassée.

La main-mise de l'Etat sur le réseau ferré, équivaut à la socialisation de dix-sept milliards. C'est aujourd'hui la socialisation des fils sur lesquels court la pensée écrite ou parlée. A qui le tour demain? L'effort du pays grandit, il envoie cent mille hommes par semaine en France et trois tonnes, en moyenne, de matériel par homme. Il en résulte que la place manque sur les bateaux et que les exportations diminuent. Les bateaux reviennent sans prendre le temps de charger et les importations s'évanouissent. Il suffit de consulter les statistiques pour se faire une certitude que depuis qu'ils font la guerre les Américains vendent moins à ceux qui la font et dépensent davantage, d'où appauvrissement.

Tandis que les braves sont en France s'y battent et y meurent, les autres, ceux qui restent, donnent libre cours et sans danger à leurs appétits. Ils font grève et tendent à paralyser l'effort économique du pays. Telles sont quelques-unes des forces qui tendent à immobiliser le marché, à neutraliser les forces de hausse, qui grandissent.

H. M. CONNOLLY & CO.

## Table Alphabétique des Annonces

|                                           |                                                   |                                                   |                                        |
|-------------------------------------------|---------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------------|
| American Pad & Textile . . . . . 57       | Chipman-Holton . . . . . 53                       | Fairbanks, N. K. . . . . 6                        | McArthur, A. . . . . 21                |
| Ames Holden . . . . . 29                  | Chaput & Fils . . . . . 5                         | Fontaine, Henri . . . . . 60                      | McCaskey System . . . . . 7            |
| Anchor Cap . . . . . 4                    | Church & Dwight . . . . . 4                       | Fortier, Joseph . . . . . 60                      | Maxwells Limited . . . . . 23          |
| Acme Glove Works Ltd. . . . . Couverture  | City Ice . . . . . 8                              | Gagnon & L'Heureux . 60                           | Montbriand, L. R. . . . . 60           |
| Arlington . . . . . 56                    | Cie d'Assurance Mutuelle du Commerce . . . . . 60 | Garland . . . . . 45                              | Montreal Biscuit . . . . . 17          |
| Assurance Mont-Royal 60                   | Cie J. A. & M. Côté . . . . . 39                  | Garand, Terroux & Cie 60                          | Nova Scotia Steel Co. . 58             |
| Baker & Co. (Walker) . 8                  | Clark, Wm. . . . . 8                              | Gillett . . . . . 10                              | Nugget Polish . . . . . 35             |
| Banque d'Hochelega . . 58                 | Cluett, Peabody . . . . . 55                      | Gonthier & Midgley . 60                           | Office Specialties . . . . 46          |
| Banque Nationale . . . . 58               | Connors Bros. . . . . 10                          | Greenshields . . . . . 42                         | Paquet et Bonnier . . . . 60           |
| Banque Molson . . . . . 58                | Cooper Cap . . . . . 55                           | Gutta Percha Rubber Co. . . . . 32                | Poulin, P. & Cie . . . . . 8           |
| Banque Provinciale . . . 58               | Couillard, Auguste . . . 60                       | Imperial Oil Limited . . . . . Couverture         | Pink, Thos. . . . . 24                 |
| Beveridge Paper . . . . . 7               | Dale Wax Figures . . . . 57                       | Imperial Tobaceo . . . . 11                       | Racine . . . . . 48                    |
| Brinton Carpet Co., Ltd. . . . . 57       | Daoust, Lalonde & Cie 30                          | Jonas & Cie, H. . . . . Couverture intérieure 2   | Ramsay & Cie . . . . . 21              |
| Brodeur, A. . . . . 8                     | Desmarreau, A. . . . . 17                         | Kingston Hosiery . . . . . 49                     | Remington Arms . . . . . 18            |
| Brodie & Harvie . . . . . 8               | Dionne's Sausage . . . . 8                        | La Prévoyance . . . . . 60                        | Robinson James . . . . . 36            |
| Canada Life Assurance Co. . . . . 60      | Dominion Textile . . . . . Couverture             | Leslie & Co., A. C. . . . 21                      | Schofield . . . . . 46                 |
| Canadian Consolidated Rubber . . . . . 26 | Dom. Canners (Ltd) . . . 3                        | Liverpool-Manitoba . . . 60                       | Stauntons, Ltd. . . . . 23             |
| Canadian Fairbanks-Morse . . . . . 19-20  | Dunlop Tire & Rubber Co. . . . . 38               | MacDonald, John & Cie 47                          | Steel of Canada . . . . . 22           |
| Canadian Fasteners, Ltd. . . . . 53       | DuPont de Nemours . . . 40                        | Manufacture de Hards de Victoriaville. . . . . 51 | Sun Life of Canada . . . . 60          |
| Canadian Milk Products 9                  | Eddy, E. B. & Co. . . . . 7                       | Martin, P. P. . . . . 50                          | United Shoe . . . . . 34               |
| Charbonneau, Limitée . 5                  | Esinhart & Evans . . . . 60                       | Mathieu (Cie J.-L.) . . . . 8                     | Victoriaville Furniture Co. . . . . 41 |
|                                           |                                                   |                                                   | Western Ass. Co. . . . . 60            |
|                                           |                                                   |                                                   | Wisintainer & Fils . . . . 23          |
|                                           |                                                   |                                                   | Zimmerman, Mfg. Co. 54                 |

## ASSURANCES

### Automobiles Assurances couvrant contre

L'incendie, l'Explosion, le Vol,  
le Transport, la Responsa-  
bilité Publique, la Colli-  
sion, les Dommages  
Matériels à  
autrui.

### VIE, BRIS DE GLACES,

Accidents, Maladies, Vol,  
Attelages,  
Responsabilité de Patrons  
et Publique,  
Garantie de Contrats,  
Cautiionnements Judiciaires,  
Fidélité des Employés.

### LA PREVOYANCE,

189 rue St-Jacques, Montréal  
J. C. Gagné, L. B. LeBlanc,  
Directeur-Gérant. Assistant-Gérant  
Tel. Main 1626

### ESINHART & EVANS

Courtiers d'Assurance

—Bureau—

EDIFICE LAKE OF THE WOODS  
39 rue S.-Sacrement

Téléphone Main 553 MONTREAL

## \$5,000

de

protection pour votre maison

+ plus +

## \$50 par mois

d'indemnité pour vous-même

### NOTRE NOUVELLE POLICE D'INDEMNITE SPECIALE

ne laisse rien au hasard

*Demandez-nous des renseignements*

CANADA LIFE ASSURANCE  
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

### La Compagnie d'Assurance Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif . . . . . \$1,025,000.00

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

### Bureau Principal

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

DIRECTEURS:

J.-Gardner Thompson, Prési-  
dent et directeur gérant; Le-  
wis Laing, Vice-Président et  
Secrétaire; M. Chevallier; A.-  
A.-G. Dent, John Emo, Sir  
Alexandre Lacoste, Wm. Mol-  
son Macpherson, J.-C. Rim-  
mer, Sir Frédéric Williams-  
Taylor, L.L.D., J.D. Simpson,  
Sous-Secrét.

### Solide Progrès

Des méthodes d'affaires moder-  
nes, soutenues par un record, in-  
interrompu de traitements équi-  
tables à l'égard de ses déten-  
teurs de polices, ont acquis à la  
Sun Life of Canada un progrès  
prénoménal.

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

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

### WESTERN ASSURANCE CO.

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$3,000,000

Bureau Principal: TORONTO  
(Ont.).

W. R. BROCK, Président  
W. B. MEIKLE

Vice-président et gérant général  
C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

### Assurance Mont-Royal

Compagnie Indépendante (Incendie)

17 rue S.-Jean, Montréal

l'hon. H.-B. Rainville, Président  
P. J. Perrin et J. R. Macdonald,  
gérants conjoints.

### JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de reliure, reliure, typogra-  
phie, relief et gaufrage, fabrication  
de livres de comptabilité. Formules  
de bureau.

210 OUEST RUE NOTRE-DAME  
(Angle de la rue S.-Pierre), MONTREAL

### V:W Victoria Hotel

H. FONTAINE, Propriétaire  
QUEBEC

L'Hôtel des Commis-Voyageurs.  
Plan, American. Taux, à partir de \$2.00

### GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame-Ouest, Montréal



Maison fondée en 1870

### AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes  
Nos 232 à 239 rue S.-Paul

Ventes 12 et 14 S.-Amable MONTREAL

La maison n'a pas de commis-voyageurs  
et fait bénéficier ses clients de cette écono-  
mie. Attention toute spéciale aux com-  
mandes par la malle. Messieurs les mar-  
chands de la campagne seront toujours  
servis au plus bas prix du marché.

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY

Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé

### GONTHIER & MIDGLEY

Comptables et Auditeurs

1, RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTREAL

Téléphone MAIN 2701-9

ssétélographique - "GONTHLEY"

### GAGNON & L'HEUREUX

COMPTABLES LICENCIÉS

(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 315, 316, 317, Edifice

Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTREAL

Téléphone Bell Main 4912.

P.-A. GAGNON, C.A.

J.-ARTHUR L'HEUREUX, C.A.

Main 7050

### PAQUET & BONNIER

Comptables Liquidateurs, Audi-

teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques

MONTREAL,

### L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

# 33 $\frac{1}{3}$ % de Profit ou plus, dans chaque bidon de Polarine

ET *nulle autre huile ne se vend aussi bien, parce que Polarine est:—*

- annoncée largement dans toutes les parties du Canada.
- en constante demande par les automobilistes de partout.
- la sorte d'huile qui donne satisfaction au client et qui le fait revenir pour de nouveaux achats.



Notre campagne de publicité sera continuée dans toute son intensité pendant l'an prochain. Les bornes-enseignes, les magazines, les journaux et les revues fermières — tout contribuera à augmenter la demande pour Polarine.

Vous pouvez faire de l'argent sur cette demande avec les enseignes et les brochures dont nous sommes prêts à vous approvisionner.

Vous verrez que Polarine est un des produits qui procure les plus gros profits, que vous puissiez tenir. Il y a pour vous un profit de 33% pour 100 ou plus sur toutes les ventes et votre écoulement de stock sera rapide.

Polarine amènera à votre magasin les propriétaires d'auto qui sont des gens qui dépensent beaucoup d'argent et qui constituent la classe de clientèle la plus avantageuse pour vous.

Polarine est fournie en bidons bouchés de façon attrayante, d'une capacité d'un gallon et de quatre gallons en tonnelets d'acier de 12 gallons, en barils et demi-barils. Il y a aussi une grandeur spéciale d'un demi-gallon pour les Autos Ford. Elle est faite en deux sortes—Polarine et Polarine Epaisse.

**Ecrivez-nous à: 56 rue Church, Toronto, pour plus amples informations et pour connaître notre proposition au marchand. Demandez-nous notre nouveau livre sur la Polarine pour la Lubrification de l'Automobile.**

## IMPERIAL OIL LIMITED

Manufacturiers et vendeurs des HUILES a MOTEURS et GRAISSES POLARINE  
Vendeurs au Canada des huiles Gargoyle Mobiloils  
**SUCCURSALES DANS TOUTES LES VILLES**

TISSUS de COTON  
::: GARANTIS :::

CONVENIR AUX BESOINS  
CANADIENS

Tissus imprimés en Coton, Crêpes, Galatea, Toiles pour Chemises, Toiles pour pantalons, Scrims, Coutils, Couvertures, Piqué, Couvre-lits, Draps, Taies d'oreillers en coton, Batistes, Toile pour peintres, Cotons blancs et gris, Serviettes de toilette et Toiles pour essuie-mains, Sacs, Fils et Ficelles.

DOMINION TEXTILE CO.  
LIMITED

MONTREAL - TORONTO - WINNIPEG

