

PREMIER PRIX COURANT

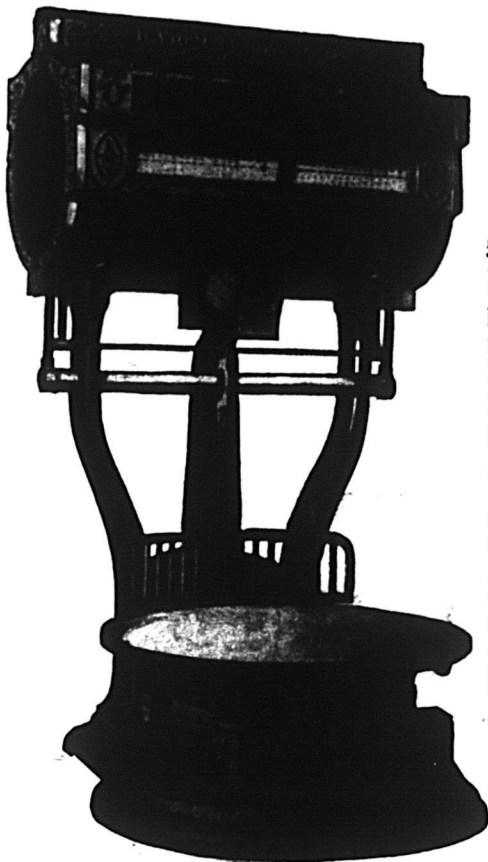
JOURNAL DU COMMERCE



Fondé en 1887

MONTREAL, vendredi 21 mars 1919

Vol. XXXII—No. 12



"C'est une Dayton—c'est donc la bonne"

Nous avons des copies de suggestions de systèmes prêts à vous être envoyées. Aimeriez-vous à en recevoir? Nous les envoyons gratuitement.

5700!

5,700 Marchands Canadiens achetés et réfléchis ont acheté la fameuse Balance Dayton au cours de 1918. Nous avons pris nos dispositions pour en vendre au moins 1,000 de plus durant 1919, ce qui portera notre production à 6,700 ou plus. Les marchands ont besoin de ces balances. Elles sauvegardent leurs profits. Si vous êtes acheteur d'une Balance — voyez la Dayton.

C'est le placement de grande valeur dont l'épicier progressif ne saurait se dispenser.

Systemes nouveaux—Nous pouvons vous aider

Nous avons beaucoup de suggestions intéressantes relatives à la conduite du magasin, suggestions qui sont le résultat des longues années d'expérience de milliers de détaillants de tout le Canada. Quels sont les problèmes que vous avez à résoudre? Nous pouvons peut-être vous y aider. Ecrivez-nous.

Dayton Computing Scales

Avenue Royce et Campbell, TORONTO, ONT.

Bureau des Ventes, à Montréal: 58 Rue Notre-Dame Est.

Les Balances Dayton sont faites au Canada par des Canadiens avec des Matériaux Canadiens.

La International Business Machine Co., Limited, Toronto, Frank E. Mutton, Vice-Président et Gérant Général, manufacturiers des Balances Dayton, des Enregistreurs de Temps "International" et des Machines électriques à tabler Hollerith.

Chêne Solide !

Maintenant Manufacturé ici
à vos portes dans la
Province de Québec



Inutile d'aller dans l'Ontario
Achetez à Victoriaville et épargnez
25 à 30 p.c. sur le fret seulement !

La seule manufacture de meubles dans cette province,
manufacturant les meubles **En Chêne Solide**

DEMANDEZ NOS CATALOGUES

THE VICTORIAVILLE FURNITURE CO.
LIMITED

VICTORIAVILLE,

P.Q.

Elles sont en Route à Présent

LA campagne de Printemps de A.H.M. a été inaugurée! Dès maintenant et jusqu'à la fin de la saison, les journaux, les magazines et les revues fermières apporteront au public Canadien le Message A.H.M.

☐ Chaque jour nous recevons des demandes de renseignements de toutes les parties du Canada relativement à notre brochure "Comment acheter des Chaussures?" Ces demandes d'informations sont l'expression d'affaires réelles—de profits véritables et tangibles pour le détaillant. En obtenez vous votre part?

☐ Faites que votre magasin soit étroitement lié à cette publicité qui agit sur l'esprit du public. Faites savoir à vos clients que vous êtes capable de leur donner la sorte de service que nous décrivons. Placez votre carte d'étalage A.H.M. dans votre vitrine et laissez-y!

AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

"Cordonniers de la Nation"

St. John Montréal Toronto Winnipeg Edmonton Vancouver

Les Oxfords (souliers) seront populaires cet été



ES STYLES nouveaux en robes pour femmes indiquent que les Oxfords seront plus populaires cet été qu'ils n'ont jamais été dans les saisons passées. Les jupes seront portées plus étroites et quelque peu plus longues—ce qui veut dire plus de coude-pieds en soie et plus de chaussures basses.

Vous devez donc vous préoccuper de vous assurer que votre série d'Oxfords est assez importante pour répondre à cette demande, mais sans pour cela vous en charger de trop. C'est là que la politique Ames Holden McCready peut vous aider. En surveillant soigneusement votre stock vous pouvez le garnir des pointures voulues en quelques jours, et être prêt à faire des affaires sans engager trop d'argent dans ces marchandises.

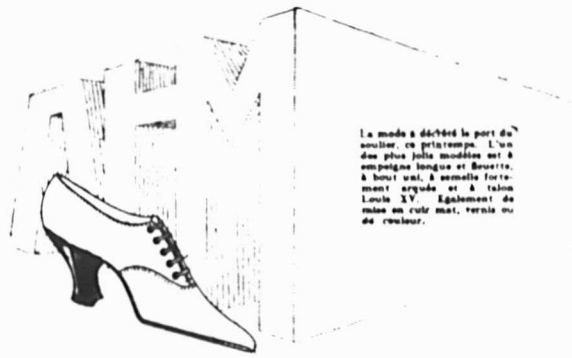
Nous mettons en évidence les Oxfords dans notre campagne de publicité du printemps, qui marche à présent. Sachez en bénéficier.



AMES HOLDEN McCREADY
LIMITED

"Cordonniers de la Nation"

St. John Montréal Toronto Winnipeg Edmonton Vancouver



La mode a dicté le port du soulier, ce printemps. L'un des plus jolis modèles est à empeigne longue et Boverie, à bout wat, à semelle fortement arquée et à talon Louis XV. Egalement de mise en cuir noir, vernis ou de couleur.

Suggestion Pascale

LA mode, telle que la révèlent les toilettes du printemps, nécessite le port du soulier pour l'harmonie de l'ensemble. Cette chaussure sera donc très en vogue cette année.

Parmi les souliers les plus élégants, on remarque le modèle à empeigne longue et flutte et à talon Louis XV. Soit en cuir noir, soit en cuir vernis, il s'adapte merveilleusement aux vêtements dernier cri.

De même que toutes les formes A. H. M., nos souliers sont de styles impeccables, et la durabilité et le confort qu'ils procurent ne sauraient être égalés, pourvu toutefois qu'on s'en remette au marchand de leur parfait ajustement au pied.

Nous envoyons franco, par tout le Canada, notre livret intitulé "Comment acheter les chaussures". S'adresser à notre siège social à Montréal.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la nation"

ST. JOHN MONTRÉAL TORONTO

WINNIPEG EDMONTON VANCOUVER

Exigez cette marque pour la semelle—



—de toute chaussure que vous achetez.

Lorsque Pâques tombe tard dans la saison, cela implique des Affaires Supplémentaires

PAQUES tombe très tard cette année (20 avril) et la guerre est terminée! Ces deux faits font entrevoir des affaires supplémentaires pour les détaillants en chaussures.

L'annonce montrée ci-dessus sera publiée dans les quotidiens la seconde semaine d'avril—juste au moment où les gens considéreront l'achat de chaussures pour Pâques. Cette annonce servira d'aide-mémoire à cette époque de la saison—et vous pouvez en faire un aide-mémoire de votre magasin, en montrant un groupe d'Oxfords (souliers) dans votre vitrine, en même temps que vous y placerez la carte d'étalage A. H. M.

Préparez-vous à présent — bien à l'avance — pour rappeler à vos clients que vous êtes prêts à répondre à leurs besoins pour Pâques.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la Nation"

St. John Montréal Toronto Winnipeg Edmonton Vancouver

LE TEMPS DE PÂQUES EST LE TEMPS DES ACHATS

Prendre un bon départ dans le Commerce de la Saison est un point important, et Pâques offre à ce propos une bonne opportunité

PAQUES évoque l'idée du Printemps dans l'esprit de la plupart des gens, qu'il tombe à la fin d'un mois de mars tempétueux ou au terme du plus souriant et du plus vivifiant avril. Quelle que soit la température, Pâques marque la venue du Printemps. Il y a, pour cela, une raison psychologique que l'espace ne nous permet pas ici de discuter.

"Psychologique", voici un mot bien long; mais il n'est pas si formidable qu'il en a l'air.

A présent, en ce qui concerne les chaussures ainsi que toute autre marchandise de saison, le commencement du printemps a une signification spéciale. Il marque l'ouverture d'une nouvelle saison de vente, avec de nouveaux stocks à écouler avant que la venue d'une autre saison en ralentisse le mouvement, et rende nécessaire peut-être d'en sacrifier le profit (ou de les offrir à nouveau avec perte).

Dans les marchandises qui se vendent en saison (les chaussures par exemple), la rapidité de vente est ce qui compte le plus dans les profits. Et un des points primordiaux pour saisir cette rapidité est de prendre un bon départ.

Les marchandises qui se vendent en saison sont comme une course de cent verges—le coureur qui gagne est celui qui part au coup de pistolet et qui n'abandonne pas avant d'avoir touché de sa poitrine le ruban du but.

L'OPPORTUNITÉ DE PAQUES

La saison de Pâques offre au marchand-détaillant de chaussures une splendide opportunité de mettre en pratique ce principe — de commencer la saison de printemps avec vigueur

et enthousiasme, ce qui est la meilleure assurance possible que le train sera soutenu. Rien ne donne du cœur à un homme comme un bon départ.

La saison de Pâques marque le début de la saison du plein air dans l'esprit de vos clients. La température peut être aussi défavorable que vous pouvez l'imaginer pour la vie en plein air, nul n'aura dans l'esprit de doute sur la venue prochaine d'un temps plus prospère. Et les ventes se font dans l'esprit des gens — nulle part ailleurs.

Pâques coïncide avec une saison sociale, plus ou moins prononcée, d'ailleurs, suivant la localité. Mais après l'avènement de Pâques, il y a un renouveau d'intérêt plus ou moins accentué dans les fonctions sociales: danses, parties, réunions d'après-midi et autres. Et c'est cet intérêt que le marchand-détaillant de chaussures peut capitaliser et transformer en intérêt dans ses marchandises.

En outre, Pâques est une époque où l'idée de mode est la plus prédominante. L'esprit des femmes d'une localité se portera plus fortement sur les nouveaux styles de robes qu'en aucun autre temps de l'année. Elles discuteront les styles et prépareront la composition de leur garde-robe d'été. Et il est à peine nécessaire de souligner le fait qu'il y a une relation étroite entre l'idée de robes nouvelles et celle de chaussures nouvelles.

Enfin, le temps de Pâques est une époque particulièrement appropriée aux cadeaux, et beaucoup de personnes se laisseront persuader par la suggestion qu'une paire de Jolis Oxfords ou de gracieux escarpins sera un don de saison accueilli avec empressement.

COMMENCEZ DE BONNE HEURE

Mais en faisant ses préparatifs pour activer le commerce de Pâques, comme en préparant la venue de tout autre événement dans les travaux de l'année, il importe de ne pas attendre trop longtemps. Pâques arrive à une certaine date définie, c'est vrai, mais il n'y a pas de date définie quant au commencement de la "saison d'achat" de Pâques. On peut dire qu'elle commence lorsque le public commence à songer au printemps.

Cela peut être deux semaines avant Pâques, comme cela peut être un mois avant, mais que ce soit à une date ou à une autre, l'attitude mentale du public change, et on le voit s'occuper des marchandises du printemps, alors qu'avant, elles lui étaient indifférentes.

On pourrait juger cet état d'esprit comme obscur et intangible à discerner, mais cela n'est pas en réalité. Tout marchand-détaillant qui est membre actif de la localité dans laquelle il réside, peut facilement découvrir par lui-même cet état d'esprit. Qu'est-ce qu'en pensent les gens? La réponse est assez simple quand on sait la teneur des conversations journalières des gens. Si Mme Untelle rencontre votre femme à une veillée, en tendant l'oreille vous saurez si elle est intéressée ou non par les vêtements de printemps.

Et quand Mme Untelle commence à parler de vêtements de printemps vous pouvez gager qu'elle en parlera à d'autres personnes qui elles-mêmes en feront le sujet de conversation avec d'autres.

C'est qu'alors le temps est venu (quelle que soit la date du calendrier) de commencer une campagne de Pâques qui servira non seulement à ca-

Le Temps de Pâques est le Temps des Achats (suite)

pitalliser l'intérêt déjà ressenti par la population de la localité, mais qui stimulera encore cet intérêt et le portera à son maximum d'intensité.

PLACEZ DES CHAUSSURES DANS VOTRE VITRINE

C'est là le moment où votre stock du printemps devra commencer à fleurir vos vitrines. Une campagne de Pâques pour "marcher" réellement doit réunir deux éléments: les étalages de vitrines et la publicité. Et de ces deux éléments, les vitrines viennent en premier lieu.

Considérez votre vitrine de chaussures comme une partie de votre magasin qui est visible au client qui n'y est pas encore entré et qui est une invitation à en franchir la porte.

Elle n'a pas besoin d'être parfaite, pourvu qu'elle soit bien propre et attrayante. Quelques styles bien mis en étalage ont une plus grande valeur de vente qu'un grand nombre.

Changez vos étalages de vitrine fréquemment, et veillez à ce qu'elles représentent réellement la série complète des belles chaussures que vous avez en stock et qu'elles indiquent les valeurs que vous offrez.

Faites savoir au public les prix qu'ils peuvent s'attendre à payer pour les chaussures que vous montrez, soit en plaçant un ticket de prix sur chaque chaussure, soit en étalageant une carte bien nette pour indiquer la série des prix.

Une telle carte peut être rédigée comme suit:

"Les nouveaux styles de chaussures de printemps conviendront bien aux nouvelles robes.

"Nous en avons de \$7.00 à \$12.00."

C'est une bonne idée de confiner vos étalages à certains types de chaussu-

res et de voir à ce que toutes les cartes que vous placez dans la vitrine se rapportent directement à quelque idée qui est déjà présente dans l'esprit du client.

Par exemple, une vitrine d'Oxfords peut très bien se référer à l'idée des nouveaux styles de robes auxquels la plupart des femmes de la localité songent plus ou moins. Une du genre ci-dessous peut être employée à cet effet:

"Les Oxfords s'adaptent à la perfection aux nouveaux styles."

La même chose s'applique à l'usage de tout matériel qui vous est adressé relativement aux campagnes de publicité des manufacturiers. Vous devez placer derrière votre stock chaque once possible de pouvoir. L'annonce du manufacturier a fait son impression sur l'esprit des clients, et dans beaucoup de cas il suffit de raviver cette impression par un rappel de votre part pour provoquer une vente.

ANNONCEZ VOS VITRINES

A présent, pour fins publicitaires, employez votre propre journal local. Que vous fassiez paraître une annonce par jour ou par semaine, il est bon de rattacher étroitement la copie de votre annonce avec la marchandise que vous montrez dans vos vitrines. Annoncez vos vitrines; dites ce que vous y montrez et pourquoi.

Cela ne signifie pas, au demeurant, le simple avis que:

"Nous exposons dans nos vitrines cette semaine un assortiment de choix d'Oxfords pour femmes. Venez et voyez-les."

Mais, cela veut dire qu'il faut adopter le même principe qui fut appliqué aux vitrines elles-mêmes: partir du point de vue de l'intérêt du client, et

le conduire au fait que vous avez quelque chose d'intéressant à lui montrer.

Quelque chose comme ceci, par exemple:

VOUS AUREZ BESOIN D'OXFORDS CET ETE

Pour rendre votre nouvelle robe particulièrement attrayante, vous aurez besoin d'Oxfords. Ils seront plus populaires cette année que par les années passées. Nous avons des modèles gracieux et attrayants que vous aimerez à voir. Quelques-uns d'entre eux sont dans notre vitrine cette semaine et nous vous invitons à venir les essayer, car notre assortiment de pointures est complet.

JACQUES & CO.

P.S.—Comme cadeau de Pâques, peut-on rêver quelque chose qui convienne mieux?

Cela prend un peu de temps et de réflexion pour faire ces travaux réunis d'étalage de vitrine et de publicité pour augmenter les affaires de Pâques — mais y a-t-il quelque chose qui puisse augmenter réellement vos ventes? C'est un effort qui a sa valeur véritable, car il vous aide non seulement à commencer la saison avec enthousiasme, mais il sert à répandre l'impression dans la localité que votre magasin est particulièrement vivant et à l'affût du progrès.

PREPAREZ VOTRE TRAVAIL

Essayez cela cette année. Portez votre stock en mémoire et préparez un étalage de vitrine pour chaque semaine, dès à présent jusqu'à Pâques et confectionnez des annonces s'y adaptant. Et nous serions bien surpris que les résultats ne soient pas suffisants pour vous confirmer dans la volonté de poursuivre cette politique tout le reste de la saison.

Patricia

Welts et Turns pour Dames



Metropolitan

McKays pour Dames—Welts pour Hommes



Paris

Welts pour Hommes—McKays pour Dames

Ces lignes de chaussures répondront aux désirs de vos Clients, Hommes et Femmes d'une façon tellement complète qu'il en résultera pleine et entière satisfaction, tant pour eux que pour vous.

Soigneusement faites dans les moindres détails, possédant un attrait exceptionnel de Style et de Fini, fournissant un bon Service, ces chaussures sont ce que vous pouvez offrir en toute confiance à une clientèle exigeante.

FAITES-NOUS CONNAITRE VOS BESOINS

Daoust, Lalonde & Cie., Limitée
Montréal

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



LA DEMI-SEMELLE TENAX POUR REPARATION

La Demi-Semelle Tenax avec le bord à tige fibreuse, est meilleure que le cuir pour tout ouvrage de réparation.

Elle peut s'attacher avec sécurité soit par clouage soit par couture.

Elle dure beaucoup plus longtemps que toute autre semelle en cuir, s'use uniformément et également et sans s'émietter.

Les Demi-Semelles Tenax sont pliables, donnent de l'aise et du confort—sont imperméables, impénétrables à l'humidité et empêchent de glisser — elles ne font pas de bruit et ne crient pas.

Tenax ne se fendra ni ne se brisera—pas plus qu'un bon cuir.

En stock en noir, tan et blanc à toutes nos succursales.

FABRIQUEES PAR LA

GUTTA PERCHA & RUBBER, LIMITED

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

Pour Réparations de Chaussures

USMC



Machine à Corroyer—Modèle H

Pouvoir à Main ou à Courroie—

Rouleaux droits ou Rouleaux droits et bombés—

Pression des rouleaux actionnée par le pied.

La Machine à Corroyer idéale pour l'Atelier de réparation Moderne.
Notez le recouvert des appareils et l'arrangement de sécurité pour prévenir les accidents pouvant se produire des doigts pris entre les rouleaux, du fait du manque de précaution.

Les rouleaux s'arrêtent ou sont mis en marche à volonté lorsque la machine est opérée par pouvoir.

**Fortement Construite, Puissante, D'un Roulement doux,
Etablie avec l'unique idée de fournir un service efficace.**

United Shoe Machinery Co., of Canada, Limited
MONTREAL

TORONTO
90 rue Adélaïde Ouest

KITCHENER
179 rue King Ouest

QUEBEC
28 rue Demers



L'Efficacité du Service Robinson

Vous n'avez pas à vous torturer l'esprit et à vous montrer perplexe parce que vous manquez de telle ligne particulière de chaussures, car nul ne saurait douter de l'aptitude de Robinson de répondre à vos besoins.

Nous avons édifié notre commerce en tenant un stock important et varié, et en étant toujours en position de fournir

Tout ce qui se fait en Chaussures

Un autre point à considérer — nous achetons à de multiples manufacturiers de tout le pays et pouvons vous offrir un assortiment insurpassable à même lequel vous pouvez faire votre choix, qu'il s'agisse d'ordres pour livraisons à venir ou pour livraisons immédiates.

James Robinson

Montréal



Bien faire les Choses en Grand

La production en quantité signifie deux choses:—

Economie—

Qualité

Quand vous produisez des marchandises en quantité, vous êtes en mesure d'acheter vos matières premières par quantités plus considérables à des prix plus bas. Vos frais généraux aussi sont proportionnellement moindres sur des grosses affaires que sur des petites.

Une grosse fabrication sans changement de main-d'oeuvre non seulement réduit le prix de revient à son minimum, mais par la SPECIALISATION donne des résultats de QUALITE sans cesse améliorée.

C'est pourquoi les Welts Tétrault sont la valeur la meilleure.

C'est pourquoi la vente des Welts Tétrault s'étend à toute la nation.

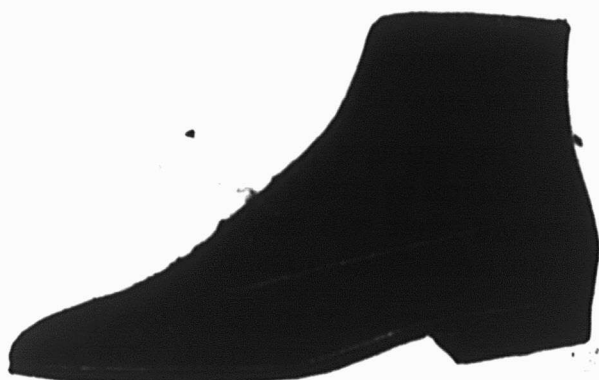
Tétrault Shoe Manufacturing Co., Limited

Les plus gros producteurs de chaussures du Canada

Bureau et entrepôt—
9 rue de Marseille,
Paris, France

MONTREAL

TORONTO



Les Chaussures Monarch et Brandon

pour hommes bien habillés

Nos années d'expérience dans la manufacture de la chaussure nous ont mis en position de fournir à nos clients des Welts magnifiques pour Hommes, insurpassables en style et en qualité.

Nous sommes à présent en mesure de reprendre notre service de 21 jours que nous avons si fortement mis en évidence avant la guerre et qui avait donné un service tellement satisfaisant.

A dater d'à présent toutes les commandes pressées envoyées par la poste bénéficieront de ce service de 21 jours.

Nos voyageurs sont actuellement sur leurs territoires avec des échantillons d'automne, une des meilleures lignes qu'on ait jamais vues.

Comme nos voyageurs ne pourront vous voir tous dès le début de la saison, veuillez être assez aimable d'attendre et d'examiner nos échantillons avant de remettre vos commandes.

The Brandon Shoe Co., Ltd.

Brantford - Ontario

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

Quarante cinq lignes des mieux choisies

Profitez de cet avantage et tenez vos
tablettes *bien assorties*.

Aucune maison au Canada ne vous
offre les mêmes avantages.

Ordonnez dès maintenant car les prix
sont plutôt à la hausse et le printemps
s'annonce hâtif et plein de vie.

Demandez notre nouveau catalogue

The Slater Shoe Company
LIMITED

Fondée en 1869

MONTREAL



Avant de donner vos commandes

Voyez à ce que les voyageurs vous aient montré ces six marques de Caoutchoucs (claques) garantis.

Depuis des années le Dominion Rubber System étudie vos besoins.

Avec des manufactures et des succursales de service répandues dans tout le Canada et avec des experts en relations constantes avec les principaux manufacturiers de chaussures, le Dominion Rubber System est en position de vous approvisionner en Caoutchoucs (claques) pour tous styles et formes de chaussures que vous vendez, pour hommes, femmes et enfants.

Les voyageurs vous montreront ces styles et vous feront voir les grandes annonces frappantes qui paraîtront dans les principaux journaux d'un océan à l'autre, dans le but de vous aider à vendre plus de Caoutchoucs du Dominion Rubber System.

Réservez vos commandes jusqu'à ce que vous voyiez la FORTE ligne — la ligne COMPLETE — la ligne ANNONCEE — la ligne GARANTIE — des Caoutchoucs du Dominion Rubber System.

DES SUCCURSALES DU DOMINION RUBBER SYSTEM sont situées à Halifax, Saint-John, Montréal, Québec, Ottawa, Toronto, Hamilton, Brantford, London, Kitchener, North Bay, Fort William, Winnipeg, Brandon, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver et Victoria.





ATTENTION



Nous venons d'inclure dans notre production, une forme de fillette 8 à 10 qui défie toute compétition et critique possible.

Son élégance et ses proportions balancées dans tous ses détails attirent l'attention des plus importants débiteurs du pays.

Demandez à la voir et nos représentants seront très heureux de vous la soumettre.

LA CIE DE
CHAUSSURES

LA RENA

611 rue Beaudry

MONTREAL

Les Chaussures Marque YAMASKA

*Les Chaussures Courantes de qualité meilleure
A des Prix qui les rendent populaires.*

Une valeur rare se rencontre dans tout ce qui entre dans la confection des LIGNES de LA MARQUE YAMASKA — une valeur qui en assure la popularité partout où elles sont connues.

Vous verrez que par leur apparence, elles sont capables d'attirer un gros volume d'affaires et que par leurs matières premières et leur façon, elles sont faites pour un Service Durable.

La Qualité Supérieure des Chaussures de la Marque Yamaska est reconnue depuis cinquante ans.



La
Companie **J. A. & M. COTE**

ST-HYACINTHE,

(P. Q.)

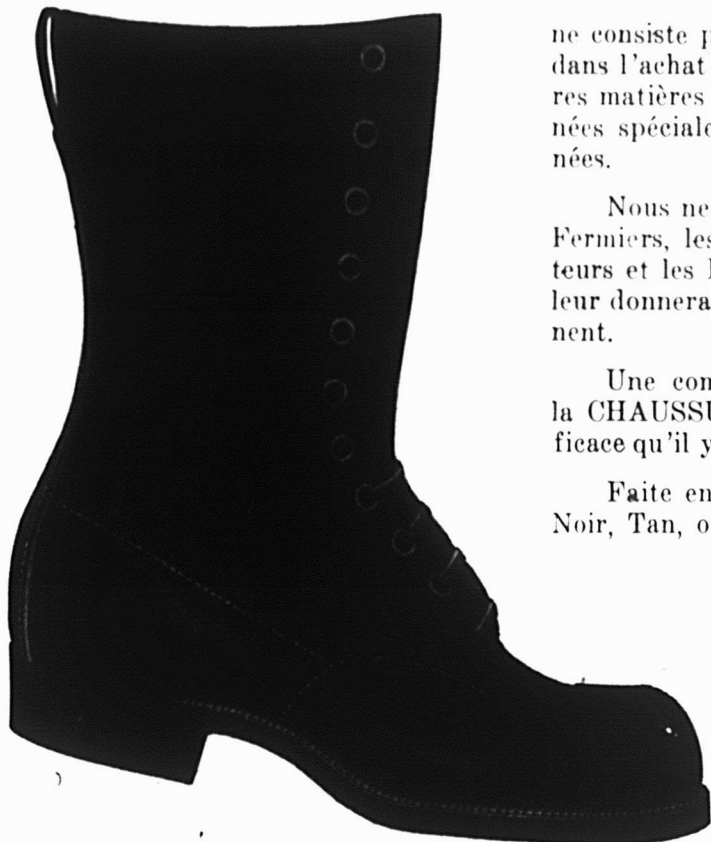


"Honest All Thru"

L'Economie de Chaussures



"Honest All Thru"



ne consiste pas dans d'achat de Chaussures meilleur marché, mais dans l'achat de Chaussures qui sont honnêtement faites des meilleures matières premières, qui sont d'un ajustement parfait et dessinées spécialement pour la sorte d'usage auquel elles sont destinées.

Nous ne faisons que des chaussures pour les Travailleurs. Les Fermiers, les Mécaniciens, les Bûcherons, les Mineurs, les Prospecteurs et les Ingénieurs de partout demandent une Chaussure qui leur donnera le service voulu pour les durs travaux qu'ils entreprennent.

Une commande d'essai saura convaincre le plus sceptique que la CHAUSSURE GREB est la chaussure de Travailleur la plus efficace qu'il y ait aujourd'hui sur le marché.

Faite en hauteurs de 6 pouces, 10 pouces et 14 pouces, en Cuirs Noir, Tan, ou Fumé.

Ecrivez-nous aujourd'hui pour catalogue et liste de prix.

Greb Shoe Company
LIMITED
KITCHENER - ONTARIO

Messieurs les Marchands de Chaussures,

Nous sommes prêts à répondre à vos besoins de chaussures et à vous fournir les meilleures qualités aux meilleures conditions.

Avant de remettre vos commandes, voyez nos échantillons. Nous avons un stock important qui réunit toutes les conditions indispensables à la vente profitable des chaussures.

Ecrivez-nous. Télégraphiez-nous ou Téléphonez-nous, et l'un de nos représentants ira vous soumettre une des plus belles collections que vous ayez jamais vues.

J. R. LABELLE
Chaussures en gros

229 rue Lemoine

MONTREAL

Specialité de Welts Tetrault.

LES "JOBBERs"

ne devraient pas manquer de voir

Nos Lignes d'Automne

Elles représentent ce qu'il y a de plus Nouveau et de Meilleur en Style et Qualité dans la

Chaussure Fine pour Femmes

Elles offrent un choix de Modèles à la Mode portant chacun l'approbation des Autorités en fait de Style et aussi un assortiment de Marchandises Courantes sur lesquelles vous pouvez compter pour vente facile et profitable.



Faites en sorte de voir ces lignes complètes à présent. Elles contiennent beaucoup de choses que vous trouverez particulièrement adaptables à vos propres besoins particuliers et offrent des valeurs qui sont insurpassables.

SEMELLES EN CUIR, EN NEOLIN OU RINEX
selon désir

GAGNON, LACHAPELLE & HEBERT

55 Rue Kent

MONTREAL

(P.Q.)

Chaussures pour femmes et demoiselles

GERMAIN



Durée

Elégance

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

**Vendez les Chaussures
GERMAIN
elles sont garanties**

et vous assureront une bonne clientèle.

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

Louis Germain

Specialiste en Chaussures "Turn" pour enfants

251 Christophe Colomb

MONTREAL



CUIR A SEMELLE
de qualité

employé par les Manufacturiers
de Chaussures de premier ordre

AINSI QUE

par les Cordonniers réparateurs
les plus difficiles qui connaissent
tous et font usage de notre

POPULAIRE

HEMLOCK

PENETANG

'TETE de BOEUF'

THE
Breithaupt Leather Co.,
LIMITED
KITCHENER (ONTARIO)

"Manufacturiers du Meilleur
Cuir à Semelle Canadien."



**Vos demandes d'assortiments de
bottes et claques recevront notre
attention particulière.**

Ecrivez-nous pour Catalogue et Prix

SUCCURSALES :

Montréal Ottawa Winnipeg Calgary

AGENCES:—

William Cook Shoe Coy, Sydney Mines, N.S.
Fleetwood Footwear, Limited, St. John, N.B.
H. L. Main, Moncton, N.B.
Poliquin et Darveau, Eng., Québec Qué.
La Victoire Shoe Coy., St. Hyacinthe, Qué.
Louis McNulty, St. Jean, Qué.
M. B. Young, Toronto, Ont.
Merchants Supply Coy., Winipeg, Man.
J. I. Chouinard, Montréal, Qué.

**BRANCHE A MONTREAL A 1464 Sainte-
Catherine Est.**

**The Columbus Rubber Company of
Montreal, Limited
1349 Demontigny Est
MONTREAL**



LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

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

Téléphone Bell Est 1185.

MONTREAL

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

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

Circulation assermentée et auditée par "Audit Bureau of
Circulations.

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

Toute année commencée est due en entier.

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

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

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits 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 21 mars 1919

Vol. XXXII—No 12

UNE PRATIQUE REGRETTABLE

Le commerce semble souffrir à présent d'une maladie qui n'est rien moins que contagieuse à en juger par les progrès du mal qui se manifestent de toute part. Nous voulons parler de la pratique regrettable d'annuler les contrats sans rimes ni raisons.

Depuis que l'armistice a été signé, les marchands de gros et manufacturiers ont reçu une avalanche de contre-ordres décommandant les marchandises livrables au cours de l'année et la chose n'a pas été sans causer de graves perturbations dans les milieux commerciaux et industriels.

Certains marchands enclins au pessimisme ont cru à une panique probable du fait de la cessation des hostilités et n'ont rien trouvé de mieux que de manquer à tous leurs engagements vis-à-vis de leurs fournisseurs par peur d'une débâcle des prix.

Franchement, où allons-nous, si pareille mentalité se généralise et si le commerce se met à traiter comme de vulgaires "chiffons de papier" les contrats qui sont des engagements d'honneur que nul ne devrait manquer de respecter?

Si encore il y avait quelque raison plausible d'une semblable pratique! Mais non. Rien ne motive ce geste de reniement d'une signature donnée qui tend à faire planer sur le commerce une réputation de déloyauté que la grande majorité des marchands ne méritent pas.

N'oublions pas que pendant tout le temps de la guerre, les marchands de gros et manufacturiers se sont multipliés pour faciliter au détaillant ses achats à de bonnes conditions; souvent ils ont dû en subir de grosses pertes pour tenir les engagements qu'ils avaient contractés. Pourquoi ne pas agir de même à leur égard?

Les prix vont baisser, dira-t-on. Vieille chanson dont le refrain est usé et pêche par l'inexactitude. Le nivellement des prix ne se fera que très lentement et il n'y a certes pas péril en la demeure pour l'instant. Il se pourrait, au demeurant, que ceux qui renoncent ainsi délibérément aux marchandises commandées se trouvent à brève échéance dans l'impossibilité de s'en

procurer, et avouons-le, sans vouloir souhaiter de mal à personne, ce ne serait que pain béni. Il faut que le commerce de détail garde la marque d'honnêteté qui le fait estimer et respecter de tout le monde et c'est pourquoi nous pensons que les marchands loyaux réproveront des pratiques telles que celle que nous venons de signaler.

LES PRIX DES BALAIS RESTERONT ELEVES

Quand la guerre éclata en 1914 et pendant les deux années qui suivirent, les manufacturiers de balais du Canada eurent à faire face à une situation unique dans l'histoire du commerce du pays. Tout le monde admettra que les balais ne pouvaient être manufacturés et vendus avec profit sur une base de détail de 25c. Or, les prix des matières premières, de la main-d'oeuvre, etc., augmentèrent sans qu'il y ait d'augmentation sensible des prix des balais. Ceci dura jusqu'au l'automne de 1916, alors que, du fait de la rareté très sérieuse du blé-d'Inde à balais provenant de la superficie considérable plantée en grains, le blé-d'Inde à balais sauta de \$100 la tonne à \$400 et plus. Dès lors, le manufacturier de balais se voyait dans l'alternative ou de décréter une avance de prix ou de cesser son commerce.

Depuis lors, les prix du maïs à balais sont demeurés élevés tandis que les autres matières telles que manches, ficelle, fil de fer, main-d'oeuvre, etc., conservaient leur avance.

Telle était la situation quand l'armistice fut signé en novembre. Même en temps normal, les manufacturiers de balais des Etats-Unis et du Canada emploient une moyenne de 50,000 tonnes de maïs à balais par an. Le tonnage total moyen pour 1916-17-18, ne fut que d'environ 50,000 tonnes, suivant les rapports du gouvernement, de sorte qu'il n'y aura pas de surplus de blé-d'Inde en mains quand la nouvelle récolte sera faite en 1919. Avant 1916, il y avait toujours un surplus de 25,000 à 50,000 tonnes pour parer à une mauvaise récolte.

On ne peut donc s'attendre à une baisse notable des prix jusqu'à la prochaine récolte.



VENDEZ LE TABAC A FUMER
GREAT WEST

*IL EST DELICIEUX
ET RAPPORTE DE
BONS PROFITS.*

LA VENTE DU BACON

Un brin de conversation.

“Nous vendons plusieurs lignes différentes de bacon” — nous disait récemment un marchand-détaillant — “mais nous préconisons surtout la vente du bacon... X.”

“Gagnez-vous plus d'argent sur cette marque?” demandâmes-nous.

“Non, en réalité, nous gagnons moins. Cette marque particulière coûte plus que les autres que nous tenons en stock, environ 5c de plus la livre.”

“Mais, est-ce que cette différence ne vous porte pas à dissuader la clientèle d'acheter cette marque?”

“Nous pourrions dissuader la clientèle de renoncer à cette marque, mais nous ne le faisons pas et pour compenser cette perte, nous chargeons le même prix pour toutes les autres marques.”

“Mais, est-il vrai que, en dépit du fait que vous gagnez 5 cents de plus sur les autres marques vous préférez vendre la marque X?”

“Oui, c'est vrai encore que nous soyions avides de plus gros profits nous considérons que c'est de bonne politique que d'agir ainsi. Nous savons qu'en vendant cette marque, nous offrons celle qui donnera véritablement satisfaction, et que cette satisfaction nous vaudra une augmentation d'affaires et c'est là que nous trouvons notre véritable profit.”

LA VENTE DE L'AVOINE AU SAC

Cette semaine, l'Association des marchands de grains et de foin, de Montréal, a tenu une importante assemblée, au cours de laquelle il fut décidé de ne plus vendre l'avoine par sac de 80 livres, mais bien par sac de minot, soit 34 livres ou par sac de deux minots, 68 livres.

On se rappelle que le gouvernement fédéral a passé une loi décrétant que l'avoine se vendrait par 34 livres au minot et que l'habitude avait été conservée de vendre au sac de 80 livres, ce qui occasionnait maints embarras, l'Association a pris une importante décision qui sera mise à exécution le premier mai et dont voici le texte :

Considérant que la pesanture réglementaire de l'avoine est de 34 livres au minot ou 68 livres au sac ;

Considérant que ce n'est que par habitude que l'avoine se vend au détail par 80 livres au sac ;

Considérant que les sacs qui peuvent contenir 80 livres sont très rares, et par le fait très dispendieux ;

Considérant que pour livrer l'avoine par 80 liv., il nous faut pour la plupart du temps nous servir de deux sacs, et que cela occasionne une perte de temps considérable, et pour l'exécution des commandes et pour la livraison, et en plus qu'il nous faut ainsi tenir en mains une double quantité de sacs ;

Considérant enfin, que le consommateur ne peut nullement en souffrir parce qu'il ne paiera le sac d'avoine qu'en proportion de sa pesanture ;

Il est proposé et unanimement résolu qu'à l'avenir, les membres de cette association ne détailleront l'avoine que par 68 livres au sac, en vertu du règlement de la cité de Montréal, et cela, à partir du 1er mai 1919.

DIMINUTION DU COMMERCE EXTERIEUR

Ce qui ressort du rapport sommaire publié par le ministère des douanes pour les onze premiers mois de l'année, c'est que le total du commerce canadien pour l'année fiscale, qui expire le 31 mars, a considérablement diminué, par comparaison avec celui de l'an dernier. Ce rapport révèle, en effet, que pour les onze mois finissant le 28 février dernier, le commerce total du Canada accuse une diminution de \$351,095,233, par comparaison avec la période correspondante de l'année précédente.

Le total des marchandises exportées est de \$323,711,356 de moins que celui de l'an dernier. Il s'élève à \$1,116,461,462 pour les onze mois de la période de 1918-19 et à \$1,440,172,818 pour la même période de 1917-18.

La diminution dans les importations se présente à \$30,572,286. Le montant des marchandises importées représente, pour les onze mois expirant le 28 février février dernier, une valeur de \$844,693,863, contre \$875,266,149 pour les onze mois de l'année précédente.

Le montant des perceptions douanières a été, pour les onze mois, de \$2,526,519 inférieur à celui de l'année dernière.

LA POLITIQUE TARIFAIRE DU PAYS EN 1919

A la réunion hebdomadaire du conseil du “Montreal Board of Trade”, sous la présidence de M. John Bailie, on a adopté la résolution suivante, laquelle sera communiquée au premier ministre intérimaire, Sir Thomas White, au ministre du commerce, et aux principales chambres de commerce du pays :

“Considérant qu'à cette époque où nos forces combattantes reviennent d'outre-mer en grand nombre et que ceux qui les composent, ainsi que les ouvriers en munitions, se cherchent de l'ouvrage, les affaires doivent recevoir un stimulant susceptible de créer la confiance et la stabilité nécessaires aux entreprises commerciales, pourvoyant par là à un maximum d'occasions de travail ;

“Considérant que le coût de toutes les nécessités de la vie est en train de se normaliser et que tout changement dans la présente politique fiscale tendrait à retarder le retour aux conditions normales, à retarder toute initiative et à créer de l'incertitude ;

“Considérant que la lourde balance adverse du commerce entre le Canada et les Etats-Unis est démontrée par la prime continuellement élevée d'environ 2 pour cent pour l'obtention de fonds à New-York, et que les importations des Etats-Unis devraient être réduites au minimum, particulièrement dans le cas d'objets fabriqués au Canada, ou non-essentiels ;

“Considérant que la Grande-Bretagne, la France et les autres pays européens ont jugé à propos de restreindre les importations et de conserver, par conséquent, leurs propres ressources et de donner de l'ouvrage à leur population ;

“Considérant que le fardeau de la taxe doit être porté par toutes les classes, et non pas par une section spéciale de la population, il est en conséquence nécessaire que toutes les classes, y compris les cultivateurs, les manufacturiers, les marchands et les ouvriers soient tous employés à un travail quelconque, et par conséquent fassent que le Canada produise plus et compte moins sur les importations d'autres pays ;

“Il est en conséquence résolu que le conseil du Board of Trade de Montréal exprime l'opinion que jusqu'à l'adoption d'une politique tarifaire définie pour l'Empire britannique, le gouvernement du Dominion exerce, durant la période de reconstruction, un certain degré de contrôle spécial sur toutes les importations, soit au moyen d'un système de licence ou autrement.”

LA BRAVOURE DU SOLDAT DECORE DE LA CROIX VICTORIA, RECONNUE PAR SES PATRONS

Comme marque d'appréciation pour la bravoure du soldat Young, l'Imperial Tobacco Co., of Canada, lui a présenté une obligation de l'emprunt de la Victoire de mille dollars.

Voici les détails officiels de l'acte de bravoure du soldat Young :

“Il a plu au Roi d'accorder la Croix Victoria
“au soldat John Francis Young, No. 177239,
“87ième Bataillon, Québec, R., pour sa bravou-
“et son dévouement dans l'attaque au Secteur
“Dury Arras, le 2 septembre 1918, alors qu'il
“agissait comme brancardier pour la compagnie
““D”, du 27ième Bataillon, Régiment de Qué-
“bec.

“La compagnie, dans cette aventure, subit des
“pertes énormes par les obus et la mitrailleuse.
“Le soldat Young quoique sans abri, partit sans
“hésitation, panser les blessés sur le champ de
“bataille. Quand il eut épuisé tous ses banda-
“ges, il retourna en plus d'une occasion à ses
“quartiers-généraux, sous le feu de l'ennemi, se
“munir de nouveau. Il continua ce travail du-
“rant au-delà d'une heure sans la moindre crain-
“te. C'est grâce à sa conduite remarquable que
“la vie de plusieurs de ses camarades fut épar-
“gnée.

“Plus tard quand la bataille cessa quelque peu,
“il s'organisa, et se mit en tête d'un service de
“brancardiers pour rapporter les blessés qu'il
“avait pansés.

“Durant les opérations du 2, 3 et 4 septembre,
“le soldat Young continua de faire preuve d'un
“dévouement sans pareil.”

A peu près 250 employés de l'Imperial Tobacco Co. qui se sont enrôlés volontairement pour le service d'outremer, ont continuellement reçu de la compagnie plein salaire pour les hommes mariés, et la moitié du salaire pour les célibataires.

Ces employés sont réinstallés dans l'emploi de la compagnie aussitôt qu'ils ont obtenu leur décharge, et jusqu'à présent près de 100 d'entre eux ont été transférés de la liste de bonus de guerre à la liste déguilière de paie.

A LA CHAMBRE DE COMMERCE DE VALLEY- FIELD

Une assemblée de la Chambre de Commerce a eu lieu à l'hôtel de ville.

Après l'admission de quelques nouveaux membres, le président, M. Théodore Bélanger, informe l'assemblée qu'une délégation composée de quelques-uns des principaux citoyens devrait aller bientôt à Ottawa au sujet de cette partie du boulevard Salaberry qui traverse la réserve des sauvages à Caughnawaga. Le député au fédéral, M. L.-J. Papineau, conduirait cette délégation.

Le président fait part d'une heureuse idée. Il suggère qu'un plan du boulevard Salaberry soit imprimé en miniature sur les enveloppes et papiers de correspondance des hommes d'affaires. La question est discutée parmi les membres et elle est finalement adoptée.

Il est résolu de demander de nouveau au gouvernement fédéral de faire creuser un canal de cent pieds de largeur et quatorze pieds de profondeur, dans la baie du lac Saint-François.

Après avoir entendu les renseignements fournis par M. F. Monaghan, le représentant de la Coopérative des Fromagers de la province, les membres déclarent vouloir aider le travail de cette société dans la région, vu qu'elle est approuvée par le Ministère d'Agriculture provincial.

PROHIBITION D'EXPORTATION DU RIZ

La récolte déficitaire du riz dans l'Inde a porté le gouvernement à prohiber l'exportation du riz excepté aux pays qui ont eu recours à l'Inde dans le passé, comme leur plus voisine source d'approvisionnement. Pour le présent, l'exportation ne sera pas permise aux Etats-Unis, à l'Australie, au Canada, aux Indes Hollandaises, au Japon et à la Chine.

FRASER, VIGER & CO., SE RETIRENT DES AFFAIRES

Fraser, Viger & Co., Ltd., sous la signature du président Geo. A. Fraser, ont donné avis qu'ils se retireraient des affaires et que leur magasin fermerait le 1er mai.

Cette décision ne manquera pas de causer quelque surprise dans le monde commercial. Cette maison, connue sous le nom du “Magasin Italien” était établie depuis 1856, et était la plus ancienne firme d'épicerie du Canada encore en existence.

**A VENDRE — MAGASIN GENERAL — ETABLI DE-
PUIS 92 ANS. — Propriété de campagne à vendre à
Sainte-Elizabeth, Comté de Joliette, avec Maga-
sin Général, établi depuis 92 ans. Cause, santé. Ven-
dra à bonnes conditions. S'adresser au Propriétaire:
A. H. BEAULIEU, SAINTE-ELIZABETH, CO.**



TANGLEFOOT

LE DESTRUCTEUR DE MOUCHES NON VENENEUX
Le Service de la Santé Publique aux Etats-Unis donne l'avis
suivant: “Les préparations à l'arsenic pour la destruction des
mouches sont considérées comme extrêmement dangereuses et
ne devraient jamais être employées.”



Renseignements de la Province

BUREAU D'ENREGISTREMENT

Cité et District des Trois-Rivières

SEMAINE DU 11 AU 17 MARS

Obligation—Dame Cora Gauthier à Frs. Gélinas.
 Vente—Arthur Crépeault à Donat Matteau.
 Quittance—Francis Rousseau à Joseph Bourgon.
 Mainlevée—F.-X. Vanasse et Z. Forest à Joseph Lessard.
 Quittance—L. D. Durand et al., à Albert Gervais.
 Quittance—Ernest Mercier à Elle Poirier.
 Vente—Adem Bellerive à Alfred Provencher.
 Vente—Herménégilde Rousseau à Mlle Rose-Alma Hébert.
 Vente—Elle Poirier à P. D. Thibault.
 Vente—Veuve Nap. Girard à Louis Marchand.
 Obligation—J. A. Voyer à Louis Pineau.
 Vente—The Shawinigan W. & P. Co. à F. A. Raven.
 Obligation—Joseph Robert à Joseph Lessard.
 Vente à réméré—Wm. Hill à Révérend D. Gélinas.
 Quittance—Mary Déry à William Hill.
 Quittance—William Hill à William Hill.
 Vente—Thomas Guillemette à Arthur Charette.
 Vente—Albert Gervais à Aldéric Parenteau.
 Obligation—J. Alex. Dostaler à Dame Octave Girard.
 Obligation—Dame E. N. Beaudry à Dame Benj. Bourgeois.
 Vente—Cie Immobilière des Trois-Rivières à Wellie Allard.
 Obligation—Joseph Lessard à Dame J. A. Désy.
 Mainlevée—Dame F.-X. Bellefeuille à F.-X. Vanasse.
 Donation—Veuve Grégoire Bordeleau à Donat Bordeleau.
 Donation—Veuve Grégoire Bordeleau à J. J. Bordeleau.
 Déclaration—Claude Godbout.
 Dissolution de société—A. Ally & Cie.
 Vente—Grand'Mère Land Co. à Louis Verreault.
 Obligation — Onésime Readman à J. C. J. Robitaille.
 Obligation—Onésime Boisvert à Dosithe Leduc.
 Mainlevée de bail—J. A. Leblanc à F. W. Woolworth.
 Vente—Shérif des Trois-Rivières à Donat Gélinas.
 Déclaration—Phyllis Picard.
 Vente—Napoléon Tanguay à Edouard Gouin.
 Vente—Herbert N. Booth à J. A. Dufresne.
 Obligation—C. N. DeBlois à Révérend Léon Lamothe.
 Rétrocession—Edmond Crête à Désiré Lampron.
 Vente—J. N. Godin à Ovide Héroux.
 Vente—J. N. Godin à Armad Langlois.
 Vente—St. Maurice Valley Ry. à Canada Carbide Co.

Transport—Maximien Dessureault à Dame J. Alex. Carignan.
 Cession—Dame J. Alex. Carignan à J. E. Dessureault.
 Quittance—Dame L. P. Carignan à Dame J. A. Carignan.
 Autorisation à faire commerce—Isaie Savoye à Dame Louis St. Pierre.
 Déclaration sociale—J. A. Mirbeau & Cie, enregistrée.
 Procès verbal de vente—Conseil du Comté Saint-Maurice à Euch. Lafrenière et al.
 Déclaration—Antoine Bourassa.
 Vente—F. Ernest Gélinas à Le Foyer Laviolette.
 Quittance—Almeyda Champoux à Emmanuel Houle.
 Acte de dépôt de cession—Alphonse Racine à Alphonse Racine, Ltée.
 Déclaration—Alphonse Racine.
 Quittance—Alphonse Racine à Elle Matteau et al.
 Vente—Napoléon Clermont à Albert Giguère.
 Vente—Eugène Doyon à Edmond Doyon.
 Bail—Elzéar Dallaire à J. S. Lazavitz.
 Obligation—Albert Giguère à Alfred Giguère.
 Vente—A. E. Goyette à Phyllis Bellemare.
 Quittance—Dolphis Clément à Albert Giguère.
 Quittance—Wm. Venes et al à Godfroid Lord.
 Jugement—Chs. Tomassin vs La Cie de Granit Artificiel.
 Jugement—Joseph Bourassa vs La Cie de Granit Artificiel.

CITE ET DISTRICT DES TROIS-RIVIERES

Semaine du 11 au 17 mars

JUGEMENTS — COUR SUPE-RIEURE

Vermont Marble Co. vs Raoul Doré, \$296.11.

COUR DE CIRCUIT

Hector Bastarache vs Adélarde Papin, \$72.00.
 M. Cloutier, demandeur, vs Dame M. Olescamp, défenderesse, et la dite Dame Olescamp, demanderesse incidente et le dit M. Cloutier, défendeur incident, \$25.60.
 François Béland vs La Corporation de la Rivière du Loup, \$5.00.
 Maxime Cloutier vs Maria Olescamp, \$40.
 Emile Paneton vs La Corporation de Sainte-Anne-de-la-Pérade, \$19.60.
 Ernest Lacerte vs Antoine Vaillancourt, \$48.46.
 P. Shetcoff vs O. Milo, \$7.80.
 Joseph Bellefeuille vs Wellie Ferskey, \$32.05.
 J. S. Rivard et Vie vs A. Piette, \$21.04.
 Wilfrid Dampousse vs Emile Perron, \$42.00.
 Athanase Boisvert vs Albert Lahale, \$12.80.
 Benjamin Gagnon vs Georges Wall, \$78.66.

BUREAU D'ENREGISTREMENT DU COMTE D'ARTHABASKA

Actes enregistrés du 10 au 15 mars 1919

Transport—Rosaire Côté à Germain Saint-Pierre Sur Napoléon Lamontagne, \$800.
 Vente—Mme Eugénie Béliveau à Michel H. Bernier, ½ indivis 336 et autres, Sainte-Victoire, \$2,350, \$850 acompte.
 Vente—Isaie Desruisseaux à Eugène Fournier, 2 parties 874, Warwick, \$600 \$100 acompte.
 Vente—Herman Champagne à P. de Néri Richer, 518 et partie ouest 517, Bulstrode, \$1,300, \$750 acompte.
 Vente—Edouard Poisson à Joseph Plourde, 849, 852, et 853, Tingwick, \$3,500, payées.
 Jugement—P. T. Légaré, Limitée vs Adélarde Leclerc, ½ ouest 19, 1er rang Blandford, 103, 90, intérêt et frais.
 Mariage—Sinaï Gilbert et Mlle Laure Gosselin, séparation de biens.
 Vente—Eméri Bruneau à D. E. Bruneau, ½ s. 41-81, Bulstrode et partie 12b, cont. 11e rang, Maddington, \$775, payées.
 Vente—Georges Prince à Edmond Pelelrin, 218 et 2-3 sud-est 219, Saint-Paul, \$4,000, \$2,500, acompte.
 Vente—Mme Zoé Crête à Placide Beauchesne, 57, Saint-Paul, \$600, payées.
 Vente—Mme Olivien Roberge à Georges Prince, 351, 353 et partie sud-est 355, Saint-Paul, \$2,700, \$1,000 acompte.
 Testament—Mme Joséphine Lavoie à Michel Proulx, aucun immeuble.
 Testament—Mme Marie Gagné à Auguste Fillion, ½ indivis 208 et 209, Sainte-Hélène.
 Obligation—Alphonse Bergeron à Gédéon Fréchette, 740 et 741, Bulstrode, \$400.
 Donation—Liboire Roy à Guillaume Roy, 20b, 11e rang, Simpson.
 Donation—Liboire Roy à Léon Roy, 20a, 11e rang, Simpson.
 Vente—Clément Hamel à Eusèbe Morin, partie 426, Arthabaska-Sainte-Victoire, \$1,000, payées.
 Mariage—Albert Bourque et Mlle Lauza Gouin, communauté de biens.
 Cession—Mme Exilda Bouher à Mme Flore Trottier, partie 274, Sainte-Victoire, \$600, payées et autres considérations.
 Hypothèque—Alfred Pratte et Hermas Désilets, à Corporation Saint-Rosaire, cautionnement de J. Albert Pratte, partie 277 et 189 et 190, Bulstrode, \$1,200.
 Vente—F.-X. Tardif à Joseph Rondeau, 624, Warwick, \$3,500, \$1,500 acompte.
 Testament—Elisé Roseberry à Mme Délla Roseberry, aucun immeuble.
 Testament—Mme Régina Fortier à Antonio Paradis, aucun immeuble.
 Testament—Mme Régina Fortier à Antonio Paradis, aucun immeuble.
 Testament—Mme Arthémise Roy, à Calixte Caron, ½ indivis partie ouest, 243, Sainte-Victoire.
 Obligation—Alfred Lemay à Napoléon Desharnais, 24d, 10e rang, Stanfold, \$300.



SECTION de la CHAUSSURE



Vol. II

MONTREAL, MARS 1919.

No. 3

Notes sur le Commerce du Cuir et des Chaussures

Propos d'intérêt sur le cuir et les chaussures. — Les conditions du marché. — Les prix se maintiennent élevés et il n'y a pas de perspective de chaussures à bon marché.

La situation est remarquablement aux prix élevés en dépit de la tendance à un marché calme qui s'est fait remarquer en février. Les rapports de l'ouest indiquent une tendance à se tenir dans l'attente d'un changement possible dans le marché et les ventes ont été un sujet de désappointements dans les Provinces de l'Est; néanmoins, il n'y a pas de rapport de concessions parmi les marchands de cuirs et les cordonniers.

Plusieurs gros acheteurs de chaussures ont visité les marchés de Québec et d'Ontario le mois dernier et n'ont donné que des commandes comparativement petites.

Ils ont trouvé la situation extraordinairement ferme et une grosse maison qui avait l'habitude de dépenser de grandes sommes d'argent comptant n'a pas fait le tiers des achats qu'elle s'attendait à faire.

En janvier, la vente a été bonne parce que les stocks étaient jolis, bien préparés pour le commerce des fêtes.

La politique habituelle des vendeurs, le mois-passé, a été d'attendre et de voir venir.

Une caractéristique de la situation, c'est que les manufacturiers n'ont pas été accablés d'ouvrage.

Conditions du cuir. — Dans le commerce du cuir les stocks se maintiennent comparativement faibles et il est difficile de suffire aux semelles et au stock de choix.

De grands achats ont été faits pour le marché anglais et les commandes ont été exécutées. C'est ce qui a rendu le marché plus serré. Dans la vache et le chevreau les hautes qualités sont difficiles à trouver. Dans les marchandises à bon marché, il y a un surplus.

On rapporte qu'il y a de larges envois de peaux de chèvres dans l'Extrême-Est, mais on craint que ces peaux, après deux ou trois ans, ne soient mauvaises pour la manufacture.

Les manufacturiers de peaux vertes dépendent trop du marché domestique et ne peuvent fournir les meilleures qualités, en quantité.

Les manufacturiers de kangaroo ont de la marchandise, mais il est difficile au manufacturier de voir des avantages excepté pour certaines lignes de production. On estime qu'il se passera plusieurs mois avant qu'il y ait beaucoup d'amélioration dans la situation des cuirs de première classe.

Notes du commerce de chaussure. — Les manufacturiers de chaussures paraissent avoir bien du travail.

Ils travaillent actuellement sur la balance des commandes de printemps qui ont été considérablement augmentées par celles données depuis le commencement de cette année. La plupart des manufacturiers ont fait des préparatifs pour le commerce de l'automne et ont anticipé leurs commandes en cuir et en accessoires, avec le résultat qu'ils peuvent attendre pour une suspension dans les affaires, jusqu'à ce que la nouvelle saison batte son plein.

On parle bien ici et là de ralentissement dans les boutiques de jobs, mais d'après ce que nous avons pu recueillir d'informations, il n'y a aucune indication de baisse sur le marché pour les chaussures.

Ici et là un effort est fait pour faire une dépense bon marché et de bonne qualité, mais c'est seulement de ce côté qu'il peut y avoir des concessions apparemment possibles.

Tous les matériaux autres que le cuir continuent à être à un prix très élevé. Les cotons, par exemple, ne promettent de baisser qu'après la prochaine récolte.

Toutefois, il y a plus ou moins de malaise dans les conditions du travail qui font craindre du trouble pour l'avenir.

Conditions du commerce de détail. — Les rapports des manufacturiers indiquent tous des conditions stables dans le commerce de détail.

Il y a une disposition dans certains quartiers pour forcer la vente, mais, en général, le commerce a été sur un meilleur pied que d'habitude en février.

Il y a eu de bonnes ventes dans les chaussures de cuir tandis que la vente a été forte dans les chaussures en caoutchouc, surtout dans les modèles légers.

Le temps doux a milité quelque peu contre les stocks lourds, mais la demande du détail pour les chaussures d'hommes et de femmes a été forte.

Il y a quelques plaintes au sujet des recouvrements mais pas autant que d'habitude, à cette époque de l'année. Quelques manufacturiers et "jobbers" déclarent que les paiements sont meilleurs.

Enlèvement de l'embargo. — Une dépêche de Washington dit: "Les restrictions sur l'importation annoncées récemment, par l'Angleterre, comme une partie de ses efforts pour placer ses industries sur une base meilleure qu'une base de pro-guerre, ont été modifiées de façon à permettre l'importation des souliers et des bottines au montant de 28% sur l'importation de 1913.

Nos exportations de chaussures au Royaume-Uni ont donné, en 1913, un total de 534,477 paires de chaussures d'hommes, de femmes et d'enfants avec une valeur totale de \$1,333,605.

Pour les onze mois terminés de 30 novembre dernier, nos exportations de chaussures de toutes sortes, au Royaume-Uni, ont été de 807,261 paires, d'une valeur de \$2,646,172.

La comparaison de l'exportation possible, sous les conditions du commerce sans restrictions, avec un quart de l'exportation de 1913 montre dans quelle proportion les nouveaux règlements affectent cette industrie sur le marché anglais.

Chiffres intéressants. — Voici quelques chiffres intéressants sur les importations de peaux et de cuirs en Angleterre.

Les importations de peaux en 1913 ont été approximativement de 761,000 quintaux et, en 1917, les derniers chiffres que l'on peut se procurer indiquent que les importations sont tombées à 464,000 quintaux, pour des causes bien connues au Canada.

Les principales sources de fourniture furent les Etats-Unis et les Indes-Anglaises.

En 1917, les importations des Etats-Unis ont décliné à environ un quart du total, tandis que celles des Indes-Anglaises ont augmenté de plus de moitié.

Les achats du Canada sont tombés de 50,515, quintaux, en 1913, à 3,856 quintaux en 1917.

Les Marchands-Détaillants de Chaussures ont élu leurs Officiers

Jeudi soir, le 13 février, les marchands-détaillants de chaussures, section de Montréal ont eu leur assemblée à leur salle de la rue Saint-Denis.

Après l'expédition des affaires de routine de l'assemblée, les membres ont pris connaissance d'une intéressante communication qui avait été reçue du secrétaire de l'association des marchands de détail du Canada, concernant l'usage des timbres d'épargne de guerre du gouvernement comme timbres de commerce.

Le secrétaire a déclaré que plusieurs plaintes avaient été faites à l'exécutif de l'association, concernant l'usage que les marchands de détail faisaient du timbre d'épargne de guerre, comme timbre de commerce et il a déclaré qu'il avait référé la question au département des finances et au comité spécial qui, a la direction de la vente des timbres de guerre. Il a attiré l'attention de ce comité sur le Trade Stamp Act qui défend expressément de faire usage de ce timbre d'épargne de guerre comme timbre de commerce et des avis ont été envoyés à ce sujet.

Une autre communication intéressante a été faite concernant l'assurance et les mesures préventives contre le feu.

Ensuite il a été procédé à l'élection du bureau de direction pour l'année 1919.

M. Geo. G. Gales, le président, reçut l'offre de conserver la présidence pour une autre année.

Mais il refusa, déclarant que, dans son opinion, c'était le tour d'un Canadien-français d'être élu à la présidence: cette opinion fut approuvée à l'unanimité par les autres membres de langue anglaise.

M. Aimé de Montigny fut mis en nomination pour la présidence et élu à l'unanimité.

Les autres officiers élus furent M. M. George de Launière, vice-président. M. S. R. Wygant, Walk-Over Shoe Co., 2e vice-président, M. Louis Adelstein, ré-élu secrétaire; M. C. R. LaSalle, trésorier et M. Geo. G. Gale, auditeur.

Un vote de remerciements fut voté au bureau sortant.

M. Aimé de Montigny, le nouveau président, est né dans le Massachusetts. Au sortir de l'école, il entra d'abord chez Field Bros. et Groos, à Auburn, Maine. Il resta trois ans dans cette compagnie, travailla dans différents départements et acquit une expérience générale du commerce de la chaussure.

En arrivant à Montréal, il entra à la maison A. Lambert, Ltée. Il y passa un an comme vendeur à l'intérieur, entra ensuite comme voyageur dans la maison "Simon Shoe Co."

Depuis cinq ans, il est établi à son compte, rue Sainte-Catherine-Est. Il est membre de la National Amateur Athletic Association.

M. Geo. de Launière, le nouveau vice-président, est né à Québec. Sa famille vint à Montréal lorsqu'il était jeune. Il débuta dans le commerce de nouveautés et fut commis plusieurs années dans différentes maisons de Montréal. Un jour, M. de Launière rencontra un vieux négociant qui voulant se retirer, offrit de lui céder son établissement.

M. de Launière n'avait pour tout capital qu'une jeune femme enthousiaste et \$138.00.

Les arrangements furent faits, M. de Launière acheta le magasin et entra dans le commerce pour lui-même. Il prospéra et acheta son magasin actuel, situé au coin de l'avenue Hickson et de la rue Wellington, à Verdun, où il tient à la fois un magasin de chaussures et un magasin de fournitures pour hommes. M. de Launière a grande confiance dans le développement de cette partie de la ville et a l'intention d'installer un plus grand magasin. C'est un homme d'initiative, membre de l'Ordre des Forestiers Canadiens et du Conseil de Verdun des Chevaliers de Colomb.

M. C. R. LaSalle, président de la société LaSalle et fils, est né à Joliette, P.Q. En sortant du collège, il vint comme "boy" dans le magasin de chaussures Dangerfield.

Il travailla ensuite chez Romayer Bros. de la même ville. Puis il partit aux Etats-Unis et fut employé pendant plusieurs années avec les plus grands magasins de détail de New-York, Boston, Saint-Louis et Denver, Colorado.

Il revint à Montréal et fut pendant un certain temps gérant de circulation de La Presse, donnant à ce journal la plus grande circulation d'aucun journal au Canada. Mais le commerce de chaussures était sa prédilection: il y revint. Il prit la gérance active du commerce de chaussures que son père menait depuis quelque temps sous sa direction. Depuis vingt-cinq ans, M. LaSalle exerce ce commerce sur la rue Rachel et il a l'un des magasins de chaussures les plus prospères de la ville de Montréal. Il a aussi une succursale rue Sainte-Catherine-Est. Il fait partie de la National Amateur Athletic Association et du Y.M.C.A.

M. Louis Adelstein.—M. L. Adelstein vint au Canada de Roumanie avec sa mère, qui était veuve. Il était alors tout jeune. Après la période scolaire, il entra dans le commerce de chaussures, en se mettant avec ses frères, sous la raison sociale "Adelstein Brothers Shoe Retailers," Montréal,

Il accepta plus tard une position dans le commerce de nouveautés. Mais il revint au commerce de chaussures et se remit avec ses frères.

Pendant nombre d'années il géra le magasin situé sur le Boulevard Saint-Laurent. Il achetait ce magasin il y a treize ans et le dirige actuellement pour son propre compte. Le commerce de chaussures subit une crise, M. Adelstein passa à travers avec le sourire. Il a beaucoup travaillé dans les intérêts de l'association des marchands-détailleurs de chaussures. Il est membre de la Y.M.C.A., du Montreal Publicity Club et appartient à la loge maçonnique Saint-Georges, No. 10.

M. Geo. G. Gales.—M. Geo. G. Gales, de Geo. G. Gales et Co., est natif de Montréal, et s'occupa du commerce de chaussures toute sa vie: D'abord avec Gales Bros., rue Saint-Antoine, Montréal, plus tard il prit à son compte et s'installa sur la rue Sainte-Catherine près de la rue Peel. M. Gales prend un grand intérêt à tout ce qui touche à l'amélioration de Montréal. Il est vice-président du Kiwanis Club. Il fut capitaine d'une

équipe de la Ligue Navale et travailla activement pour la Croix Rouge.

Il est président de la Montreal Publicity Association de la section des détaillleurs. M. Gales fut l'un des membres du Board of Trade qui choisirent le comité d'arbitrage lors de la grève des Pompiers et de la police. Il est ancien membre de la Business Men's Association, de la Y.M.C.A.

M. S. E. Wygant, est né à New-York et a gagné sa première expérience dans le commerce de chaussures avec M. H. Lambert, de New Haven, Connecticut, plus tard il devint l'un des vendeurs de la Walk-Over Shoe Co., et s'occupa plusieurs années de leur magasin de Milwaukee.

Il vint à Montréal il y a huit ans comme assistant-général et successeur éventuel du magasin de Montréal.

M. Wygant est considéré comme un expert dans la vente des chaussures.

C'est un homme tranquille, qui aime à voir jouer une partie de baseball, mais dont l'occupation favorite est la vente des chaussures.

Les Prix des Chaussures Demeurent Elevés

Quelques raisons pour lesquelles ils ne baisseront pas

A cette saison de l'année, le prix local des peaux est à un prix un peu plus bas.

Aussi, les journaux, le public et même des marchands détaillleurs se demandent pourquoi les prix des chaussures à un taux un peu plus bas.

Aussi, avons-nous voulu avoir quelques opinions de manufacturiers de cuirs pour donner les raisons du haut prix persistant des chaussures.

Voici ce que dit **M. W. J. Heaven:** "Les prix des stocks de cuirs et de peaux actuellement aux mains des tanneurs canadiens sont plus élevés que jamais.

Il y a trois facteurs essentiels qui entrent dans la confection du cuir, les peaux, le tannage, la main-d'oeuvre.

Pour les peaux.—Les tanneurs canadiens n'ont pu compter que sur les peaux du Canada pour l'année dernière, à cause de l'impossibilité d'importer des peaux étrangères, soit à cause des difficultés de transport, soit à cause des mesures prohibitives.

Cet état de choses a forcé les acheteurs à payer un prix très élevé pour les seules peaux disponibles. Les peaux actuellement chez les tanneurs ont été achetées à un prix supérieur au prix maximum des Etats-Unis.

Le tannage.—Les ingrédients et les accessoires de tanneries ont été à un prix plus élevé que jamais et ces prix dureront encore quelque temps.

La main-d'oeuvre.—Chacun sait que les demandes d'augmentations de salaires sont élevées et générales, ainsi que les réclamations pour la diminution des heures de travail.

Nous voyons ainsi que les stocks de peaux et de cuirs au Canada et aux Etats-Unis ne sont pas larges.

D'autre part, l'Angleterre et d'autres pays d'Europe ont une véritable disette de peaux et les acheteurs envahissent tous les marchés.

En outre, les stocks de chaussures aux mains des marchands de gros et détail ne sont pas énormes. Ils ont été réduits et devront être renouvelés,

Les exportations de cuir devront être plus prononcées avec les améliorations dans les transports et déjà les taux océaniques ont subi au-delà de 30% de baisse sur les taux de guerre.

Un autre point de vue de la situation est qu'il y a de l'argent en quantité au Canada et qu'il reviendra bientôt, au Canada, trois ou quatre mille hommes et enfants, ayant tous besoin d'une ou deux ou trois paires de chaussures. Cela créera forcément une forte demande que les marchands de détail ne doivent pas perdre de vue.

Il n'y a pas de doute que tôt ou tard il y aura une baisse des prix élevés sur toute la ligne, mais notre opinion est que cette baisse sera graduelle et qu'elle viendra plutôt plus tard que plus tôt.

M. I. J. Breithaupt.— Il est d'avis que les prix resteront plus élevés que la moyenne des acheteurs sont portés à le croire.

Il est un fait qui s'impose, c'est que les meilleures peaux sèches ne sont pas achetables actuellement dans l'Amérique du Sud qu'à des prix exorbitants.

Les prix du tannage et de la main-d'oeuvre ont augmenté au lieu de diminuer.

Nous croyons que les prix actuels seront conservés pour la plus grande partie de 1919, quoique nous sachions tous que c'est une question de temps pour que des prix moins élevés soient établis.

M. J. Sinclair.—Le marchand de détail et le consommateur se demandent actuellement comment alors que les peaux se vendent de un à deux sous meilleur marché dans leur voisinage, il n'y a pas de réduction correspondante dans les prix des cuirs.

De fait, le marché est plus haut pour les peaux qu'il ne l'était durant la période des prix fixes.

Il faut tenir compte qu'il y a une grande différence dans les qualités de peaux même entre celles des différentes sections du pays à la même époque de l'année.

Les peaux de l'Ontario sont plus fines que celles du

Manitoba et celles du Manitoba meilleures que celles de l'Alberta.

La différence entre les peaux d'hiver et celles d'été est beaucoup plus grande.

En achetant des peaux d'hiver, le tanneur paie au moins de dix à onze livres de déchets par peau en comparaison des peaux d'été.

En résumé, en dépit des apparences, il ne peut y avoir de réduction dans le prix des peaux que les tanneurs devront acheter cette saison.

On ne pourra pas obtenir d'autres marchandises avant un nouveau marquetage des bestiaux au pâturage, avant qu'ils aient été triés et disponibles, ce qui nous mènera au moins en septembre prochain.

Il n'y a pas de surplus dans les peaux actuellement, et il n'y a pas de baisse à attendre de ce côté, d'autre part, les demandes pour l'exportation des peaux tendent à maintenir les prix des cuirs et des peaux au moins pour quelque temps.

M. A. Desmond, de la New Castle Leather Co.—Il dit qu'il ne peut être question de baisse dans les prix du cuir en ce moment, parce qu'il y a une véritable disette de peaux brutes et tannées sur le marché.

Parce que les pays d'outre-mer n'ont pas de peaux tannées pour répondre aux énormes demandes de chaussures.

D'où il résulte que les prix se maintiennent élevés suivant la vieille loi de l'offre et de la demande.

Il peut venir des peaux brutes dans le pays; mais en quantités très limitées et il faudra au moins deux mois pour que la marchandise finie puisse être mise sur le marché.

A mon opinion, il n'y aura aucune baisse dans les prix jusqu'à la fin de cet automne et encore cette diminution sera-t-elle graduelle à cause de la demande étrangère qui va maintenir la forte demande et les hauts prix pour des mois à venir.

M. Henry Endicott.—Pour compléter les opinions ci-dessus, voici celle de Henry H. Endicott, chef de la Endicott, Johnson & Co., qui manufacture actuellement pour \$75,000,000 de chaussures.

Il dit en substance:—

"Actuellement, il semble qu'au lieu de payer les plus bas prix pour les matières premières comme on pouvait naturellement s'y attendre, nous voyons que la matière première est à un prix plus élevé qu'à la signature de l'armistice.

J'ai vu des renseignements dans les journaux semblant indiquer une baisse dans les prix des chaussures.

Cette opinion était plus exacte, à mon avis, il y a quelques semaines qu'actuellement.

Je comprends que quelques manufacturiers ont déjà élevé le prix de leurs chaussures de 28 à 50 cents la paire sur les prix d'il y a six semaines.

Personne, actuellement, ne peut prédire l'avenir; mais, à mon point de vue, je crois que le mieux que la Endicott Johnson et Co. puisse espérer de faire, c'est de conserver ses prix à peu près semblables à ceux que nous avons actuellement.

Il y a évidemment une qualité de chaussures qui deviendra meilleur marché, et c'est cette classe de chaussures qui a risqué sa réputation et a fait un énorme profit. En d'autres termes, dans les lignes où le manufacturier a pris avantage des conditions de guerre et a pris des profits au-dessus de la normale, ces prix tomberont, lorsque le manufacturier, et je crois que c'est la grande majorité, continuera à vendre ses chaussures au prix normal en se basant sur le coût. Je pense que les manufacturiers devront plutôt augmenter le prix de

leurs chaussures, étant donnée l'augmentation du coût, qui réduira leurs prix.

Lorsque l'armistice fut signée, des marchands de détail crurent que "l'horloge avait sonné midi" et ont cru qu'ils devaient retirer leurs commandes. Nous avons reçu leurs ordres de canceler les commandes et nous les avons acceptées. Maintenant, les marchands de détail devront acheter de nouveau ces chaussures et payer plus cher.

Quant à nous, nous avons plus de commandes que nous ne pouvons en remplir et c'est une simple question de livrer nos marchandises pour l'été et l'automne.

Je ne suis nullement inquiet pour l'avenir. Naturellement, il fallait s'attendre à une période de transition, mais l'avenir ouvre de belles perspectives.

L'Opinion d'un Manufacturier sur le Commerce de cette Année

Il n'y a aucune raison pour que nous n'ayons pas une bonne année d'affaires en 1919.

"Je ne sais si je puis donner une bonne opinion sur ce que sera le commerce en 1919", telle est la remarque d'un manufacturier "je suis tellement irrité lorsque je prends un journal et que je lis les craintes exprimées au sujet du retour des soldats et les menaces de ruine que l'on débite sur les plateformes et autre part. Pourquoi nous épouvanter, nous ne pouvons pas avoir aucun manque de travail important en 1919, si nous le voulons. Pour que cela arrive il faudrait que tout le monde se couche et se croise les bras.

Pourquoi ne pas avoir confiance dans le Canada qui est le plus riche pays du monde financièrement parlant, même les Etats-Unis doivent lui tirer leur chapeau. Et nos ressources naturelles. Elles n'ont pas été affaiblies et cette guerre les a cependant employées à leur plus forte extension. A Toronto, seulement, nous avons assez de dépôts en banque, pour faire face aux plus gros emprunts que l'on peut ouvrir, ce qui est un gros point.

Dans notre manufacture, nous sommes débordés par les commandes. Il nous faudra des mois pour y satisfaire. Et beaucoup d'autres manufacturiers sont dans la même position.

Tout en respectant ce que le public peut dire de contraire, les stocks sont bas.

Les matières brutes sont rares et il en sera encore ainsi pendant quelque temps. Nous connaissons des commerçants qui prendront des marchandises maintenant qu'ils auraient dû avoir en février dernier. Maintenant, que faut-il penser de cette situation? Le marchand-détaillé est optimiste et c'est un des meilleurs pronostics que l'on puisse avoir.

Il y a aussi un point que nous ne devons pas perdre de vue, dans la situation actuelle. C'est le remplacement du stock détruit, pour les fermes de l'Europe. Aussi l'exportation seule du bétail vivant fournira une large part dans le payement de la dette de guerre du Canada.

La perte des bestiaux en France est estimée par les meilleurs experts du gouvernement à 2,366,000 et les pertes sont beaucoup plus fortes dans les autres pays. Voilà ce que cela représente, et dans cet estimé, ne sont pas compris les moutons et les porcs.

Maintenant, venons-en à la question des terres. 250,000 soldats ont été interrogés sur leur intention d'aller sur une terre. Sur ce nombre, au-delà de 105,000 mem-

bres des forces expéditionnaires canadiennes ont exprimé leur désir de faire de l'agriculture et 74 pour cent de ceux-ci avaient déjà de l'expérience du travail agricole. Et ce nombre de cultivateurs est réparti dans toutes les provinces du Canada. Ce qui en soi comporte un règlement immédiat de la question du travail pour cette vaste armée. Il ne semble pas qu'il y aura une grande demande pour les anciens emplois, aussi la production restera-t-elle faible pendant quelque temps encore.

Beaucoup d'ouvriers de manufactures iront sur des terres beaucoup plus que la moyenne que l'on peut prévoir. 50,000 sur les 105,000 ont exprimé leur désir de travailler à gages pour obtenir plus d'expérience, beaucoup de ceux qui avaient de l'expérience précédemment, ont été éloignés des fermes pendant quelque temps.

Au sujet des prix. — Il est essentiel pour moi de parler de cela. Les marchands de détail et les autres ont été si familiers avec le commerce du cuir pour savoir que les prix ne peuvent pas baisser beaucoup pour quelque temps.

On est à court de matières premières. Même si les peaux pouvaient être livrées immédiatement aux tanneurs il faudra plusieurs semaines avant qu'elles soient converties en cuir.

Cette guerre n'a jamais eu de précédent, et en outre, chaque précédent a été laissé dans l'ombre par cette guerre. Jamais aucune guerre n'a provoqué un tel intérêt. Tout le monde, depuis l'enfant jusqu'au vieillard, a ressenti les effets de cette guerre.

Le résultat a été que tout le monde a été amené à se rendre compte de la véritable situation des choses dans le monde commercial, social, etc. Le manufacturier a particulièrement ressenti la situation et il fera tout en son pouvoir pour ramener rapidement les affaires à leurs conditions normales, c'est son intérêt d'agir ainsi. Je suis on ne peut plus optimiste. De fait j'ai averti mes voyageurs que si j'entendais dire que quelqu'un d'entre eux exprimaient une opinion contraire, je lui donnerais son congé.

Prenez l'industrie du bâtiment comme base. Combien d'édifices a-t-on construits pendant la guerre? Dans mon opinion, l'industrie du bâtiment et la construction des chemins de fer peuvent à elles seules donner du travail à une quantité énorme d'ouvriers.

L'Europe, actuellement, et pour beaucoup de mois à venir, aura besoin de différents matériaux qu'elle devra de toute nécessité se procurer ici.

Cela prendra quelque temps pour déterminer au juste ce dont elle peut avoir besoin, mais aussitôt que ce temps sera venu, il donnera naissance à de très brillantes affaires pour le Canada.

Il y a un autre point important. Jamais une guerre ne s'est terminée dans le passé, alors qu'un gouvernement avait derrière lui un capital disponible comme les deux gouvernements sur ce continent avec l'emprunt de la Liberté et de la Victoire.

Avec des millions de dollars à leur disposition, des résultats fructueux peuvent être obtenus.

Comme je l'ai dit auparavant, je ne peux rien voir d'autre pour 1919 qu'une ère de prospérité. Le public parle de réajustement et de reconstruction. Dans mon opinion, ces opérations se feront si aisément qu'il n'y aura pas de transition notable dans les réajustements et ces reconstructions.

Prenez nos soldats de retour comme un exemple de

ce que fait le gouvernement et de ce qu'aucun gouvernement n'a fait auparavant pour la rééducation. Il y a des hommes qui, avant la guerre, étaient des ouvriers, qui sont instruits et éduqués maintenant dans le commerce et l'industrie et qui auront une meilleure position qu'avant la guerre.

Et il y a beaucoup d'autres petites indications qui me font dire que la période de transition sera exempte de peine et de misère.

En fait, je suis de cette opinion optimiste que tout ira si facilement que le public ne saura jamais que cette période a existée et qu'elle est terminée.

Je pense que l'on parle beaucoup de reconstruction et que cette période sera passée avant que le public se rende compte que c'est un fait accompli, tout cela se fera aisément.

Il y a des hommes sans ouvrage, dites-vous?

Oui, et si ma mémoire ne me fait pas défaut, dans l'été de 1914 il y avait un plus grand nombre de sans-travail qu'il y en a actuellement. Rappelez vos souvenirs et vous verrez que j'ai raison.

Et les travaux publics? Des contrats pour la section trois du Canal Welland ont été donnés au coût de \$9,000,000. Cela n'est qu'une section. C'est une grande somme d'argent et c'est une indication de ce que l'on doit attendre dans d'autres lignes.

COUP D'OEIL SUR LE COMMERCE DE CHAUSSURES ET CAOUTCHOUCS

Les manufacturiers sont occupés à remplir leurs commandes du printemps et tout semble indiquer que le volume des affaires sera très satisfaisant. Les détaillants n'ont pas acheté avec l'idée de spéculer: ils n'ont acheté que pour leurs besoins immédiats. Cela semblerait indiquer que le commerce a confiance dans les valeurs offertes et que la position du détaillant semble très bonne.

La situation présente du marché des peaux et du cuir n'indique pas que le prix des chaussures va baisser. D'un autre côté, il est tout probable que les prix élevés actuels seront maintenus, si l'on en croit des gens bien informés. Les besoins de l'Europe constituent le principal facteur du maintien des prix de guerre. Il y a une demande presque illimitée pour le cuir de l'autre côté de l'océan, et cela diminuera les approvisionnements que pourrait recevoir le Canada.

Les couleurs en vogue ce printemps seront trois nuances de brun et deux de gris, ainsi que les nuances bronze, blanc et noir. La hauteur des bottines lacées ne "devrait dépasser 8½ pouces" et la fabrication des bottines boutonnées ainsi que celle des souliers à bouts piqués devrait être abandonnée.

Des rapports que nous venons de recevoir indiquent que durant les deux dernières semaines de 1918 et au commencement de cette année, il y a eu une demande considérable pour les claques, les pardessus, les grosses bottines de travail, les jambières ainsi que pour les bottines appropriées spécialement pour le patinage. Les mocassins, aussi, ont été en grande demande.

LA CIE LA RENA ACHETE UNE MANUFACTURE

On nous informe que la manufacture de chaussures de J. P. Côté, avenue Lasalle, à Maisonneuve, a été achetée par la Cie La Rena.

On ne saurait douter du succès qui attend cette compagnie prospère dans sa nouvelle entreprise.

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 Aliments Marins de la *Marque* **BRUNSWICK** sont entièrement Canadiens



Depuis l'instant où ils sont pêchés dans les eaux du Vieil Atlantique jusqu'au moment où ils atteignent la table de vos clients, ces délicieux aliments marins sont manipulés et préparés entièrement par des Canadiens.

Les Aliments Marins de la Marque Brunswick sont de bone vente et apportent des ventes qui se renouvellent, et le profit sur chaque vente est avantageux.

COMMANDEZ D'APRES LA LISTE SUIVANTE: —

$\frac{1}{4}$ SARDINES A L'HUILE
 $\frac{1}{4}$ SARDINES A LA MOUTARDE
FINNAN HADDIES (Boîtes ovales et rondes)

KIPPERED HERRING (Hareng saur)
HARENG SAUCE AUX TOMATES
CLAMS
SCALLOPS

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

Licence de la Commission des Vivres du Canada No 1-603

Le Marché de l'Alimentation

LE MARCHÉ LOCAL DU GRAIN

Nous cotons:—

Orge, ouest canadien No. 3.	\$1.10
Orge Ontario extra, No. 3.	1.13
Orge Ontario No. 3	1.12
Avoine ouest canadien No. 2	.85
Avoine ouest canadien No. 3	.80
Avoine alimentation extra No. 1	.81
Avoine alimentation No. 1	.78
Avoine alimentation No. 2	.75
Avoine blanche d'Ontario No. 2	.76
Avoine d'Ontario No. 3	.74
le boisseau ex-magasin.	

BEURRE

Nous cotons:—

Beurre supérieur de crèmerie en meules	58c
Beurre supérieur de crèmerie en blocs	59c
Beurer fin de crèmerie, en meules	56c à 57c
Beurre supérieur de ferme	46c à 47c
Beurre fin de ferme	45c à 45½c

LE SOUFRE EN POUDRE EN BAISSÉ; LE SEL SODA EN HAUSSE

Il y a une réduction d'un centin la livre sur le soufre en poudre, qui se vend de 3c à 4c la livre selon qualité. Le Sel Soda en boîtes contenant 60 livres est en hausse de 5c et se vend à \$1.80 pour les boîtes de cette grosseur.

LE MARCHÉ LOCAL DE LA FARINE

La farine de blé de printemps standard du Gouvernement s'est vendue en lots de chars à \$11 le baril, en sacs, frets Montréal, tandis que les lots de 50 à 100 sacs se sont vendus à \$11.10 et les plus petites quantités à \$11.20 livrées, le tout avec 10c de moins par baril pour comptant sur p'ace.

Le marché de la farine de blé d'hiver demeure calme, la demande n'étant que pour de petits lots. Les ventes se font de \$10.20 à \$10.30 le baril en sacs neufs de coton et à \$10 en sacs de jute de seconde main ex-magasin. Les affaires sont calmes en farine de blé d'Inde et le marché est en détente de \$8.50 à \$8.70; la farine de seigle se vend de \$8.50 à \$9.00 le baril, en sac, livré au commerce.

DIVERS

Les "starches" culinaires sont en baisse de ¼ à ¾ de cent par livre.

Une ligne de pickles est réduite de 25 cents la douzaine les 20 onces mélangés sucrés à \$4.00 la douzaine et les acides à \$3,75.

Le sucre Crystal Demarara se vend de \$9.00 à \$9.90.

L'Oto métal polish voit son prix avancer de \$2.00 à \$2.25 la douzaine pour le No 2.

Le liquide ammoniac de Sultana se vend à présent à \$1.25 la douzaine en bouteilles de 14 onces; le prix précédent était de \$1.90.

LE FOIN PRESSE

Foin No. 1 mil, \$25.00. No 1 légèrement mélangé de trèfle, \$24; foin No. 2 mil, de \$22 à \$23; No 2 mélangé de trèfle, \$23; et foin No 3 mil, \$22, la tonne, ex-voie.

SEAUX ET CUVES EN BOIS — MARMELADE

Les prix des seaux et cuves en bois ont haussé. Les seaux ordinaires, styles à 2 cercles ont monté de \$3.30 à \$3.45 et les cuves ordinaires, No. 0, de \$19.80 à \$20.80; No. 1, de \$17.60 à \$18.50; No 2, de \$15.40 à \$16.20 et No. 3, de \$13.20 à \$13.85.

La marmelade d'oranges E.D. S. en bocaux de verre est cotée à \$3.35 la douzaine; 22 onces, à \$4 et seaux de 4 livres, à 84c. Les prix respectifs précédents étaient \$2.95, \$3.75 et 77c.

MIEL — PRODUITS D'ÉRABLE

Sirop d'érable:—

Boîtes 10 livres, 6 à la caisse, la caisse	\$15.10
Boîtes 5 livres, 12 à la caisse, la caisse	17.10
Boîtes 2½ livres, 24 à la caisse, la caisse	18.50
Sucre d'érable (nominal)	0.28
à	0.30

Miel clover:—

Comb (fancy)	0.30
Comb (No. 1)	0.28
En boîtes, 60 livres	0.26
En seaux 30 livres	0.27
En seaux 10 livres	0.28
En seaux 5 livres	0.28
Miel buckwheat — boîtes ou barils	0.23

LE FROMAGE

Les affaires en petits fromages pour le compte domestique continuent à être bonnes et les prix sont fermes à 25c le No 1; 24½c le No. 2; 24c la No. 3.

LES OEUFS

Nous cotons:—

Strictement frais	0.45
Choix des glacières	0.39
No. 1 des glacières	0.36

LES SAINDOUX

Saindoux purs:—

Tierces, 400 liv., la liv.	27c à 27½c
Tubs, 50 liv., la liv.	28c à 28¼c
Seaux, 20 liv., la liv.	28c à 28½c
Briques, 1 livre	29c à 30c

FRITURES

Tierces, 400 livres, la livre	0.25½ à 0.25¾
Cuves, 50 liv., la liv.	0.25¾ à 0.26¼
Seaux, 20 liv., la liv.	0.26 à 0.26½
Briques, 1 livre	0.27 à 0.27½

MELASSES ET SIROPS

Sirop de blé-d'Inde:—

Barils, environ 700 livres	0.06¾
½ ou ¼ baril, ¼c de plus la livre.	
Kegs	0.07¼
Boîtes de 2 livres, caisse 2 doz., la caisse	4.55
Boîtes de 5 livres, caisse 1 doz., la caisse	5.15
Boîtes de 10 livres, caisse ½ doz., la caisse	5.85
Boîtes de 20 livres, caisse ¼ doz. à la caisse	5.80
2 galls., seau 20 liv., chaque	2.00
3 galls., seau 38½ liv., chaque	3.15
5 galls., seau 65 liv., chaque	5.25
Sirop de blé-d'Inde blanc:—	
Boîtes de 2 livres, 2 doz. à la caisse	5.05
Boîtes de 5 livres, 1 doz à la caisse, la caisse	5.65
Boîtes de 10 livres, ½ doz. à la caisse, la caisse	5.35
Boîtes de 20 livres, ¼ doz. à la caisse, la caisse	5.30
Sirop de canne (crystal Diamond):—	
Boîtes 2 livres, 2 doz., à la caisse	7.00
½ barils, les 100 livres	10.00
Barils, les 100 livres	9.75
Glucose, cans 5 livres (caisse)	4.80

Catsup aux Tomates

Marque *AYLMER*

Une Ligne Populaire---d'une Demande Régulière---Profitable

BOUTEILLES EN VERRE

8 onces—12 onces—17 onces

2 Douzaines à la Caisse

Cruches en VERRE et en TERRE

1 Gallon

4 à la Caisse

*En vente chez votre marchand de gros
ou directement*

DOMINION CANNERS Limited

HAMILTON, CANADA

Licence de la Commission des Vivres du Canada No. 14-12

Mélasses de la Barbade—

Prix pour l'île de
Montréal

Puncheons	1.03
Barils	1.06
½ barils	1.08

Pour les territoires en dehors,
les prix varient de 3c en-dessous.

LES FEVES — LES POIS

Nous cotons:

Fèves Canadiennes, triées à la main, le boisseau450 à 5.00
Colombie-Anglaise450 à 5.00
Fèves brunes450 à 5.00
Japonaises500 à 5.50
Yellow Eyes550
Rangoon, le boisseau550 à 6.00
Lima, la livre017 à 0.19
Kidney	6.00 à 6.50
Pois blancs, à soupe, le boisseau	3.00 à 3.50
Pois split, nouvelle récolte, (98 livres)	6.50 à 7.00

LOI LACOMBE

Déposants	Employeurs
Bonin, Louis Jos.	M. L. H. Power Co.
Notch, J. W.	B. Gardner & Co.
Ludger Primeau	Kellog
Benjamin Lefebvre	H. Chagnon, Ltd.
J. Odilon Marcoux	C. Marcoux, son père
Hector Charette	English Scotch Woollen
Léon Dubeau	Aird & Sons
Hamel Magloire	La St. Lawrence Sugar Co.
Marc Noel	L. Thibodeau
Céline Mantha	Montreal Daily Star
Frank Lalonde	St. Lawrence Refining Sugar
G. Laverrière	M. L. H. & P. Co.
Victor Deschamps	Davies, Wm.
J. B. St. Pierre	Steel Co. of Canada, Ltd
W. J. Malone	Gustave Laurin
Imperial Motor Sales Co.	
Rodolph Bellefeuille	Montreal Coal Lock

**Des visiteurs malencontreux**

Nulle jeunesse ne prendra volontairement plus d'une bouchée de quelque chose qu'elle n'aime pas, même si elle est affamée. Le garçon représenté ci-dessus semble être bien satisfait des résultats de sa première bouchée et désire apparemment continuer à s'expliquer avec ce Jell-O.

Et ceci nous fait souvenir que de magnifiques accessoires publicitaires de Jell-O attendent d'être livrés gratuitement à tout épiciers qui nous écrit pour nous en faire demande.

The Genesee Pure Food Company of Canada, Limited,
Bridgeburg, Ont.
Fait au Canada.



Tout le Monde connaît, Tout le Monde achète

**Demande
considérable**

“RIGA”

**Vente
assurée**

**Avis aux
Commerçants**

La Grippe Espagnole sévit encore. Garnissez donc vos stocks d'eaux purgatives “RIGA”; elles constituent un préservatif contre ce terrible fléau.

Dites-le à vos clients.

Vendez-leur “RIGA”.

SOCIÉTÉ DES EAUX PURGATIVES RIGA, 40 rue Plessis, MONTREAL

PRIX COURANTS

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

WALTER BAKER & CO., LTD.

Chocolat Premium, pains de ½ livre et de ¼ livre, boîte de 12 onces, par livre0.37

Breakfast Cocoa, boîtes de 1-5, ¼, ½, 1 et 5 livres. 0.41
Chocolat sucré, Caracas, ¼ et ½ de livre, boîtes de 6 livres0.35

Caracas Tablets, Cartons de 5c, 40 cartons par boîte, la boîte1.50

Caracas Tablets cartons de 5c, 20 cartons par boîte, 1 boîte0.80

Caracas Assortis 32 paquets par boîte, la boîte . . .1.40

Chocolat sucré, "Diamond", pain de 1-16 de livre, boîtes de 6 livres, la livre0.30

Chocolat sucré Cinquième, pains de 1-5 le livre, boîtes de 6 livres, la livre0.29

Cacao Falcon (pour soda chaud et froid) boîtes de 1, 4 et 10 livres, la livre0.38

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



REGISTERED TRADE-MARK

BRODIE & HARVIE, LIMITED

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

de 3 livres 2.85
Paquets de 6 livres 5.60

Superb, paquets de 3 livres 2.75
Paquets de 6 livres 5.40

Crescent, paquets de 3 livres 2.80
Paquets de 6 livres 5.50

Buckwheat, paquets de 1½ livre. 1.70
— — — 3 livres.

Griddle.Cake, paquets de 3 liv...
Paquets de 5 livres

Pancake, paquets de 1½ livre . . . 1.90
Avoine roulée Perfection, la douzaine de paquets 3.00

Pancake, paquets de 1½ 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 ½ 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 —	—
Sphagheti —	—
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. — — —	14.50
2 oz. Rondes Quintessences	2.40
2½ oz. — — —	2.70
5 oz. — — —	4.60
2 oz. — — —	1.90
8 oz. — — —	8.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	5.00
8 oz. Carrées Quintessences, bouchons émeri	9.00
2 oz. Anchor Concentré	1.20
4 oz. — — —	2.15
8 oz. — — —	3.60
16 oz. — — —	7.20
2 oz. Golden Star "Double Force"	0.85
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 3.00 à 24.00	
Mêmes prix pour les extraits de tous fruits.	

SUMORE LE PARFAIT PEANUT

AVIS AUX MARCHANDS:

LES PRIX SONT EN BAISSSE

Une commande d'essai vous en convaincra

Renseignez-vous chez votre marchand de gros




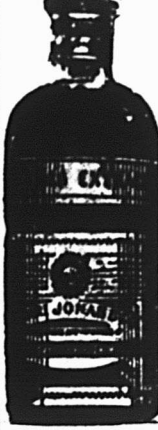
ou à la

Montreal Nut & Brookerage Co.,

30 et 32 rue des Jurés, Montréal [P.Q.]

Essences culinaires de Jonas

LES ESSENCES QUI SE VENDENT PARTOUT ET TOUJOURS

 <p>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. 12 00</p> <p>2 oz. 22 80</p>	 <p>JONAS' ROYAL QUINTESSENCE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>4 oz. 60 00</p> <p>8 oz. 108 00</p>	 <p>" SOLUBLE "</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>
 <p>JONAS' TRIPLE CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 27 60</p> <p>4 oz. 48 00</p> <p>8 oz. 90 00</p> <p>16 oz. 174 00</p>	 <p>" ANCHOR " PUR CONCENTRE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 14 40</p> <p>4 oz. 25 80</p> <p>8 oz. 48 20</p> <p>16 oz. 86 40</p>	 <p>" LONDON "</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>1 oz. "London" 7 80</p> <p>2 oz. " 11 40</p>
 <p>JONAS' ROYAL QUINTESSENCE</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 28 80</p> <p>2 1/4 oz. 32 40</p> <p>5 oz. 55 20</p> <p>8 oz. 96 00</p> <p>8 oz. carre 96 00</p>	 <p>"GOLDEN STAR" Double Force</p> <p>Prix par Grosse</p> <p>2 oz. 11 40</p> <p>4 oz. 21 00</p> <p>8 oz. 39 00</p> <p>16 oz. 69 00</p>	 <p>ESSENCE A LA MESURE pour les confiseurs</p> <p>Essence à la livre</p> <p>Ext. 1 25</p> <p>X 1 60</p> <p>XX 2 00</p> <p>XXX 2 50</p> <p>XXXX 3 00</p> <p>XXXXX 3 50</p> <p>XXXXXX 4 00</p>

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

HENRI JONAS & CIE

FABRICANTS

MAISON FONDEE EN 1870

173 à 177 Rue Saint-Paul Ouest

MONTREAL

Vernis à chaussures. La douz
 Marque Froment, manquant.
 Marque Jonas, manquant.
 Vernis militaire à l'épreuve de l'eau
 \$3.25.

Moutarde Française "Jonas" La gr
 Pony 8 doz. à la caisse \$13.00
 Small 8 — —
 Medium 2 — —
 Large 2 — —manquant/
 No. 64 Jars 1 — —manquant
 No. 65 Jars 1 — —
 No. 66 Jars 1 — —
 No. 67 Jars 1 — —manquant
 No. 68 Jars 1 — —manquant
 No. 69 Jars 1 — —manquant
 Mélasse Jugs 1 — —manquant
 Jarres, ¼ gal. 1 — —manquant
 Jarres, ½ gal. 1 — —manquant
 Pts Perfect Seal, 1 doz., à \$32.00 par
 grosse.

Qrts. Perfect Seal, 1 doz., à \$45.00 par
 grosse.

Poudre Limonade "Mesina" Jonas
 Petites boîtes, 8 douzaines par caisse
 à \$15.00 la grosse.

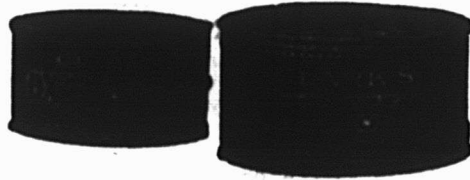
Grandes boîtes, 8 douzaines par caisse.
 à \$36.00 la grosse.

Sauce Worcestershire 15.00
 "Perfection" ½ pt. à \$15.00 la grosse,
 1 douzaines par caisse.

W. CLARK, LIMITED,
 Montréal.

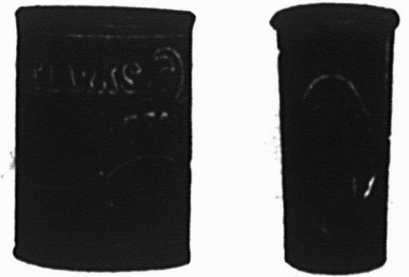
Corned Beef Compressé . . . ½s. 2.90
 Corned Beef Compressé . . . 1s. 4.90
 Corned Beef Compressé . . . 2s. 9.25
 Corned Beef Compressé . . . 6s. 34.75
 Corned Beef Compressé . . . 14s.
 Roast Beef ½s. 2.90
 Roast 1s. 4.80
 Roast 2s. 9.25
 Roast 6s. 34.75
 Boeuf bouilli 1s. 4.80
 Boeuf bouilli 2s. 9.25
 Boeuf bouilli 6s. 34.75

Veau en gelée ½s. 0.00
 Veau en gelée 1s. 0.00
 Fèves au lard, Sauce Chili, éti-
 quette rouge et dorée, 4 dou-
 zaines à la caisse, la douzaine. 0.90
 do, 4 douzaines, la douzaine. 1.25
 do, grosses boîtes, 2 douzaines,
 la douzaine 2.30
 do, à la Végétarienne, avec sau-
 ce tomates, boîtes de 42 livres. 2.25
 do, au lard, grandeur 1½
 Sauce Chili, la douzaine 1.90
 Pieds de cochons sans os . . . 1s. 4.90
 Pieds de cochons sans os . . . 2s. 9.90
 Boeuf fumé en tranches, boîtes
 de fer-blanc 3.40



Boeuf fumé en tranches, pots en
 verre 1s. 3.90
 Boeuf fumé en tranches, pots en
 verre ¼s. 1.80
 Boeuf fumé en tranches, pots en
 verre 2.80
 Langue, jambon et pâté de veau
 ½s. 2.35
 Jambon et pâté de veau . . . ½s. 2.35
 Viandes en pots épicées, boîtes en
 fer-blanc, boeuf, jambon, lan-
 gue, veau, gibier ¼s. 0.75
 Viandes en pots épicées, en fer-
 blanc, boeuf, jambon, langue,
 veau, gibier ½s. 1.40
 Viandes en pots épicées, en verre,
 poulet, jambon, langue . ¼s. 2.40
 Langues ½s.
 Langues 1s.

Langues de boeuf, boîtes en fer-
 blanc ½s. 8.90
 Langues de boeuf, boîtes en fer-
 blanc 1s. 8.40
 Langues de boeuf, boîtes en fer-
 blanc, ½s. 13.40
 Langues de boeuf, boîtes en fer-
 blanc 2s. 17.20
 Langues en pots de verre
 Langues de boeuf, pots de ver-
 re taille 1½ 14.50



Langues de boeuf, pots de verre
 2s. 19.70
 Mince Meat en "tins" cachetées
 hermétiquement
 Mince Meat 1s. 2.90
 Mince Meat 2s. 4.00
 Mince Meat 5s. 12.90
 En sceaux de 25 livres 0.15
 En cuves 0.15
 Sous verre 3.25
CANADIAN BOILED DINNER
 1s. 2.40
 2s. 5.90
 Mince Meat—
KETCHUP AUX TOMATES
 Boutelles de 8 onces 2.20
 Boutelles de 12 onces 2.75
 Boutelles de 16 onces 3.40
BEURRE DE PEANUT
 Beurre de Peanut ¼ 1.40
 Beurre de Panut ½ 1.90

Le Soda à Pâte "COW BRAND"

est toujours fiable, pur, uniforme

En raison de sa qualité fiable bien con-
 nue, 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.

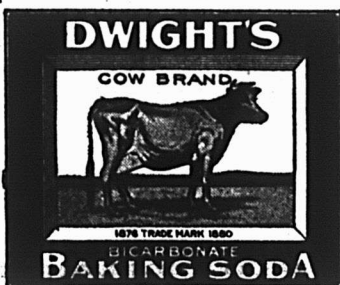
Achetez-en de votre marchand en gros.

CHURCH & DWIGHT

(LIMITED)

Manufacturiers

MONTREAL



Les

"Cafés Duffy"

sont reconnus pour leur pureté
 et leur arôme

En boîtes de 5 lbs à
 50 lbs

aussi

empaquetage extra en
 canistres de ½ lb et 1 lb

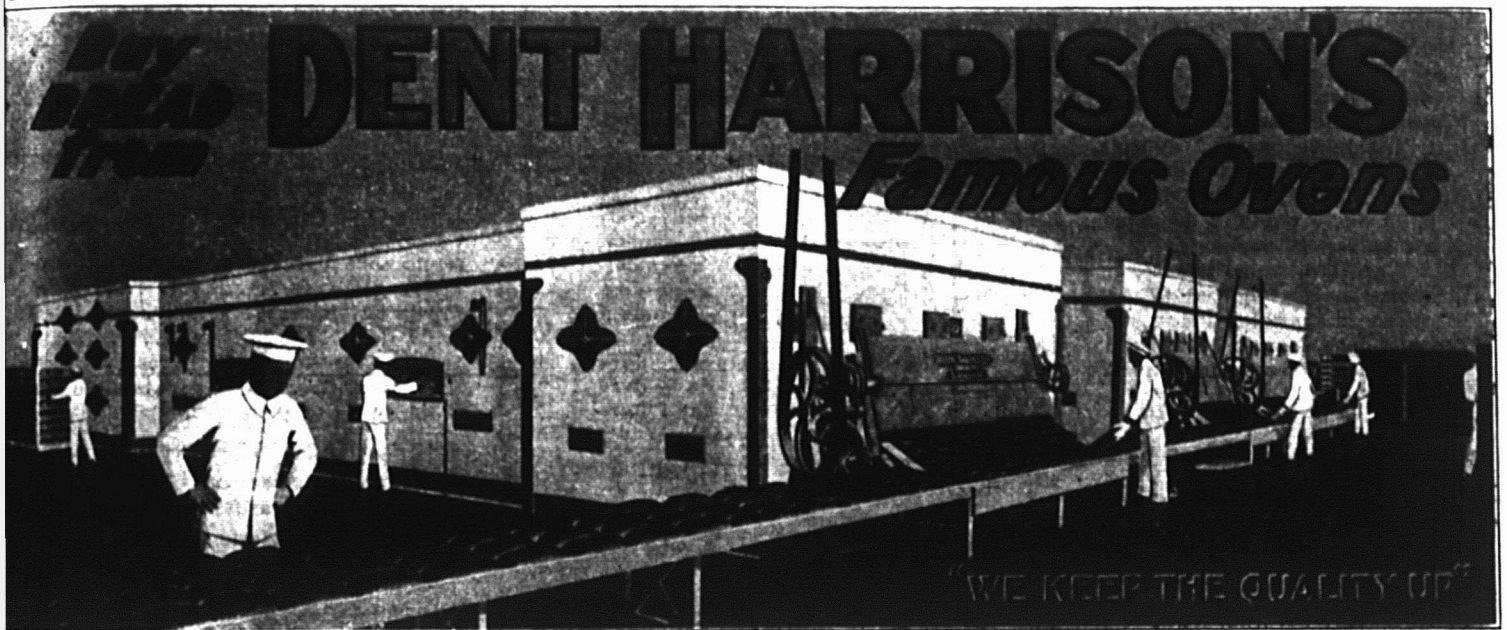
PRIX SPECIAUX POUR
 LE COMMERCE

J. J. DUFFY & CIE

117 rue St-Paul Ouest, MONTREAL

Manufacturiers de la Poudre à Pâte

COOK'S FAVORITE



Un coup d'oeil dans les Coulisses

La vignette ci-dessus montre comment est cuit le Pain de Dent Harrison. Les pains prêts à être cuits entrent dans les

Trois Gigantesques Fours Voyageurs

par un bout qu'on ne voit pas, et voyagent au travers des chambres de cuisson très lentement, prenant environ trente minutes pour parcourir cinquante pieds. Ensuite, étant superbement cuits ils sont livrés automatiquement sur une table placée devant chaque four. Le pain est renversé des poêlons sur un convoyeur en mouvement et transporté à la salle de refroidissement, prêt à être expédié à

Nos Clients de la Campagne

Le pain est emballé convenablement en cartons de deux, trois et quatre douzaines, les gâteaux à fruits (fruit cake) en cartons de seize livres, et les gâteaux de la grand'mère (mother's cakes) en lots d'une douzaine, expédiés en n'importe quel endroit de la province.

Envoyez-nous une Commande d'essai

Ecrivez, téléphonez ou télégraphiez pour côtations

DENT HARRISON, Westmount, P.Q.

Beurre de Panut, 1	2.30
Seaux, 24 livres	0.23
Seaux, 12 livres	0.24
Seaux, 7 livres	0.26
Clark's Fluid Beef Cordial, bouteilles de 20 onces, 1 douzaine par caisse, la douzaine	10.00
Clark's Fluid Feed Cordial, bouteille de 10 onces, 2 douzaines, par caisse, la douzaine	5.00
Fèves au lard, sauce tomate, étiquette bleue, 4 douzaines, à la caisse, la douzaine ind.	0.90
do., 4 douzaines, la douzaine .1s.	1.25
do., 2 douzaines, la douzaine .2s.	2.30

FEVES AU LARD

Etiquette rose, caisse de 4 douzaines, la douzaine,	0.85
do., 4 douz., à la caisse, douz. . .	1.15
do., 2 douz., à la caisse, la douz. .	1.95
do., grosse boîtes, 6s., 1 douz., la douz.	10.00
do., grosses boîtes, 12s., ½ douz., la douz.	18.00
Pork and Beans, Tomato, 1½	1.90
Pork and Beans, plain, 1½	1.65
Veau en gelée	0.00
Hachis de Corned Beef1s.	1.90
Hachis de Corned Beef1s.	3.90
Hachis de Corned Beef2s.	5.90
Beefsteak et oignons½s.	2.90
Beefsteak et oignons1s.	4.90
Beefsteak et oignons2s.	8.90
Saucisse de Cambridge1s.	4.40
Saucisse de Cambridge2s.	8.40

KLIM

Petites boîtes, 48 d'¼ de livre, la caisse	5.85
--	------

Boîtes de famille, 24 d'1 livre, la caisse	8.40
Boîtes d'Hôtel, 6 de 10 livres, la caisse	18.75

CHURCH & DWIGHT

Cow Brand Baking Soda.



ment.
Empaqueté comme suit:
Caisnes de 96 paquets de 5 cents \$3.45
Caisse de 60 paquets de 1 livre . . . \$3.45
— — 120 — de ½ livre . . . 3.65
— — 30 — de 1 livre . . .
et 60 paquets mélangés ¼ livre 3.65

PRODUITS B. T. BABBITTS

Nous cotons:
Poudre de savon 1776, caisse de 100 paquets 5.65



Nettoyeur Babbitt, caisse de 50 paquets 3.10
Nettoyeur Babbitt, (Kosher), caisse de 50 paquets 3.10
Lessive Pure Babbitt, caisse de 4 douzaines 5.95

Port payé pour envois de 5 caisses ou plus, ne dépassant pas un fret de 25 cents les 100 livres.

BALAIS DE PARKER BROOM CO.

Spécial, 21 livres	7.00
Rideau, 22 à 23 livres	7.75
No. 3, 24 à 25 livres	8.75
Electric, 24 à 25 livres	9.25
Carpet, 27 livres	10.00
Somme, 21 livres	9.25
Daisy, 25 livres	12.00
Parker, 27 livres	13.50
Lady Grey, 29 à 30 livres,	14.00
Heavy Warehouse, 30 livres	10.00

Prix nets; fret payé par lots de six douzaines et plus.

THE CANADA STARCH CO., LTD

Manufacturier des Marques Edwardsburg.

Empois de buanderie. La liv	
Canada Laundry Starch (caisse de 40 livres)	0.09%
— White Gloss (caisse de 40 livres), paquets de 1 livre	0.09%
Empois, No. 1. Blanc ou Bleu, (caisses de 48 liv.), boîtes en carton de 3 livres	0.10%
Kegs No. 1 d'Empois Blanc (caisse de 100 livres)	0.09%
Barils d'Empois Blanc No. 1 (200 livres)	0.09%
Edwardsburg Silver Gloss, paquets chromo de 1 liv., (30 livres)	0.11%
Empois Silver Gloss (48 liv.), en bidons de 6 livres	0.12%
— — (36 liv.)	
boîtes à coulisses de 6 livres. 0.12%	

Il y a un grand nombre de bonnes choses que vous pouvez dire au sujet de Gold Dust. Mais vous n'avez pas à vous arrêter pour les énumérer. Elles sont déjà toutes connues.



FAIT AU CANADA

THE N.K. FAIRBANK COMPANY
LIMITED MONTREAL

Laissez faire votre ouvrage par les Jumeaux GOLD DUST.



“Garantie contre la baisse”

SUR la copie d'une commande de Poudre à Pâte Egg-O reçue la semaine passée d'un important épicier en gros de Toronto, il était écrit, à la demande de l'acheteur:---
“Ces prix sont garantis contre la baisse.”

Nous acceptâmes volontiers cette condition parce qu'il n'y a pas possibilité d'une baisse prochaine dans le prix de la Poudre à Pâte Egg-O.

Le fait d'avoir maintenu nos prix actuels si longtemps, en dépit de l'augmentation des prix de revient a augmenté considérablement nos ventes — à un tel point que nos stocks présents peuvent être épuisés avant qu'une réduction survienne dans les prix des matières premières.

Nous n'avons pas l'intention d'augmenter nos prix, mais advienne que nos stocks soient épuisés avant que les prix des matières premières aient subi une réduction, nous serons obligés d'en arriver là.

Cependant d'ici là, et probablement jusqu'à la fin de cette année, nous pouvons garantir nos prix contre la baisse.

The **Egg-O Baking Powder Co.,** Limited
Hamilton, - Ontario

E. W. GILLETT CO., LTD.

Liste de prix révisée



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...\$1.70

Poudre à Pâte Magic



La doz
 6 doz. de 2 oz..\$0.85
 4 doz. de 4 oz.. 1.35
 4 doz. de 6 oz.. 1.80
 4 doz. de 8 oz.. 2.35
 4 doz. de 12 oz. 2.90
 2 doz. de 12 oz.. 3.00
 4 doz. de 1 lb.. 3.70
 2 doz. de 1 lb.. 3.80
 1 doz. de 2 1/2 lbs. 8.90
 1/2 doz. de 5 lbs..16.10
 2 doz. de 6 oz. { à la
 1 doz. de 12 oz. { cse
 1 doz. de 16 oz. { 10.40

Vendue en canistre seulement.

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



LESSIVE PARFUMÉE DE GILLETT

La caisse

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

Soda "Magic" 1

No. 1 caisse 60 paquets de 1 lb...4.80
 5 caisses4.75
 No 5 caisse de 100 paquets de 10 oz.5.40
 5 caisses5.34
 Bicarbonate de Soude supérieur de "Gillett"

Caques de 100 livres, par caque5.70



Barils de 400 livres, par baril...16.10

Crème de Tartre "Gillett"



1/4 lb. pqt. papier. La doz. (4 doz. à la caisse) 3.55

1/2 lb. pqt. de papier (4 doz. à la caisse)6.50

1/2 lb. Caisse avec couvercle vissé (4 doz. à la caisse)7.65

Par caisse

4 doz. pqt. 1/4 lb. Assortis37.00
 2 doz. pqt. 1/2 lb.

5 lbs. canistres carrées (1/2 doz.

la lb. dans la caisse) 1.18

10 lbs. caisse en bois 1.10

25 lbs seaux en bois 1.10

100 lbs. en barillets (baril ou plus) 1.07

Nouveaux prix du Soda Caustique de Gillett.

Franco dans Québec et Ontario
 La livre

Seaux en bois, 25 livres0.12%
 Seaux en bois, 50 livres0.12
 Caisses en bois, 50 livres0.11
 Canistres 5 livres0.15%
 Canistres 10 livres0.13%
 Barils en fer, 100 livres0.11%
 Barils 400 livres0.10%

JELL-O

Fait au Canada

Caisse assortie, contenant 4 doz. 5.40
 Citron, caisse de 2 doz. 2.70
 Orange, caisse de 2 doz. 2.70
 Framboise, caisse de 2 doz. . . . 2.70
 Fraises, caisse de 2 doz. 2.70
 Chocolat, caisses de 2 doz. . . . 2.70
 Cerise, caisse de 2 doz. 2.70
 Vanille, caisse de 2 doz. 2.70
 Poids, 8 livres par caisse. Tarif de fret, 21ème classe.

POUDRES DE CREME A LA GLACE JELL-O

Faites au Canada

Caisse assortie contenant 2 doz. 2.70
 Chocolat, caisse de 2 doz.2.70
 Vanille, caisse de 2 doz.2.70
 Fraise, caisse de 2 doz.2.70
 Citron, caisse de 2 doz.2.70
 Sans essence, caisse de 2 doz. . . 2.70
 Poids, 11 livres à la caisse. Tarif de fret, 21ème classe.

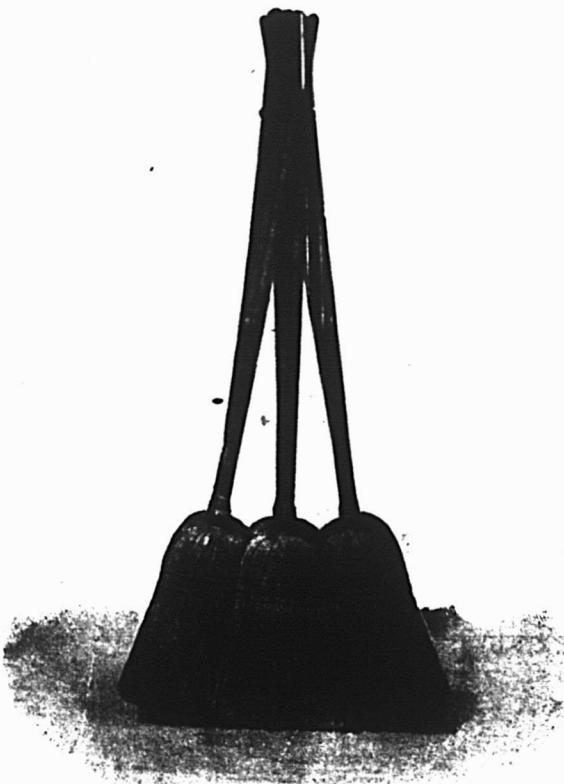
LE BALAI DAISY

fait par

The Parker Broom Co.,

OTTAWA

est le meilleur balai qui se fasse



Le Meilleur Blé d'Inde
 Les Meilleurs Manches
 La Meilleure fabrication

\$12.00 la douzaine

Livrés franco n'importe où
 par lots de 6 douzaines

SURPRISE
 THE ST. CROIX SOAP MFG CO.
 ST. STEPHEN, N.B.
SAVON

La meilleure sorte de Savon
 de buanderie. Le plus éco-
 nomique au sens propre du
 mot.

The St. Croix Soap Mfg. Co.

ST. STEPHEN, N. B.

LE SEL CENTURY



Un sel d'un blanc éclatant,
 raffiné au plus haut degré
 possible de pureté. Bien an-
 noncé. Justement populaire.



LE SEL SIFTO

Lorsque les dames l'ont employé une fois,
 nul autre sel que le SIFTO n'a de chances de
 figurer sur leurs tables.
 Il coule librement par tous les temps. C'est
 un vrai sel d'un blanc éclatant.

DOMINION SALT CO. LIMITED. SARNIA

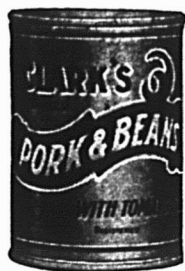
*Si votre marchand de gros ne peut vous en fournir, nous vous prions
 de nous écrire, et nous vous adresserons promptement listes de prix
 et informations détaillées.*

DOMINION SALT CO., Limited

SARNIA, Canada

Manufacturiers et Expéditeurs

FEVES AU LARD



Pendant la période de transition actuelle, M. l'Épicier, il
 est important pour vous d'acheter les "Produits qui se
 vendent le mieux" et de ne pas vous charger de stock
 mort. Si vous êtes acheteur de Fèves au Lard, calles de

CLARK

sont, sans nul doute, les meilleures que vous puissiez vous
 procurer.

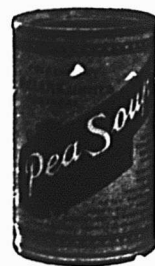
Elles ont derrière elles de longues années de réputation, le nom
 qui garantit la qualité et la publicité qui aide à vos ventes.

N'Hésitez pas.

Le Produits de Clark se vendent toujours bien.

W. CLARK, Limited

Montréal



LES TRIBUNAUX

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT

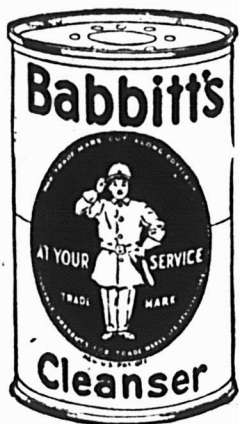
M. Rafalovitch & Co. vs Frank Chantigny, \$15.
 M. Rafalovitch vs A. Armstrong, \$12.
 M. Rafalovitch vs E. Bissonnette, \$12.
 Mme M. Coudin vs A. W. McDougall, \$15.
 L. Silverman vs David Wetes, \$50.
 P. Gullmette vs Max Winniski, \$79.
 Mme E. Shepherd et vir vs Sam Schlosberg, \$12.
 Mme E. Shepherd et vir vs B. Sperber, \$58.
 Institution des Sourds-Muets vs S. Marotta, \$50.
 Ed. Vadeboncoeur et al vs Nap. Lamoureux, \$12.
 British Colonial Furniture Co. Ltd vs Ls. Crystal, \$94.
 E. F. Gariépy vs Geo. Bougle, \$90.
 W. Hingston vs Félix Glazion, \$40.
 M. Rafalovitch & Co. vs Jeremiah Coleman, \$58.
 A. Heller vs Alex. Papineau, \$20.
 A. Heller vs Geo. Beaudry, \$25.
 Kearney Bros., Ltd vs Elz. Benoit, \$80.
 W. Hingston vs Elz. Cormier, \$39.
 J. Mongeau et al vs vs J. J. H. Doré, \$84.
 J. R. Sauvé vs Elphège Girard, \$58.
 Cohen's Ltd vs Mme Jos. Boisvert, \$39.
 Lauzon et Laprade vs Adrien Lavoie, \$50.
 Le Crédit Stadacona Ltée vs Jos. David, \$44.
 E. Chalifoux vs Narcisse Saint-Laurent, \$13.
 C. Martin vs Simon Dufour, \$30.

J. Saint-Martin vs Gust. Forest, \$78.
 M. Feldman vs Jos. Richard, \$21.
 D. Marlon vs A. Thériault, \$37.
 T. W. Maheu vs René Trempe, \$50.
 C. H. Lavallée vs Emile Pagé, \$14.
 E. H. Lanthier vs E. Picard, \$55.
 J. E. Wilder vs O. Lurocher, \$41.
 M. Sirois vs Ths. Robertson, \$20.
 P. Bourget vs Henri Duchesne, Verdun, \$26.
 Bell Telephone Co. vs C. Kavanagh, Verdun, \$13.
 M. I. Lane vs J. L. Legault, Sainte-Anne-de-Bellevue, \$26.
 O. Prairie vs Edouard Lafleur, Boucherville, \$28.
 Larivière Incorporée vs Elz. Dallaire, Grand'Mère, \$30.
 E. Labelle vs J. E. Pilon, Laval des Rapides, \$99.
 J. A. Roy vs Mme A. C. Champagne, et vir, \$78.
 L. Roux vs Lucien Lacroix, \$16.
 A. Groulx vs Art. Lamarre, \$51.
 T. H. Taylor vs J. L. Trenholme, \$30.
 L. Corbeil vs Francis Raymond, \$72.
 Petrucci Frères vs Jules Lévesque, \$10.
 J. R. Aumond vs Wilf. Morrissette, et Floridor Desauliers, \$32.
 J. E. Nault vs Ls. alias Philippe Beaudoin, \$70.
 Mme S. Rudolph et vir vs New York System Pressing and Cleaning Co., \$10.
 J. J. Desrochers vs Wm. Dettmers, \$11.
 A. Letourneau vs Camille Dussault, \$36.
 E. Lamoureux vs Eug. Martel, \$68.
 A. Moses vs Myer Khaner, \$19.

J. H. Lamarche et al vs Chs. Laverdière, \$25.
 J. Rothschild vs J. Gilbert, \$39.
 J. A. Brosseau, Ltd vs W. P. Bluteau, \$32.
 Lalonde et Desroches, Ltd vs John Lelacheur, \$33.
 Mme M. Engel et vir vs Borris Brallosky, \$64.
 W. Daoust vs Jos. Milot, \$15.
 A. Berthiaume vs A. Pilon, \$78.
 E. Leboeuf vs Wm. Statham, \$14.
 F. Hubert vs Geo. Moquin, \$50.
 J. M. Aird Ltd vs J. Murphy, \$15.
 J. Forget vs Alf. Morrissette, \$33.
 J. Garmaise vs Bartley Turner, \$18.
 J. Garmaise vs J. Boisvert, \$16.
 J. Garmaise vs Frs. Desautels, \$40.
 J. Garmaise vs D. A. Bell, \$32.
 J. Garmaise vs Eug. Séguin, \$19.
 W. Mintz vs Jos. Tibus, \$68.
 D. Wolofsky vs Veuve Fred Batchelor, \$54.
 F. Dansereau vs Jas. Maher, \$42.
 Wills & Wills Ltd vs H. H. Learmont, Westmount, \$88.
 A. Bouthillier vs Philippe Bleau, Laprairie, 78.
 Patenaude Carignan Ltd vs Beauchemin & Fils, Granby, \$33.
 F. Sévigny vs Adélarde Plouffe, Westmount, \$71.
 J. Garmaise vs Wm. Decasse, \$21.
 J. Garmaise vs Roméo Girard, \$71.
 J. Garmaise vs Mme Samuel Hughes, \$25.
 E. Lamoureux vs Eug. Martel, \$68, \$26.
 Cohen Ltd vs Edm. Goss, \$10.
 N. Desforges vs Adélarde Plouffe, \$48.
 A. Dorais vs Horm. Robert, \$34.

(A suivre page 44)

Donnez à vos Clients une Valeur Réelle--



la valeur réelle, sûre, de confiance, évidente qui est tellement apparente dans le **NETTOYEUR de BABBITT.**

Le Babbitt's ne se couvrira jamais de poussière sur vos tablettes. Chaque vente se renouvelle et vous procure un excellent profit.

Faites l'essai d'un étalage de Babbitt dans votre vitrine ou sur vos comptoirs de vente.

Représentants de Ventes Canadiens:

WM. H. DUNN, LIMITED
MONTREAL.

Agents pour l'Ontario:
DUNN-HORTOP, LIMITED.
TORONTO



**VICTORIA PAPER
& TWINE CO.
LIMITED**

Connue d'un Océan à l'autre.

**PAPIER A ENVELOPPER DE TOUTES
DESCRIPTIONS**

**PAPIERS-TISSUS--PAPIER-TOILETTE
—FICELLE—PLATS A BEURRE
RITESHape**

Qualité Garantie

DIVISION DE L'EST DU CANADA

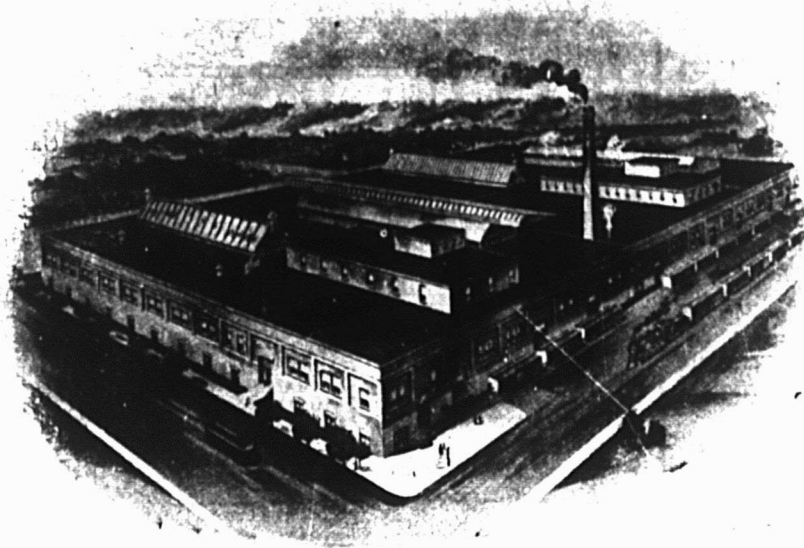
Département des Ventes et Magasins

**382 rue Notre-Dame Ouest
117 rue Saint-Maurice
MONTREAL**

NEW-YORK, BUFFALO, BALTIMORE, ROCHESTER, CLEVELAND,
PITTSBURG, RICHMOND, MONTREAL ET TORONTO.

*Nous avons été les premiers à introduire au
Canada le Papier Craft.*

Préparée
dans des
Chaudrons
en
Cuivre
et
Bouillie
dans des
Cuves
d'Argent



Mise
en
Seaux
et
Bocaux
Dorés
à
l'intérieur

La Manufacture de conserve de fruits la plus moderne et la plus perfectionnée du Canada.

*La Fameuse Marmelade d'Oranges
de Séville de*

WAGSTAFFE

DE LA NOUVELLE SAISON 1919

est prête à présent à être livrée.

Elle contient toutes les huiles essentielles qui donnent un goût si piquant à une véritable Marmelade d'Oranges.

Commandez-en à votre épicier en gros.

WAGSTAFFE, LIMITED

Fabricants de Conserves de Fruits Purs

HAMILTON

CANADA

BAKERS COCOA BAKERS CHOCOLATE



Procurent de
bons clients et
les conservent

Ce sont les produits
sur lesquels on peut
le plus compter, ven-
dus avec une garan-
tie réelle de pureté-et
de qualité supérieu-
re; préparés en conformité
avec les lois des produits ali-
mentaires purs; ils se vendent
couramment et assurent un ra-
pide écoulement de stock.

WALKER BAKER & CO. Limited

Montréal, Canada
Dorchester, Mass.
Fondée en 1780

Licence de la Commission des Vivres
du Canada No. 11-690

Farines Préparées de Brodie

Licence No 2-001.

Avoines Roulées "Perfection"

Licence No 2-034.

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

BRODIE & HARVIE Limited
Montréal Téléphone. Main 436

Volaille Vivante, Oeufs Frais Pondus et Plume

Demandés par

P. POULIN & CIE

MARCHE BONSECOURS, MONTREAL

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

Hotel Victoria

H. FONTAINE, Propriétaire.
COTE DU PALAIS
Plan Américain, \$3.00, \$3.50 et
\$4.00 par jour.

Arthur Brodeur

MANUFACTURIER

D'EAUX GAZEUSES

Spécialités:

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

35 rue Frontenac, TELEPHONE
LASALLE 256

Exigez cette
Marque



Pour avoir ce qu'il y
a de mieux en fait de
Saucisses au porc frais
Frankfurt

Jambon Pressé
Saucissons de Boulogne
Saucissons Spéciaux
Régulier et à l'ail

COTE & LAPOINTE

Enr.

287 rue Adam, MAISONNEUVE

Les Tribunaux (suite)

JUGEMENTS EN COUR DE CIRCUIT
(Suite de la page 42)

- M. Rosebloom vs Rejone Morin, \$37
J. G. Dufort vs Mme A. DeBellefeuille,
\$44.
G. Rabinovitch vs P. Daoust, \$50.
Cohen's Ltd vs Lery McDonald, \$18.
L. J. Bisson vs C. Jodoin, \$18,
N. Gallipeau vs Urgèle Valois, \$15.
H. D. Cameron vs J. L. Morell, \$15.
A. Hurtubise vs F. T. Bain, \$16.
Gaudry et Frères vs Veuve Geo. Cour
sol, \$10.
Z. Grard vs Jos. Desjardins, \$15.
M. Frank vs H. Clarke, \$99.
N. Rotman vs Max Demburg, \$96.
E. Laurin vs Zoel Pallié, \$64.
D. Bourassa vs L. A. Archambault,
\$21.
Normandin et Frères vs Armand Gra-
vel, \$23.
Beveridge Paper Co. vs J. E. Foisy,
\$53.
A. Poirier vs Hiram alias Adam Fos-
ter, \$17.
M. Fox vs Samuel Tucker, \$29.
C. Bourassa vs F. E. Blacklock, \$45.
Mme S. Feld vs Geo. Jodoin, \$21.
A. Bélanger vs Vincent Pous, \$10.
R. Corneller et al vs A. Paquette, \$46.
J. Rioux vs A. F. Plante, \$11.
A. Grekin vs S. Segal, \$54.
Quong Sang Wing vs John P. Grace,
\$67.
A. Trudeau vs Jos. Laros, \$15.
H. Mayor vs Sylva Roy, Sr., \$50.
A. Drouin & Cie vs S. Paquette, \$33.
J. A. Caisse vs Vincent Pous, \$11.
J. Rioux vs Chs. Valin, \$21.
E. Lamoureux vs Valmore Eve, \$22.
E. A. Cleveland vs Mlle C. Ellison, \$28.
Railway Passenger's As. vs T. C. Mc-
Carthy, \$80.
F. Meloche vs T. Drennan, \$12.
J. Daoust vs J. F. alias P. Bernstein,
\$5.
V. Chabot vs M. Mainville, \$19.
P. Brunelle vs Oslas Coulombe, \$10.
A. Lavoie vs Art. Brière, Saint-Elzéar,
\$60.
G. Cardinal vs Alex. Dubé, Cartierville,
\$25.
G. Cardinal vs Art. Laurin, Cartierville,
\$48.
C. Désy vs Raoul Harpin, Saint-Ours,
\$24.

JUGEMENTS EN COUR SUPE- RIEURE

- Thiel Detective Service Co. of Can. vs
J. W. Murphy, Montréal, \$150.
Commission des Ecoles Catholiques vs
Emile Vandelaç, Montréal, \$147.
Succession Estelle Beaugrand, femme
de A. Vaillancourt vs Succession Hon-
noré Beaugrand, Montréal, \$10,000.
Commission des Ecoles Catholiques vs
J. A. A. Mébert, Montréal, \$48.
Roch Racette vs Rosa Desmarteaux,
Montréal, 1re classe.
M. Longlois vs Hector Proulx, Mont-
réal, 1re classe.
Lillian Reed vs Alfred Nall, Sr., Mont-
réal, \$25.
Wm. Ruhn vs Succession Steinberg,
Montréal, \$650.
Marie Vial vs John W. Hill alias John
Wm. Wentworth, Montréal, 1re clas-
se.
Succession Gasp. Archambault vs Adé-
lard Vézina, Montréal, 1re classe.

**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 Nerveuses de Mathieu, le meilleur
remède contre les maux de tête, la Névralgie et les Rhumes Fiévreux.



Plus de 260,000 Clients

Il y a plus d'un quart de million de véhicules à moteurs au Canada. La plupart d'entre eux sont lubrifiés par la Polarine. Marquez votre magasin avec l'enseigne de la Boule Rouge et placez Polarine dans vos étalages de vitrine. Les résultats parleront d'eux-mêmes. Prenez en stock la ligne complète Polarine et donnez à chaque client le lubrifiant correct. C'est le moyen de créer des clients qui reviennent.

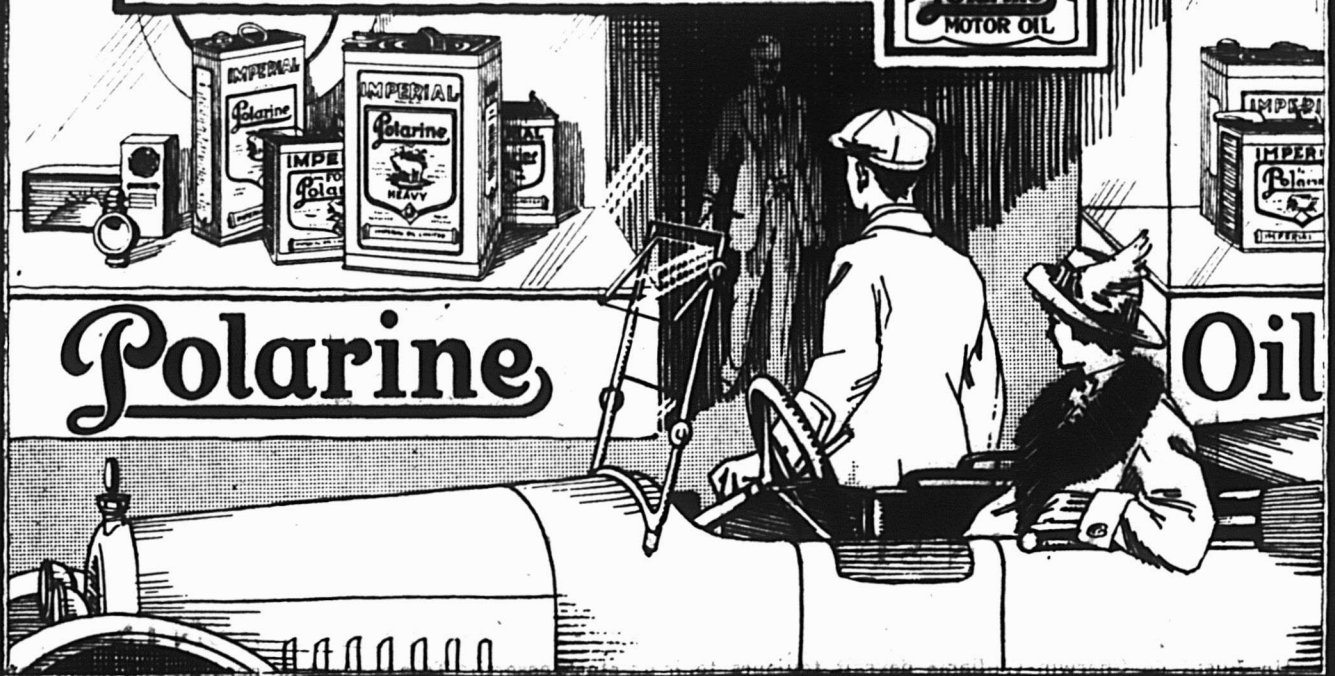
Employez la formule "La Polarine rend meilleur un bon automobile," et reliez votre magasin à la publicité Polarine. Il y a 33 1-3% ou plus de profit dans chaque vente de Polarine que vous faites.

Trois sortes de Polarine pour lubrification du cylindre et du moteur: Imperial Polarine, Imperial Polarine Epaisse et Imperial Polarine A. Lubrifiant Imperial Polarine également pour toute partie à roulement à billes ou à friction.

Polarine est vendue en canistres scellées, d'un demi-gallon, un gallon, et quatre gallons, et en tonnelets d'acier de douze gallons et demi, en barils et en demi-barils.

Si vous n'avez pas encore pris en stock Polarine, vous devriez vous renseigner sur notre proposition au marchand.

Ecrivez à notre succursale la plus proche, ou directement à: 56 rue Church, Toronto, Ontario.



IMPERIAL OIL LIMITED

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

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 87

Demandez notre catalogue et notre liste de prix.

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

The
THOS. PINK Co., Limited

Manufacturiers d'OUTILS de BUCHERON
PEMBROOKE (ONTARIO)

FABRIQUES AU CANADA



UN BON STOCK ASSORTI VOUS PAIERA

ET

SATISFIERA AUX DEMANDES DE VOS CLIENTS

Un Agent de Sherwin-Williams devrait toujours tenir un stock assorti. Très souvent on perd un bon client parce qu'on n'a pas en mains l'article qu'il faut. Maintenant que la guerre est terminée et que les conditions redeviennent plus brillantes, le Propriétaire qui a négligé de peindre sa maison pendant les quatre ou cinq dernières années, se rend compte qu'il est de nécessité absolue de repeindre sa maison ce printemps.

Prenez du stock à présent et soyez prêt pour la Poussée du Printemps.

Si vous n'êtes pas Agent de la S-W, écrivez-nous pour obtenir tous renseignements.

THE SHERWIN-WILLIAMS Co.

of Canada, Limited.

PAINT, VARNISH & COLOR MAKERS
LINSEED OIL CRUSHERS

FACTORIES: MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, LONDON, ENG.



Ferronnerie, Plomberie, Peinture, Vitre

MARCHE DE MONTREAL

BOUILLOIRES A POELE EN BAISSE; BARRES DE CUIVRE AUSSI

Les prix sur les bouilloires à poêle ont été réduits d'environ 12 1-2 pour 100. Les prix suivants sont à présent en vigueur: au-dessous de 12 gallons, \$9.50 chaque; au-dessous de 30 gallons, \$10.50; 30 gallons, \$12.25; 35 gallons, \$15; 40 gallons, \$18; 52 gallons, \$24; 66 gallons, \$33; 82 gallons, \$40; 100 gallons, \$50; et 120 gallons, \$65. Ces prix sont pour la qualité standard régulière. Celles de trente gallons extra pesantes sont cotées à \$14.50 et celles de 40 gallons, \$20. Par lots de 12 ou plus, il est alloué un 5 pour 100 additionnel. Les barres de cuivre sont réduites à \$28 le quintal.

LES BOURRURES DE COLLIER EN HAUSSE; LES VIS EN BAISSE

Une hausse d'environ 5 pour 100 a marqué les bourrures de collier. Ci-dessous, quelques prix: R9, \$8.80 la douzaine; R10, \$9.00; R13, \$9.50; S9, \$9.60 et RE10, \$9.40. Les vis ont vu leurs prix réduits de 10 pour 100.

LA FERRONNERIE DE CONSTRUCTION EN BAISSÉ. CLEFS, RUBANS.

Quelques variétés de ferronnerie de construction ont subi une baisse de prix d'environ 10 pour 100. La ligne Stillson de clefs anglaises a changé de prix. Les rubans de pneus ont vu aussi leurs prix révisés dans les trois dimensions,

les prix actuels étant 65c la douzaine pour le une once et 63c pour le 2 onces, tandis que la taille 1-2 livre se vend à 62c. Ces prix sont à la livre.

HUILES ET GAZOLINE

On note des prix moins élevés sur nombre de lignes d'huiles lubrifiantes, la réduction se chiffrant à environ 2c le gallon, et affectant, en particulier, les huiles rouges. Environ 65 pour 100 les différentes sortes d'huiles à machines sont affectées.

L'huile combustible est aussi en baisse, le prix actuel par gallon étant de 83-10c le gallon. L'huile de charbon se maintient de 20c à 23c le gallon et le prix de la gazoline à moteur demeure à 34c le gallon.

HUILE DE LIN

Nous cotons:

Brute, Gall. Imp.

1 à 4 barils 1.58½ à 1.62½

5 à 9 barils 1.57½ à 1.62½

10 à 25 barils 1.56½ à 1.62½

Bouillie, Gall Imp.

1 à 4 barils 1.60 à 1.65

5 à 9 barils 1.59 à 1.65

10 à 25 barils 1.58 à 1.65

LE PLOMB EN FEUILLES EN BAISSE AINSI QUE LE ZINC

Nous cotons:—

Tuyaux de plomb, la liv. 0.12

Tuyaux de plomb (coupé) 0.13

Tuyaux d'évidement 0.13

Plomb en feuilles, 3 à 3½ livres au pied carré 0.12

Plomb en feuilles, 4 à 8 livres au pied carré, la livre 0.11

Feuilles coupées ¾c en plus, et coupe spéciale, 1c la livre en plus. Soudure garantie, la livre . . . 0.40 Soudure, stricte, la livre . . . 0.37½ Soudure commerciale, la liv. 0.35½ Soudure Wiping, la livre . . . 0.31 à 0.35

Soudure en tige (calibre 8)

40-60 0.44

45-55 0.47½

50-50 0.51½

Zinc en feuilles, casks 0.17

Zinc en feuilles, en petits lots 0.18

TOLES

Nous cotons:—

Tôle noire en feuilles.

Les 100 livres

Calibre 10 6.00 à 6.75

Calibre 12 6.10 à 6.90

Calibre 14 5.85 à 6.75

Calibre 16 5.95 à 6.80

Calibre 18-20 6.10 à 7.00

Calibre 22-24 6.15 à 7.10

Calibre 26 7.20 à 7.15

Calibre 28 6.35 à 7.25

Tôle galvanisée en feuilles:—

10¾ onces 9.50

Calibre 28 9.00

Calibre 26 8.78

Calibre 22 et 24 8.60

Calibre 20 8.60

Calibre 18 8.60

Calibre 16 8.25

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

PEINTURES ET VITRES

Alabastine.

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

Liquide-bronze

Liquide-bronze No. 1 . . . \$1.50 \$2.00

Huile de banane, gall. . . . \$3.50 \$7.00

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

Crampons à Bois de Sûreté "VULCAN" DE WILLIAMS Forgés au Marteau Mécanique

Les outils d'usage constant doivent posséder des qualités de force et de durée qui les rendent utilisables pendant de nombreuses années d'ouvrage. Les produits de Williams sont tous dessinés et fabriqués dans ce but.

Un bon outil vous aide et est pour vous une bonne et constante annonce. Nous garantissons que chaque outil que nous vendons remplira le but de force, de durée et d'utilité pour lequel il a été manufacturé.

Catalogue d'outils pour mécaniciens envoyé sur demande.

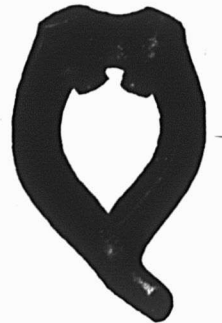
J. H. WILLIAMS, & CO.

"La Forge à Marteau Mécanique."

122 Richards Street Brooklyn, N. Y.

Représentants Canadiens

The Canadian-Fairbanks-Morse Co., Montréal et Québec



f.o.b. Montréal.

Bleu		
La livre	0.13	0.14
Brosses		
Acme 15 livres, chaque	\$2.25	
Acme 20 livres, chaque	\$2.75	
Acme 25 livres, chaque	\$3.25	
Couleurs (sèches) la livre		
Terre d'Ombre brute, No. 1, tonnelets de 100 livres	0.07	
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15	
Terre d'Ombre brûlée No. 1, tonnelets de 100 livres	0.07	
Terre d'Ombre pure, tonnelets de 100 livres	0.15	
Terre de Sienna brute No. 1, tonnelets de 100 livres	0.07	
Terre de Sienna pure, tonnelets de 100 livres	0.15	
Terre de Sienna brûlée, No. 1, 100 livres	0.07	
Terre de Sienna brûlée, pure, 100 livres	0.15	
Vert Imp. tonnelets de 100 livres	0.15	
Vert Chrome, pur	0.35	
Chrome jaune	0.17	0.31
Vert Brunswick, 100 livres	0.12	
Rouge Indien, Kegs 100 livres	0.15	
Rouge Indien, No. 1, Kegs 100 liv	0.06	
Rouge Vénitien, brillant supérieur	0.04	
Rouge Vénitien No. 1	0.02½	
Noir fin, pur sec	0.15	
Ochre d'Or, 100 livres	0.06½	
Ochre blanche, 100 livres	0.04	
Ochre blanche, barils	0.03	
Ochre jaune, barils	0.03½	0.05
Ochre français, barils	0.06	
Ochre sapin, 100 livres	0.07	0.08
Oxyde rouge canadien, bbls.	0.02	0.02½
Rouge Super Magnétique	0.02½	0.02½
Vermillon	0.40	
Vermillon anglais	2.50	

f.o.b. Montréal, Toronto.

COULEURS A L'HUILE, PURE

boîtes d'une livre

Rouge Vénitien	0.91	
Rouge Indien	0.35	
Jaune chrome, pur	0.53	
Ochre d'or, pur	0.30	0.32
Ochre de sapin français, pur	0.25	0.28
Verts, purs	0.28	0.35
Terres de Sienna	0.32	
Terres d'Ombre	0.32	
Bleu Ultra-marin	0.52	
Bleu de Prusse	1.50	
Bleu de Chine	1.50	
Noir fin	0.30	
Noir Ivoire	0.31	
Noir de peintre d'enseigne pur	0.40	
Noir de marine, 5 livres	0.20	

f.o.b. Montréal, Toronto.

Emails (blancs)	Gallon
Duralite	\$6.50
Albagloss	\$3.50

C. P. Berger et M^o

la livre

Vert de Paris

En barils environ 600 liv.	0.60½	0.61
En barillets, 50 et 100 liv.	0.61½	0.62
En barillets 25 livres.	0.62½	0.63
En paquets d'1 livre, caisse 100 livres	0.64½	0.65
En paquets d'½ livre, caisse 100 livres	0.66½	0.67
En boîtes en fer-blanc 1 livre, caisse 100 livres	0.66½	0.67

Termes, 1 mois net ou 1 pour 100 à 15 jours.

Vitre

	Simple	Double
	épais-seur	épais-seur
Les 100 pieds		
Au-dessus de 25	\$16.89	22.9
26 à 34	17.60	24.85
35 à 40	18.35	26.40
41 à 50	23.50	30.00
51 à 60	24.60	30.80
61 à 70	26.50	32.70
71 à 80	29.70	35.40
81 à 85	45.45	
86 à 90	48.85	
91 à 94	49.80	
95 à 100	58.55	
101 à 105	65.35	
106 à 110	73.10	

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

Glaces

	Chaque
Glaces jusqu'à 1 pied	0.80
Glaces de 1 à 2 pieds	0.90
Glaces de 2 à 3 pieds	0.95
Glaces de 3 à 4 pieds	1.15
Glaces de 4 à 5 pieds	1.25
Glaces de 5 à 7 pieds	1.50
Glaces de 7 à 10 pieds	1.70
Glaces de 10 à 12 pieds	1.75
Glaces de 12 à 15 pieds	1.85
Glaces de 15 à 25 pieds	1.95
Glaces de 25 à 50 pieds	2.15
Glaces de 50 à 75 pieds	2.20
Glaces de 75 à 90 pieds	2.25
Glaces de 90 à 100 pieds	2.30
Glaces de 100 à 120 pieds	2.60
Glaces de 120 à 140 pieds	2.90
Glaces de 101 à 110 de largeur contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.00
Glaces de 111 à 120 de large, ne contenant pas plus de 100 pieds chaque	3.40
Glaces de 101 à 110 de large, contenant plus de 100 pieds, chaque	3.40
Glaces de 111 à 120 de large, contenant plus de 100 pieds chaque	3.75

Escompte au commerce, 25 pour 100
Livraisons en ville, 33 1-3 pour 100

Clous de vitriers.

Recouverts zinc, \$1.56-\$1.62 les douze paquets de 6 livres brut.

Peintures Préparées

Prix par gallon, base d'1 canistre d'1 gallon.

Eléphant, blanche	4.20
Eléphant, couleurs	3.80
B-H Anglaise, blanche	4.30
B-H Anglaise, couleurs	4.05
B-H, à plancher	3.40
B-H, plancher-vestibule	4.05
Minerve, blanche	4.15
Minerve, couleurs	3.90
Crown Diamond, blanche	4.05
Crown Diamond, couleurs	3.80
Crown Diamond, à plancher	3.80
B-H. Fresconette, blanche	3.35
B-H. Fresconette, couleurs	3.25
Moore, couleurs, blanches	3.75
Moore, couleurs, nuances	3.65
Moore, peinture égyptienne, toutes couleurs	3.00
Moore, peinture de plancher	3.00
Moore, Sani-flat	3.00
Moore, Mooramel	6.50
Jamieson's & Crown Anchor	3.55
C.P.C. pure, blanche	4.30
C.P.C. pure, couleurs	4.05
O.P.W. marque Canada, blanche	4.05
O.P.W. marque Canada, couleurs	3.75
O.P.W. marque Canada, à plancher	3.50
O.P.W. à mur, blanche	3.35
O.P.W. à mur, couleurs	3.25
Ramsay pure, blanche	4.15
Ramsay, pure, couleurs	3.85
Martin-Senour, 100% blanche	4.30
Martin-Senour, 100% couleurs	4.05
Martin-Senour, Porch paint	4.05
Martin-Senour, Newtons, blanche	3.35
Martin-Senour, peinture à plancher	3.50
Martin-Senour, Newtons, blanche	3.35
Sherwin-Williams, blanche	4.30
Sherwin-Williams, couleurs	4.05
Sherwin-Williams, à plancher	3.50
Flat Tone, blanche	3.35
Flat Tone, couleurs	3.25
Lowe Bros., H. S. blanche	4.30
Lowe Bros., H. S. couleurs	4.05
Lowe Bros., Hard drying floor	3.50
Mellotone, blanche	3.50
Mellotone, couleurs	3.35
Sanitone, blanche	3.35
Maple Leaf, blanche	4.30
Maple Leaf, couleurs	4.05
Maple Leaf, à plancher	3.50
Pearcy, préparées, blanches	3.15
Pearcy, préparées, couleurs	3.50

f.o.b. Montréal, Toronto.

Peinture "Green Tree", couleur ordinaire

dinaire	3.30
Blanche	3.55
Vermillon	3.75
Shellac	
Blanc pur, gall.	4.75-\$4.90
Orange pur, gall.	4.50



LA PEINTURE PREPAREE "GREEN TREE"

BEAU BRILLANT-DURABLE

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

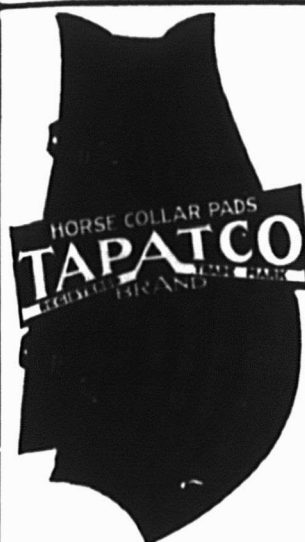
Demandez notre carte des couleurs, nos prix et escomptes aux marchands.

The Georgia Turpentine Co.

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

2742 rue Clarke

MONTREAL



Moins cher qu'un foust et meilleur pour votre cheval

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

Nouveau Crochet d'Attache Patenté

(ne se trouve que sur les Bourrures faites par nous)

Il fournit une attache qui tient et qui empêche de se défaire.

Les Bourrures à Collier

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

Les Gants de Coton Marque TAPATCO

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

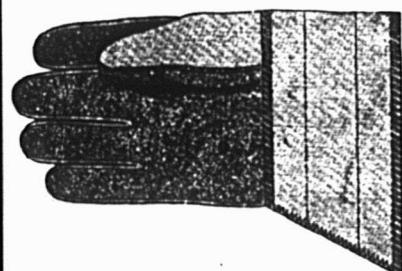
Faits avec poignets et gantelets tricotés ou à bande, pesantour légère, moyenne ou élevée. Gants et Mitaines en Jersey de couleur Tan, Oxford et Ardoise. Aussi gants garnis de cuir.

Commandes en à votre marchand en gros.

The American Pad & Textile Co.
CHATHAM, ONT.

GANTS DE COTON

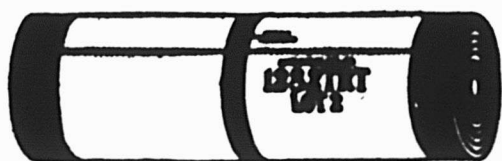
TAPATCO
REGISTERED BRAND TRADE MARK



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.

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

C'est pourquoi—

LA PEINTURE RAMSAY'S

est une ligne d'activité incessante et profitable à vendre.

Voyez d'abord notre proposition.

"La Peinture Correcte pour Peindre Correctement"

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

AGENTS DEMANDES



Trellage de toutes sortes

Il nous fera plaisir de correspondre avec vous en français et de vous dire comment vous pouvez nous représenter dans votre district et gagner beaucoup d'argent par de grosses commandes sans tenir de stock. Des marchands de confiance tiennent nos lignes avec profits, vendant aux manufactures, écoles, collèges et autres établissements locaux. Nous envoyons

des plans, des dessins et des estimés et vous aidons à obtenir des affaires.

NOUS MANUFACTURONS:—

Echelles de Sauvetage, Marquises, Palissades d'Eglise, de Théâtre et de Banque, Ascenseurs et Clôtures, Treillages de toute espèce, Cabinets de Sacristie en acier, Armoires en acier pour vêtements, Chaises en acier, Tabourets en acier, Divisions d'acier, Equipement d'hôpital en acier.

Ecrivez en français pour plus amples détails, à

M. F. X. QUENNEVILLE

— AUX SOINS DE —

THE DENNIS WIRE AND IRON WORKS CO. LIMITED

LONDON CANADA

VENTES PAR HUISSIER

NOTA. — Dans la liste ci-dessous, les noms qui viennent en premier lieu sont ceux des demandeurs, les suivants ceux des défendeurs; le jour, l'heure et le lieu de la vente sont mentionnés ensuite et le nom de l'huissier arrive en dernier lieu.

Geo. Turcotte, Xiste Corbell, 24 mars, 11 a.m., 2159 Saint-Hubert, Bros-sard

Dom. Radiator Co., Ltd., Exaline Ran-ger, 24 mars, 10 a.m., coin Saint-Louis et 7e avenue, Lachine, Mar-son.

Mme E. Pineau et vir, J. B. Verrier, 24 mars, 11 a.m., 220 Lasalle, Desro-ches.

Mlle M. Poupert et al, Ozone Water Co., Ltd, 24 mars, 11 a.m., 1087 No-tre-Dame Est, Desroches.

Garmaise Inc., Charles Richer, 29 mars, 11 a.m., 1895 Châteaubriand, Dionne.

Zéphirin Pesant, R. Roch, 25 mars, 10 a.m., 194 Mentana, Dionne.

Garmaise Inc., Léon Archambault, 28 mars, 11 a.m., 1185 Saint-Denis, Trudeau.

S. Roch, A. Moreau, 28 mars, 10 a.m., 421 de Fleurimont, Dionne.

Mlle E. Pineau et vir, E. Chevrier, 28 mars, 10 a.m., 24 Cuvillier, Dionne.

JUGEMENTS EN COUR SU-
PERIEURE

J. B. Drapeau vs G. Latendresse, Jo-bette, \$157.

F. P. Vanier vs Kenedy Stinson, Mont-réal, \$1,500.

Hop. Co. vs Mark D. Chi, Montréal, \$247.

Arthur Levin vs Sam Bremner, Haw-kesbury, \$164.

Isale Resnik vs qual vs Harry Levin, Montréal, \$100.

Limoges & Co. vs E. A. Wilson, Mont-réal, \$102.

Cie Imp. Immeubles du Can., Ltd vs Laurent Lagacé, Montréal, \$123.

G. Beauchemin vs E. Lessard, Mont-réal, \$50.

R. C. Miller Oil Supply Co. vs Suces-sion R. N. Leblanc, Bonaventure, \$521.

M. J. Casey vs G. O'Gradey, Montréal, \$152.

E. Chantebois vs Pierre Therrien, Montréal, \$10.

M. Salhany vs Asène Mady, Farnham, \$166.

Encyclopaedia Britanica Corp. vs John Spear, Montréal, \$120.

R. Ball vs Lee Miller, Montréal, \$300.

Tôles Galvanisées

"QUEEN'S HEAD"

"FLEUR DE LIS"

"REDCLIFFE"

Connues du monde entier

JOHN LYSAGHT, Limited

MANUFACTURIERS

NEWPORT BRISTOL 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 Tap-isser et à Imprimer. Papier d'Emballage Brun et Manille, Toitures en Caoutchouc "Favorite" et "Capitol".

Fabricants du Feutre Goudronné

"BLACK DIAMOND"

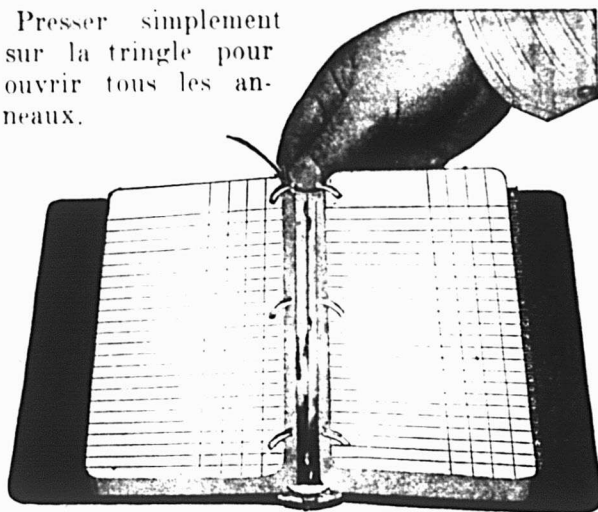
ALEX. McARTHUR & CO., Limited

Bureaux et Entrepôts: 82 Rue McGill, MONTREAL

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

Livres de Prix à Feuilles Volantes

Presser simplement sur la tringle pour ouvrir tous les anneaux.



Relieurs---Règlages spéciaux

Feuilles de Grand Livre, Couvertures de Catalogues en reliures et styles nombreux.

JOSEPH FORTIER, LIMITEE

210 rue Notre Dame Ouest,

MONTREAL

Téléphones:- Main 444
Main 445

TOWERS FISH BRAND

LES MANTEAUX LONGS REFLEX
"TOWERS FISH BRAND"

"Chassent l'humidité de la pluie"
UN IMPERMEABLE DES PLUS
SATISFAISANTS

Les marchands qui tiennent les Vêtements Imperméables "Towers Fish Brand" ont une excellente démonstration de la façon dont sont faits les bons imperméables. Le Long Manteau Reflex convient aux débardeurs, aux livreurs et à tous les ouvriers du dehors. Il est fini d'un col doublé de corduroy — a des poignets intérieurs dans les manches ainsi qu'un protège-poitrine intérieur. La pluie ne peut pénétrer devant car le manteau est fait avec les fameux Bords Reflex. Pour satisfaire vos clients en fait de Vêtements Imperméables, insistez pour avoir ceux de la "Towers Fish Brand"



Ecrivez-nous pour plus amples détails et prix.

Tower Canadian

Limited
TORONTO-HALIFAX-VANCOUVER
Notre service s'étend d'un Océan à l'autre



"Okeh"
est un nouveau
FAUX-COL
ARROW
de forme ajustable

Cluett, Peabody & Company of Canada, Limited
MONTREAL TORONTO WINNIPEG VANCOUVER

Fil de Fer Galvanisé de toute Description

Fil de Fer Barbelé Galvanisé

Les marchands de quincaillerie qui tiennent des articles en broche, déclarent que notre fil de fer barbelé est le plus satisfaisant qu'on puisse acheter. Les pointes de coupe nette demeurent fermement en place — les fils sont soigneusement galvanisés et protégés.

Fil de Fer Tordu Uni Galvanisé pour Clôture

Fait de fil d'acier fortement galvanisé, tordu en un cordon. Ce fil est fait particulièrement pour le cordon du haut dans les clôtures à fil barbelé.

Le fil de fer tordu uni ou barbelé est placé sur des rouleaux de bois facilement maniables, d'environ 100 livres.

Fil de Corde à Linge

Ce fil est spécialement préparé pour le Commerce de Quincaillerie, en rouleaux de 50, 100, 200 pieds, et plus. Il est solidement galvanisé et préserve de la rouille pendant des années.

THE STEEL COMPANY OF CANADA, LIMITED

HAMILTON

MONTREAL

INCORPORÉE 1855

LA BANQUE MOLSONS

Capital Versé \$4,000,000

Fonds de Réserve 4,800,000

SIEGE SOCIAL - MONTREAL

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

EDWARD C. PRATT, gérant général.

LA BANQUE NATIONALE

FONDEE EN 1860

Capital autorisé \$5,000,000

Capital versé 2,000,000

Réserves 2,100,000

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

Notre bureau de Paris,

14 RUE AUBER

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

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

Nova Scotia Steel & Coal Co., LIMITED

MANUFACTURIERS

ACIER en BARRÉS 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 PIECES DE FORGE, UNE SPECIALITE

Mines de Fer--Wabana, Terre-neuve.--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.)

**S'AVOIR 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 meilleures maisons où vous approvisionner au mieux de vos intérêts.

BANQUE PROVINCIALE

DU CANADA

Dividende Trimestriel No 61

AVIS est, par les présentes, donné qu'un dividende de **UN ET TROIS QUARTS POUR CENT (13¼%)** étant au taux de **SEPT POUR CENT (7%)** l'an, sur le Capital payé de cette Institution a été déclaré pour le trimestre finissant le 31 mars 1919, et sera payable au Bureau-Chef de la Banque et à ses succursales, le ou après le premier jour d'avril 1919, aux actionnaires enregistrés dans les livres le 20 mars 1919.

Par ordre du Conseil d'Administration,

Le vice-président et directeur-général,

TANCREDE BIENVENU.

Montréal, le 28 février 1919.

28

BANQUE D'HOCHELAGA

— Fondée en 1874 —

Capital autorisé \$10,000,000

Capital versé et fonds de réserve 7,800,000

Total de l'actif au-delà de 56,000,000

— DIRECTEURS: —

Messieurs J.-A. Vaillancourt, président;

l'hon. F.-L. Bélique, vice-président;

A. Turcotte, E.-H. Lemay, l'hon. J.-M. Wilson, A.-A. Larocque, et A.-W. Bonner.

Beaudry Leman, gérant-général.

Yvon Lamarre, inspecteur.

SIEGE SOCIAL: MONTREAL (112 rue Saint-Jacques)

Bureau Principal: 95 rue Saint-Jacques

F. G. Leduc, gérant.

115 Succursales et Agences au Canada

— 39 Bureaux de Quartiers —

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

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

Assurances et Cartes d'Affaires

AutomobilesAssurance
ouvrant
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,
Cautonnements Judiciaires,
Fidélité des Employés.

LA PREVOYANCE

189 rue St-Jacques, Montréal

J. C. Gagné,
Directeur-Gérant.

Tel. Main 1626

\$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

Demandes-nous des renseignements

CANADA LIFE ASSURANCE
COMPANY

Bureau principal, - TORONTO

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
prénominal.

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

GEO. GONTHIER H.-E. MIDGLEY
Licencié Inst. Comptable. Comptable Incorporé
GONTHIER & MIDGLEY
Comptables et Auditeurs
100 RUE S.-FRANCOIS-XAVIER - MONTRÉAL
Téléphone MAIN 2701- 9
adresse télégraphique - "GONTHLEY"

La Compagnie d'Assurance
Mutuelle du Commerce

Contre l'Incendie

Actif \$1,151,243.57

DEPOT AU GOU-

VERNEMENT . . . \$69,660.00

—Bureau principal:—

179 rue Girouard, S.-Hyacinthe

**WESTERN
ASSURANCE CO.**

Fondée en 1851

ACTIF, au-delà de . . . \$6,000,000

Bureau Principal: TORONTO
(Ont.).

W. B. MEIKLE

Président et gérant général

C. C. FOSTER, Secrétaire

Succursale de Montréal:

61, RUE SAINT-PIERRE

ROBT. BICKERDIKE, gérant

**Bureau Principal**angle de la rue Dorchester ouest
et l'avenue Union, MONTRÉAL

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.

Maison fondée en 1870
AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

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

Spécialité: Poêles de toutes sortes
Nos 222 à 229 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 maille. Messieurs les mar-
chands de la campagne seront toujours
servis au plus bas prix du marché.

GAGNON & L'HEUREUXCOMPTABLES LICENCIÉS
(CHARTERED ACCOUNTANTS)

Chambres 316, 316, 317, Edifice
Banque de Québec

11 Place d'Armes, MONTRÉAL
Téléphone Bell Main 4912.

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

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.

Main 7089

PAQUET & BONNIERComptables Liquidateurs, Audi-
teurs, Prêts d'argent, Collection

Chambre 501

120 St Jacques MONTREAL.

L.-R. MONTBRIAND

Architecte et Mesureur,

230 rue S.-André, Montréal.

**BRITISH
COLONIAL
FIRE INSURANCE
COMPANY**

MONTREAL

Capital Autorisé

\$2,000,000.00

Capital Souscrit

\$1,000,000.00

Capital Versé

\$247,015.70

Actif

\$1,019,177.68

Passif (Réserve)

\$139,911.62

Théodore Meunier, Directeur

B. A. Charlebois, Sous-Directeur

GARAND, TERROUX & CIE

Banquiers et Courtiers

48 rue Notre-Dame O., Montréal

Table Alphabétique des Annonces

American Pad & Textile49	Uie d'Assurance Mutuelle du Commerce 53	Gonthier & Midgley . 53	Prudential Financial Society. 54
Ames Holden McCready.3-4-5-6-7	Clark Wm.41	Gutta Percha & Rubber Co. 9	Ramsay Paint 49
Assurance Mont-Royal 53	Cluett, Peabody51	Imperial Oil Co.45	Rena Footwear 16
Baker (Walter) 44	Columbus Rubber Co. 15	Imperial Tobacco21	Riga Water33
Babbitts42	Connors Bros. 30	International Business couverture	Robinson James 11
Banque d'Hochelega. 52	Côté et Lapointe 44	Jonas & Cie, H. 35	Sherwin-Williams 46
Banque Nationale52	Couillard, Auguste . . .53	Labelle, J. R. 17	St. Croix Soap Co. . . . 41
Banque Molson52	Daoust, Lalonde & Co. . 8	La Prévoyance53	Slater Shoe14
Banque Provinciale . . .52	Dennis Wire49	Leslie & Co., A. C. . . .50	Stauntons Ltd. 49
Beaulieu lecture	Dent Harrison 37	Liverpool-Manitoba . . .53	Sun Life of Canada . . .53
Brandram-Henderson Couverture	Dm. Canners (Ltd.) . . .32	Mathieu (Cie J.-L.) . . .44	Steel of Canada 51
British Colonial Fire Ins.53	Dominion Salt41	McArthur 50	Tanglefoot 23
Breithaupt Leather Co. Ltd. 19	Duffy, J. J. & Co. . . . 36	Montbriand, L.-R. . . .53	Tétrault Shoe Co. 12
Brandon Shoe Co., Ltd. 13	Egg-O Baking Powder 39	Montreal Nut & Brokerage 34	Tower Canadian Co. . . .51
Brodeur A.44	Fairbanks, N.K. 38	Nova Scotia Steel Co. . .52	United Shoe10
Canada Life Assurance Co. 53	Fontaine, Henri 44	Ottawa Paint Co. couverture	Victoria Paper & Twine 42
Canadian Cons. Rubber 18	Fortier, Joseph 50	Parker Brom Co. 40	Victoriaville Furniture couverture
Canadian Export and Transp. 54	Gagnon, Lachapelle & Hébert. 18	Paquet et Bonnier53	Wagstaffe 43
Church & Dwight 36	Gagnon & L'Heureux 53	Pink, Th. 46	Williams Co., G. H. . . . 47
Cie J. A. M. Côté 16	Garand, Terroux & Cie 53	P. Poulin & Cie44	Western Assurance Co. 53
	Georgia Turpentine . . .48		
	Genesee Pure Food . . .33		
	Germain19		
	Gillett, E. W. 30		
	Greb Shoe Co., Ltd. . . .17		

A PRETER

\$5,000,000.

sur débentures municipales à longs termes

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

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

Prudential Financial Society

162 rue St-Denis
MONTREAL

J. A. LANGLOIS, Secrétaire

Tél. Est 893

Pour Faire de l'Argent

Il faut choisir un placement sûr et

PAYANT DE GROS INTERETS

Les gens sages font travailler leur argent. 6-7-8 pour cent n'est pas assez pour des revenus pour vous. Faites un placement rémunérateur et garanti par une double sûreté qui vous permettra de doubler votre argent en trois ans et sans aucune possibilité de perte. Venez nous voir, ce que nous avons à vous offrir est une proposition sérieuse et très payante. C'est un important contrat de bois que nous avons avec une puissante compagnie pour plusieurs années, rapportant de gros profits.

Nous acceptons toute somme de \$50.00 ou plus, soit en argent, bons de la Victoire, débentures, etc., et nous donnons comme sûreté, en plus de notre contrat et de nos scieries qui seront construites, des garanties immobilières.

Doublez votre argent en trois ans

The Canadian Export and Transportation Company,

129 rue des Commissaires Ouest

MONTREAL

Chambre 6—Bureau ouvert de 9 a.m. à 5 p.m.



S'OFFRE A VOUS

NOMBRE de commerces de détail ont pris pour point de départ d'une carrière de prospérité l'adjonction de la ligne B-H.

Non pas que de prendre simplement l'Agence B-H place un marchand sur le chemin de la prospérité,

Mais parce qu'en faisant cela—

Vous placez sur votre magasin l'étiquette qui le fait considérer comme l'endroit où l'on peut acheter les yeux fer-

més—vous faites venir à votre magasin la grosse clientèle des gens de votre localité qui ont appris à connaître les mérites des Produits B-H et qui sont prêts à accorder leur entière confiance à tout marchand vendant de tels produits.

A vous de faire le reste.

Il est admis d'ailleurs que gagner la confiance de la meilleure classe de clientèle est un grand pas fait dans la direction d'un commerce prospère.

C'est parce que leurs rapports avec les

PRODUITS B-H

leur valent journellement la confiance des clients, que les Agents B-H attribuent beaucoup de leur succès au fait qu'ils ont eu la prévoyance de choisir la ligne correcte de Peintures et Vernis.

BRANDRAM-HENDERSON LIMITED

MONTREAL

HALIFAX

ST. JOHN

TORONTO

WINNIPEG

MEDICINE HAT

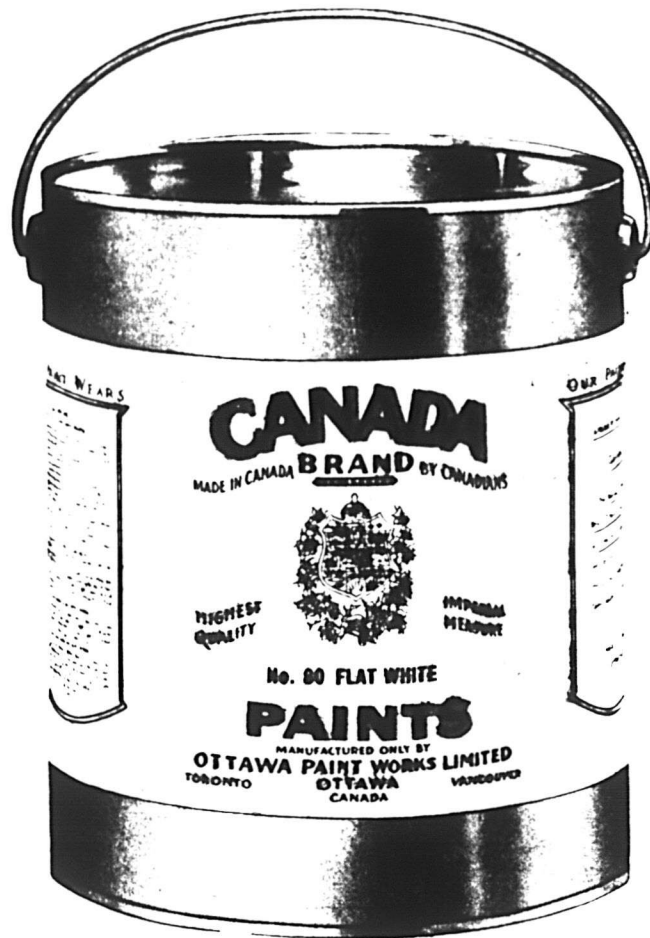
CALGARY

EDMONTON

VANCOUVER

PLUS HAUTE QUALITÉ

FAITE EN CANADA



OTTAWA PAINT WORKS LIMITED

OTTAWA

SUCCESSALES

MONTREAL

TORONTO

VANCOUVER